

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ГЛАВНЫЕ ИДЕИ ФИЛОСОФИИ УСПЕХА



НАПОЛЕОН ХИЛЛ

составители Джоэл Фотинос и Август Гоулд

Наполеон Хилл

**Думай и богатей. Главные
идеи философии успеха**

«Попурри»

2011

Хилл Н.

Думай и богатей. Главные идеи философии успеха / Н. Хилл — «Попурри», 2011

ISBN 978-985-15-3996-9

Впервые увидевшая свет в 1937 году книга Наполеона Хилла «Думай и богатей» стала настоящей библией благосостояния и успеха для миллионов читателей. Сформулированные Хиллом тринадцать «шагов к богатству» стали ступенями к лучшей жизни для людей из всех слоев общества. Изданная в интерактивном, легком для использования формате, с большим количеством вспомогательных материалов и методических рекомендаций, данная хрестоматия станет для людей, серьезно изучающих труды Наполеона Хилла, единственным пособием, позволяющим не только внимательно проштудировать книгу «Думай и богатей», но и применить ее идеи в своей жизни. Для широкого круга читателей. В формате a4-pdf сохранен издательский макет книги

ISBN 978-985-15-3996-9

© Хилл Н., 2011

© Попурри, 2011

Содержание

I	6
II	9
III	10
Предисловие издателя	11
Предисловие автора	13
Глава 1	18
В трех футах от золота	20
Урок настойчивости за пятьдесят центов	22
Вы – «властелин своей судьбы, капитан своей души», потому что...	28
Вопросы для успеха	31
Глава 2	32
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Наполеон Хилл
Думай и богатей
Главные идеи философии успеха
Составители Джоэл
Фотинос и Август Гоулд

Перевел с английского О. Г. Белошеев по изданию: THINK AND GROW RICH (The Master Mind Volume) / Napoleon Hill with Joel Fotinos & August Gold, 2011.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

© 2011 by Joel Fotinos and August Gold This edition published by arrangement with Jeremy P. Tarcher, a member of Penguin Group (USA) Inc.

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2013

* * *

I

Введение



Приглашаем вас познакомиться с «Хрестоматией коллективного разума» – пособием по изучению классического бестселлера Наполеона Хилла «Думай и богатей», миллионы экземпляров которого разошлись по всему миру и помогли бесчисленному количеству людей стать обладателями не только финансовых богатств, но и богатств жизни, страсти и счастья. Вы держите в руках книгу, которая может изменить вашу жизнь – и сделает это, если вы используете силу заключенных в ней идей и концепций.

Многие финансовые эксперты, титаны бизнеса, всемирно известные специалисты в области самопомощи включают этот шедевр в число книг, которые помогли им найти свое место в жизни. Почему эта книга вызывает такой глубокий отклик в душах людей и продолжает оставаться в списках бестселлеров с момента ее первого издания в 1937 году? Очевидно, причина в том, что предложенные в ней концепции и рекомендации работают.

Получив от легендарного стального магната и филантропа Эндрю Карнеги задание выяснить, существует ли какое-нибудь сходство в убеждениях и действиях самых богатых людей Америки, ставших миллионерами в первом поколении, Наполеон Хилл в течение двадцати лет изучал этих мужчин и женщин. Он обнаружил много общего в их идеях и действиях, и в 1926 году опубликовал свои мысли по этому поводу в серии книг под общим названием «Закон успеха». Затем он свел эти идеи вместе в одной компактной книге «Думай и богатей», и с тех пор его философия успеха помогает формировать судьбы все новых и новых поколений.

Наполеон Хилл выделил 13 шагов к богатству, или 13 принципов, составляющих суть того, что принято называть «философией “Думай и богатей”» – разработанного им практического подхода к достижению успеха. Вы, несомненно, заметите одну любопытную особенность этих тринадцати шагов – в их названиях ни разу не упоминаются такие слова, как «деньги» или «финансы». Революционность этих тринадцати шагов, в число которых входят желание, самоуверенность и воображение, заключается в том, что они ведут нас не только к финансовому обогащению, но и к изобилию всего остального, о чем мы страстно мечтаем. Собственно говоря, люди используют книгу «Думай и богатей», чтобы овладеть философией «Думай и богатей» для увеличения количества всего, что они хотят иметь в своей жизни. Эти принципы универсальны и могут принести пользу каждому человеку независимо от его образования, возраста, социального статуса и места жительства.

Мы твердо убеждены в том, что своей многолетней, непреходящей популярностью книга «Думай и богатей», которую читают и любят так много людей, в значительной степени обязана своей главной идее, согласно которой каждый из нас должен взять на себя полную меру ответственности за свою жизнь. Когда вы начинаете читать эту книгу, а затем применять ее принципы на практике, происходит нечто поразительное. Неожиданно для себя вы становитесь активным участником своей жизни, творцом своих успехов, создателем своего настоящего и будущего.

Все мы слышали множество историй о том, как люди, которые начинали читать «Думай и богатей» и совершать действия, рекомендуемые Наполеоном Хиллом, не только исполняли свои страстные желания, но и осознавали, что в течение всей их жизни успех находился от них на расстоянии вытянутой руки. Когда эти люди начинали чаще применять данную философию,

переставали медлить и избегать решительных действий, жизнь открывалась им в совершенно новом свете и они понимали, что действительно могут иметь все, чего страстно желают.

Кроме того, за многие годы, в течение которых мы сами следуем этой философии и знакомим с ней тысячи людей, нам удалось точно установить очень важный факт: людям свойственно желание контролировать процесс получения богатств. Мы хотим получать то, что желаем, именно тогда, когда нам этого хочется. Но внимательное чтение книги «Думай и богатей» позволяет понять, что, когда мы ставим цель, основанную на нашем жгучем желании, то тем самым заключаем своего рода контракт с Жизнью. При этом в нашу часть контракта с Жизнью не входит забота о том, как будет достигнута эта цель. За эту часть контракта отвечает Жизнь. Наши обязательства сводятся к тому, чтобы сконцентрироваться на тех аспектах пути, ответственность за которые целиком и полностью ложится на нас. В их число входят создание жгучего желания, постоянное использование принципов самовнушения, проявление последовательности и настойчивости в наших повседневных, позитивных действиях и т. д.

Наш многолетний опыт показывает, что, когда мы начинаем читать книгу «Думай и богатей» и выполнять ее рекомендации, перед нами открывается то, что мы называем «путешествием по маршруту “Думай и богатей”». Другими словами, мы запускаем процесс, в ходе которого предстоит осознать, какие наши действия, убеждения и обязанности смогут обеспечить успех и счастье. Двигаясь по этому пути, мы преодолеем множество самоограничений и сделаем свою жизнь более полной, изобильной и радостной, чем раньше. Однако это не значит, что наше путешествие обойдется без испытаний и трудностей. Они непременно будут. Но это означает, что теперь все испытания и трудности будут восприняты вами правильно – как необходимые изменения, через которые придется пройти на пути к успеху. Когда мы научимся относиться ко всему происходящему либо как к благословию, либо как к скрытому благословию, у нас сформируется правильное восприятие. И тогда трудности обернутся возможностями, а препятствия превратятся в трамплины.

Данное издание уникально и увлекательно. Прежде всего в него включена оригинальная версия классической работы Наполеона Хилла «Думай и богатей», увидевшей свет в 1937 году. На наш взгляд, оригинальное издание лучше всего подходит для использования его в качестве хрестоматии. В нижней части каждой страницы мы разместили несколько пустых строчек, где можно записывать те мысли Хилла, которые вас больше всего вдохновляют и, возможно, пробуждают собственные идеи.

Кроме того, мы добавили больше двухсот высказываний об успехе, сделанных многими выдающимися мыслителями прошлого и наших дней, а также разместили специально отобранные цитаты из текста «Думай богатей», чтобы привлечь особое внимание ко многим важным концепциям Наполеона Хилла. Нам нравится называть их «узелками на память». Они закрепляются в нашей памяти и в случае острой необходимости оказываются как нельзя кстати.

В конце каждой главы мы добавили несколько вопросов по ее содержанию, которые вам следует задать себе, обдумать и даже обсудить со своим мозговым центром. Эти вопросы помогут вам лучше усвоить полученную информацию. Ниже вы найдете пустые строчки для краткого контрольного списка «Ваши шаги к успеху». После прочтения каждой главы составьте список действий, к которым она вас побудила, и займитесь их последовательным выполнением. Завершив очередное действие, поставьте галочку в соответствующем квадратике и переходите к следующему. Благодаря такому подходу книга превратится из чисто теоретического пособия в практическое руководство по претворению идей в жизнь.

После текста «Думай и богатей» мы поместили несколько разделов, значение которых следует подчеркнуть особо. Первый из них призван помочь вам создать свой мозговой центр. Наполеон Хилл убедительно доказал незаменимость использования сотрудничества умов для развития успеха. Используйте рекомендации этого раздела, чтобы создать группу или партнерство коллективного разума в такой форме, которая окажется для вас наиболее результативной.

За разделом «Как самому создать мозговой центр» следует раздел с дополнительными вдохновляющими материалами. В него мы включили отрывки из шести широко известных и проверенных временем классических работ на тему успеха: «Наука быть великим» и «Наука стать богатым» Уоллеса Уоттлза, «Человек мыслящий» Джеймса Аллена, «Как прожить на 24 часа в сутки» Арнольда Беннетта, «Сила решения» («The Power of Decision») Рэймонда Чарльза Баркера и «Путь, устланный розами» («The Pathway of Roses») Кристиана Ларсона. Эти отрывки послужат дополнительными источниками вдохновения, мотивации и практических советов, которые помогут вам совершить путешествие по вашему собственному маршруту «Думай и богатей».

Тем, кто желает использовать самый лучший подход к работе с книгой «Думай и богатей», мы предлагаем еще один уникальный инструмент – «90-дневное путешествие по маршруту “Думай и богатей”». Это методическое пособие позволит организовать процесс усвоения материала в форме 90-дневной программы. Предложенные в нем задания помогут вам читать главы «Думай и богатей» по очереди и каждую неделю максимизировать свой опыт практического применения прочитанного.

И еще парочка замечаний, прежде чем вы двинетесь в путь. Несмотря на то что за последний век в науке и общественной жизни произошло множество изменений, отразившихся на терминологии и манере изложения мыслей, мы решили кардинально не править приведенные здесь оригинальные тексты, считая, что так вам будет легче осмыслить и прочувствовать то, что в свое время хотели сказать авторы этих работ.

Дополнительные материалы, которые мы использовали, призваны помочь вам правильно понять и оценить главную работу Наполеона Хилла – «Думай и богатей», – ради которой вы, собственно, и купили эту хрестоматию. Используйте любые дополнительные материалы и инструменты, которые приносят вам реальную пользу. Они отбирались очень тщательно, на основании нашего многолетнего опыта обучения людей этим идеям. Поэтому мы можем вас заверить, что использование большинства из них (или всех) позволит вам извлечь из этого издания максимальную пользу.

А теперь пришло время начать путешествие по вашему собственному маршруту «Думай и богатей». Встаньте на этот путь с открытым умом, с готовностью сделать то, что советует Наполеон Хилл, и с новообретенной решимостью действовать до тех пор, пока вы не достигнете своей цели. Не останавливайтесь, пока не создадите именно такую жизнь, какой вы страстно желаете. Сделайте это путешествие как можно более креативным, содержательным и приятным. Это ваш путь, это ваша жизнь, и ключи к ее преобразованию, возможно, начнут встречаться вам уже на следующей странице...

ДЖОЭЛ ФОТИНОС И АВГУСТ ГОУЛД

II

Форма заявления о желании



Составьте письменно ясное и краткое утвердительное заявление. Укажите в нем, сколько денег вы намерены получить, назовите крайний срок их накопления, что вы намерены отдать в обмен на деньги, и четко распишите план, с помощью которого собираетесь их накопить.

МОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ О ЖЕЛАНИИ

Точное количество денег, которое я хочу иметь

_____ (сумма)

В обмен на деньги, которые я хочу иметь, я намереваюсь отдать

Я намереваюсь стать обладателем этих денег к

_____ (конкретная дата)

Мой план действий

1. _____

2. _____

3. _____

Подпись _____

Дата _____

III Думай и богатей



(Оригинальный текст издания 1937 года)

Предисловие издателя

Настоящая книга призвана передать опыт более чем пятисот обладателей огромных состояний, которые начинали с нуля, не имея возможности ничего отдать в обмен на богатства, кроме мыслей, идей и организованных планов.

В ней вы найдете полное изложение философии создания денег, разработанной на основе реальных достижений самых успешных личностей, ставших известными американскому народу за последние пятьдесят лет. В ней описано, что делать, и как это делать!

В ней содержатся исчерпывающие инструкции относительно того, как продавать свои личные услуги.

В ней предлагается оптимальная система самоанализа, позволяющая точно определить, что стояло между вами и большими деньгами в прошлом.

В ней описана знаменитая формула личных достижений Эндрю Карнеги, которая позволила ему накопить сотни миллионов долларов для себя и помогла стать миллионерами не меньше чем двум десяткам людей, которым он передал свой секрет.

Возможно, вам не понадобится все, что изложено в этой книге. Этого не потребовалось ни одному из пяти сотен людей, чей опыт в ней обобщен, но, возможно, для того чтобы начать движение к своей цели, вам сейчас не хватает какой-то одной идеи, плана или совета. Где-то в данной книге вы обязательно отыщете этот необходимый вам стимул.

Замысел создания книги возник у Эндрю Карнеги после того, как он сколотил свои миллионы и отошел от дел. Написал ее человек, которому Карнеги раскрыл поразительный секрет своих богатств, тот самый, кому пятьсот богатейших людей страны открыли источник своего состояния.

В этом томе содержатся тринадцать принципов создания богатства, необходимых каждому, кто желает накопить достаточно денег для обеспечения своей финансовой независимости. По некоторым оценкам, чтобы повторить исследование, ставшее частью подготовки к написанию этой книги, на которое было затрачено больше двадцати пяти лет неустанных усилий, сейчас потребовалось бы не меньше 100 тысяч долларов.

Однако знания, содержащиеся в этой книге, невозможно собрать снова по той простой причине, что больше половины из пятисот человек, ставших источником содержащейся в ней информации, уже покинули этот мир.

Богатства не всегда можно измерить деньгами

Деньги и материальные ценности необходимы для свободы тела и ума, но некоторые люди считают, что измерить величайшее из всех богатств можно лишь в единицах прочности дружбы, гармоничности взаимоотношений в семье, симпатии и взаимопонимания между деловыми партнерами, а также внутренней гармонии человека с самим собой, которая приносит ему спокойствие ума, выражаемое лишь в единицах духовных ценностей.

Каждый, кто прочтет, усвоит и применит данную философию, будет лучше подготовлен к тому, чтобы притягивать и использовать эти великие богатства, в доступе к которым всегда было и будет отказано всем, кроме тех, *кто к ним готов*.

Вот почему, подвергая себя воздействию этой философии, вы должны быть готовыми произвести в своей жизни изменения, которые помогут вам не только жить в атмосфере

гармонии и понимания, но и подготовить себя к стремительному накоплению материальных богатств.

ИЗДАТЕЛЬ

Предисловие автора

В каждой главе этой книги упоминается секрет умения делать деньги, с помощью которого создавали свои состояния более пятисот исключительно богатых людей, чьи достижения я тщательно анализировал на протяжении многих лет.

Мое внимание к этому секрету привлек Эндрю Карнеги больше четверти века назад, когда я был еще желторотым юнцом. Этот многоопытный, обаятельный шотландец преклонных лет как бы нечаянно проговорился мне о нем, а затем откинулся в кресле и, хитро прищурившись, стал внимательно наблюдать за мной. Ему хотелось знать, хватит ли у меня мозгов, чтобы в полной мере осознать значимость услышанного.

Когда он увидел, что меня заинтриговала подброшенная идея, то спросил, готов ли я потратить лет двадцать, а то и больше, на подготовку к тому, чтобы раскрыть этот секрет миру, всем тем мужчинам и женщинам, которые без него могут всю жизнь прожить неудачниками? Я сказал, что готов, и при поддержке господина Карнеги сумел сдержать свое слово.

Эта книга содержит секрет, испытанный на практике тысячами людей почти во всех областях жизни. Мистер Карнеги считал, что волшебную формулу, которая принесла ему колоссальное состояние, нужно сделать доступной для всех, у кого нет времени долго разбираться в том, как люди делают деньги, и надеялся, что я сумею проверить и продемонстрировать действенность формулы, изучая опыт мужчин и женщин во всех сферах деятельности. Он был убежден в том, что эту формулу необходимо изучать во всех государственных школах и колледжах, и полагал, что ее правильное преподавание может привести к такому радикальному изменению всей системы образования, что время, которое люди проводят в учебных заведениях, можно будет сократить больше чем наполовину.

Опыт работы с Чарльзом М. Швабом и другими молодыми людьми, похожими на господина Шваба, показал Карнеги, что многое из того, чему учат в школах и колледжах, не представляет совершенно никакой ценности для бизнеса, где перед человеком стоит задача заработать на жизнь или накопить богатство. Он пришел к этому выводу после того, как раз за разом брал в свой бизнес молодых людей, многие из которых получили минимальное образование, обучал их практическому использованию этой формулы и выращивал из них незаурядных лидеров. Более того, его *метод обучения принес состояние каждому из тех, кто следовал его инструкциям.*

В главе, посвященной вере, вы познакомитесь с поразительной историей гигантской корпорации «United States Steel», узнаете, как она была задумана и создана одним из тех молодых людей, на примере которых Карнеги доказал, что его формула работает *у всех, кто к ней готов.* Одноразовое применение этого секрета тем самым молодым человеком – Чарльзом М. Швабом – позволило ему создать огромное состояние, измеряемое не только деньгами, но и возможностями. Грубо говоря, этот конкретный случай применения формулы принес *600 миллионов долларов.*

Эти факты – а они известны всем, кто знал господина Карнеги – позволят вам получить довольно ясное представление о том, какую пользу книга может принести вам при условии, что вы *знаете, чего хотите.*

Еще до того, как закончилось двадцатилетнее испытание этого секрета на практике, он был открыт больше чем ста тысячам мужчин и женщин, которые сейчас используют его с огромной пользой для себя, как и планировал господин Карнеги. Одни из них создают с его помощью состояния, другие успешно используют для создания уюта в своих домах. Один священник воспользовался им настолько эффективно, что это позволило ему получить больше 75 тысяч долларов годового дохода.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, для проверки этой формулы использовал свой почти обанкротившийся бизнес в качестве «подопытного кролика». Бизнес возродился и принес состояние его владельцам. Он процветает до сих пор, хотя сам господин Нэш уже покинул наш мир. Эксперимент оказался настолько уникальным, что одни лишь хвалебные статьи в газетах и журналах принесли ему больше миллиона долларов.

Этот секрет был передан Стюарту Остину Уайеру из Далласа, штат Техас. Он был готов к нему настолько, что бросил свою профессию и стал изучать юриспруденцию. Добился ли он успеха? Эта история тоже изложена в книге.

Я передал этот секрет Дженнингсу Рэндольфу в день окончания им колледжа, и он использовал его настолько успешно, что уже третий срок занимает место в Палате представителей, и весьма возможно, что дальнейшее использование этого секрета может привести его в Белый дом.

Работая менеджером по рекламе в Ласалльском университете, который в то время был таковым разве что по названию, я имел честь наблюдать за тем, как его ректор Дж. Г. Чаплин использовал формулу настолько эффективно, что превратил этот университет в одно из самых крупных в стране учебных заведений с вечерним и заочным обучением.

Секрет, о котором идет речь, упоминается в тексте книги не менее сотни раз. Однако его точной формулировки вы нигде не найдете, поскольку, на мой взгляд, он работает более успешно, когда открыто лежит на виду, где его сможет обнаружить каждый, кто готов и стремится его найти. Вот почему господин Карнеги рассказал мне о нем лишь в общих чертах, не вдаваясь в детали.

Если вы готовы применить этот секрет на практике, то обнаружите его, по крайней мере, один раз в каждой из глав. Я с радостью мог бы рассказать о том, как его узнать, но не хочу лишить вас значительной части той пользы, которую вы получите, сделав это открытие самостоятельно.

Во время написания этой книги мой сын, у которого заканчивался последний год обучения в колледже, взял рукопись второй главы, прочел ее и самостоятельно обнаружил секрет. Он использовал эту информацию настолько эффективно, что сразу смог получить ответственную должность, а его начальная зарплата оказалась выше той, на которую может рассчитывать средний человек на пике карьеры. Его история вкратце рассказана во второй главе. Когда будете ее читать, у вас, возможно, исчезнет возникшее в начале книги ощущение, что автор слишком много обещает. К тому же, если вы когда-либо впадали в уныние, если у вас возникали неодолимые трудности, которые выматывали всю душу, если вам приходится нести бремя тяжелой болезни или физического недостатка, то история о том, как мой сын открыл и использовал формулу Карнеги, может оказаться для вас тем самым оазисом в Пустыне утраченных надежд, которого вы ищете.

Этот секрет часто использовал президент Вудро Вильсон во время мировой войны. Его передавали каждому солдату и сделали важной частью подготовки новобранцев перед отправкой на фронт. Президент Вильсон рассказал мне, какую огромную помощь он оказывал при сборе средств на ведение войны.

Больше двадцати лет назад этот секрет вдохновил достопочтенного Мануэля Л. Кесона (который в то время был постоянным представителем Филиппинских островов в Вашингтоне) на борьбу за освобождение своего народа. Он смог добиться свободы для Филиппин и стал первым президентом независимого государства.

Особенность секрета заключается в том, что люди, которые его используют, начинают добиваться успехов во всем, затрачивая на это минимум усилий, и больше никогда не терпят поражений. Если вы в этом сомневаетесь, обратите внимание на упомянутые в книге имена тех, кто воспользовался секретом, ознакомьтесь с их биографиями и убедитесь во всем сами.

Но ничто не дается даром!

Секретом, о котором идет речь, нельзя овладеть, не заплатив определенную цену, хотя она намного меньше его истинной ценности. А те, кто осознанно и решительно не ищет этого секрета, вообще не смогут получить его ни за какую цену. Его нельзя подарить или купить за деньги по той причине, что он состоит из двух частей. Одна из них уже находится в распоряжении тех, кто к нему готов.

Секрет одинаково хорошо служит всем, кто к нему готов. Образование не имеет к этому никакого отношения. Задолго до моего рождения этот секрет помог раскрыться Томасу А. Эдисону, который использовал его настолько разумно, что стал всемирно известным изобретателем, хотя за всю жизнь только три месяца ходил в школу.

Затем секрет был передан деловому партнеру господина Эдисона. Он использовал его настолько эффективно, что при годовом заработке в 12 тысяч долларов смог накопить огромное состояние и удалиться от дел, будучи совсем еще молодым человеком. Подробности этой истории вы найдете в начале первой главы. Она должна убедить вас в том, что богатство не находится где-то за пределами досягаемости, что вы можете стать тем, кем захотите, что денег, славы, признания и счастья может добиться каждый, кто готов и решительно намерен стать обладателем всех этих благ. Откуда я все это знаю? Вы можете получить ответ раньше, чем дочитаете книгу до конца. Вы можете найти его в самой первой главе или на последней странице. В ходе двадцатилетнего исследования, предпринятого мною по просьбе господина Карнеги, я проанализировал опыт сотен хорошо известных людей, многие из которых признались, что накопили свои огромные состояния при помощи его секрета. Среди них были:

Генри Форд
Теодор Рузвельт
Вильям Ригли-младший
Джон Дэвис
Джон Уонамейкер
Элберт Хаббард
Джеймс Хилл
Уилбур Райт
Джордж Паркер
Вильям Дженнингс Брайан
Е. М. Статлер
д-р Дэвид Старр Джордан
Генри Догерти
Дж. Огден Армор
Сайрус Кертис
Чарльз М. Шваб
Джордж Истмэн
Харрис Вильямс
д-р Фрэнк Гансолус
Даниел Уиллард
Кинг Жиллетт
Ральф Уикс
судья Даниел Т. Райт
Джон Д. Рокфеллер
Томас А. Эдисон
Фрэнк Вандерлип
Фрэнк Уинфилд Вулворт
полковник Роберт А. Доллар

Эдвард А. Филен
Эдвин Барнс
Артур Брисбан
Вудро Вильсон
Вильям Говард Тафт
Лютер Бербанк
Эдвард Бок
Фрэнк Мунси
Элберт Гарри
д-р Александр Грейам Белл
Джон Паттерсон
Джулиус Розенвальд
Стюарт Остин Уайер
д-р Фрэнк Крэйн
Джордж М. Александр
Дж. Г. Чаплин
Дженнингс Рэндольф
Артур Нэш
Кларенс Дарроу

Здесь указаны лишь некоторые из известных всему миру американцев, чьи финансовые и иные достижения доказывают, что те, кто понимает и применяет секрет Карнеги, достигают высоких положений в жизни. Я никогда не встречал человека, который, используя этот секрет, не добился заметного успеха в избранной сфере деятельности. Я никогда не знал человека, который в чем-то себя проявил или накопил богатство, не зная этого секрета. На основании данных фактов я пришел к выводу, что секрет как часть знания, необходимого для самоопределения в жизни, более важен, чем любые знания, приобретенные при помощи того, что называют образованием.

И кстати, что такое образование? На этот вопрос вы тоже найдете детальный ответ.

Что касается образования, то у многих из упомянутых людей его было очень мало. Джон Уонамейкер однажды сказал мне, что получал образование примерно так же, как современный паровоз заправляется водой, – «набирая ее по мере надобности». Генри Форд не окончил среднюю школу, не говоря уже о колледже. Я не пытаюсь принизить ценность формального образования, а хочу выразить свое искреннее убеждение в том, что человек, который овладевает этим секретом и использует его, сможет достичь высокого положения, накопить богатство и заключить сделку с жизнью на своих собственных условиях, даже если его образование будет более чем скромным.

Читайте дальше, и в какой-то момент секрет, на который я неустанно обращаю ваше внимание, «спрыгнет» со странички этой книги и предстанет перед вами, если вы к этому готовы! Вы узнаете его сразу, как только он появится. Независимо от того, когда вы получите этот знак (читая первую главу или последнюю), остановитесь и отметьте это событие, потому что оно станет самым важным поворотным моментом в вашей жизни.

Сейчас мы перейдем к первой главе и к истории о моем очень близком друге, который честно признался, что видел этот мистический знак, и чьи достижения в бизнесе могут служить лучшим доказательством того, что он хорошо отметил это событие. Когда будете читать о нем, помните, что ему приходилось справляться с важными жизненными проблемами, точно такими же, с какими сталкиваются все люди. Они возникают у каждого, кто пытается заработать на пропитание, обрести надежду, мужество, удовлетворение и душевное спокойствие, накопить богатство и насладиться свободой тела и духа.

Помните также, что эта книга основана на реальных фактах, а не на вымысле и что она призвана передать великую универсальную истину, при помощи которой все, кто к этому готов, смогут научиться не только тому, *что* делать, но и тому, *как* это сделать, а также получить необходимый стимул, чтобы взяться за дело.

Завершая это предисловие, могу ли я предложить одну короткую подсказку, которая, возможно, станет для вас ключом, позволяющим разглядеть секрет Карнеги? Вот она – *все достижения, все благоприобретенные богатства начинаются с идеи!* Если вы готовы к этому секрету, значит, вы уже владеете одной его половиной и распознаете вторую в тот самый миг, когда она достигнет вашего ума.

АВТОР

Глава 1 Вступление

Человек, который «думал и стал» партнером Томаса Эдисона

Мысли действительно материальны, а когда их смешивают с определенностью цели, настойчивостью и жгучим желанием превратить в богатство или другие материальные объекты, они обретают огромную силу.

Если бы мы сделали все то, что в наших силах, то сами себе поразились бы. Если бы мы делали все, на что способны, то буквально удивили бы сами себя.

ТОМАС ЭДИСОН

Немного больше тридцати лет назад Эдвин Барнс убедился в том, что люди действительно способны, что называется, «думать и богатеть». Свое открытие он сделал не сразу. Осознание этой истины пришло к Барнсу постепенно, после того как у него возникло жгучее желание стать деловым партнером великого Эдисона. Главная особенность желания Барнса заключалась в его определенности. Он хотел работать вместе с Эдисоном, а не на него. Прочтите внимательно описание того, как ему удалось воплотить это желание в реальность, и вы получите достаточно ясное представление о тринадцати принципах, которые ведут к богатству.

Мысли действительно материальны, а когда их смешивают с определенностью цели, настойчивостью и жгучим желанием превратить в богатство или другие материальные объекты, они обретают огромную силу.

Когда это желание, или импульс мысли, впервые промелькнуло у него в уме, он не имел возможности что-либо сделать для его исполнения. На пути Барнса стояли две трудности. Он не был знаком с Эдисоном, и у него не было денег на железнодорожный билет до города Орандж, штат Нью-Джерси.

Этих трудностей было достаточно, чтобы заставить большинство людей в подобной ситуации отказаться от попытки осуществить желаемое. Но намерение Барнса не было ordinарным! Оно было таким непреклонным, что он в конце концов принял решение ехать «зайцем». (Для непосвященных поясняя, что в Ист-Орандж он отправился на товарном поезде.)

Мыслителей можно разделить на тех, которые думают для себя и которые думают для других. Первые – это правило, вторые – исключение. Поэтому первые – самостоятельные мыслители в двойном и эгоисты в благороднейшем смысле слова. Только от них мир обретает поучение.

ШОПЕНГАУЭР

Представившись Эдисону, Барнс сразу заявил, что приехал с целью вести совместный бизнес с изобретателем. Много лет спустя Эдисон описал свое впечатление от этой встречи следующим образом: «Он стоял передо мной, похожий на обыкновенного бродягу, но в выражении его лица было нечто, что производило впечатление. Казалось, он всерьез собирается получить то, ради чего пришел. Я не первый год живу на свете и знаю: если человек настолько

страстно желает добиться чего-либо и готов все поставить на одну карту, он обязательно выиграет. Я предоставил ему возможность, о которой он просил, потому что увидел, насколько твердым было его решение не отступить от поставленной цели. Последующие события доказали, что я не ошибся».

То, что молодой Барнс говорил Эдисону при первой встрече, было совсем не так важно, как то, что он думал. Это сказал сам Эдисон! Не внешность помогла молодому человеку получить место у Эдисона, потому что она определенно работала против него. Решающим фактором оказалась мысль. Если бы значимость этого утверждения мог осознать каждый, кто его прочел, то остальная часть этой книги была бы никому не нужна.

Я не первый год живу на свете и знаю: если человек настолько страстно желает добиться чего-либо и готов все поставить на одну карту, он обязательно выиграет.

Барнс не стал деловым партнером Эдисона после первой беседы. Он всего лишь получил возможность работать в его конторе за очень скромную плату, занимаясь тем, что было второстепенно для Эдисона, но крайне важно для Барнса, поскольку давало ему шанс продемонстрировать достоинства своего «товара» там, где потенциальный «партнер» мог их увидеть.

Шли месяцы. Внешне не происходило ничего такого, что могло приблизить Барнса к его главной цели. Но что-то важное происходило в его уме. Он неуклонно усиливал свое желание стать деловым партнером Эдисона.

Трудности показывают, на что способны люди.

ЭПИКТЕТ

Психологи правы, когда говорят, что, если человек действительно к чему-то готов, это обязательно происходит.

Барнс был готов стать деловым партнером Эдисона и, более того, был решительно настроен оставаться готовым до тех пор, пока не получит то, чего добивается.

Он не говорил себе: «Какой из всего этого толк? Пожалуй, стоит передумать и попробовать податься в коммивояжеры». Вместо этого он говорил: «Я приехал сюда, чтобы заниматься бизнесом вместе с Эдисоном, и доведу начатое дело до конца, пусть даже потрачу на это всю свою жизнь». Он действительно так думал! Как сильно изменилась бы жизнь людей, если бы они ставили себе определенную цель и не отступались от нее так долго, пока она не превращалась бы во всепоглощающую одержимость!

Возможно, в то время молодой Барнс даже не подозревал, что его бульдожья решимость и настойчивость в осуществлении единственного желания неизбежно сметут все препятствия и предоставят возможность, которую он искал.

И когда она появилась, то совсем не в той форме и не там, где ее ожидал Барнс. Возможности склонны к подобным шуткам. Они имеют лукавую привычку проскальзывать через заднюю дверь и часто скрываются под маской поражения или временной неудачи. Возможно, поэтому стольким людям не удается их распознать.

Как сильно изменилась бы жизнь людей, если бы они ставили себе определенную цель и не отступались от нее так долго, пока она не превращалась бы во всепоглощающую одержимость!

Как раз перед этим Эдисон усовершенствовал новое офисное устройство, известное в то время под названием «машина для диктовки» (теперь его называют эдифоном). Торговые агенты отнеслись к прибору без особого энтузиазма. Они не верили, что его можно будет продать без огромных усилий. Барнс разглядел в этом свою возможность. Она прокралась незаметно, в облике неприглядного устройства, которое не интересовало никого, кроме него и изобретателя.

Действие – основной ключ к успеху.

ПАБЛО ПИКАССО

Барнс знал, что сможет продать машину для диктовки. Он предложил услуги Эдисону и сразу получил свой шанс. И он стал продавать машину. Более того, он продавал ее настолько успешно, что Эдисон заключил с ним контракт на продажу и маркетинг устройства по всей стране.

Именно после этой сделки появился слоган «Произведено Эдисоном и установлено Барнсом».

Этот деловой альянс просуществовал больше тридцати лет. Благодаря ему Барнс не только стал богатым человеком, но и сделал еще одну, неизмеримо более важную вещь – доказал, что человек действительно может «думать и богатеть».

Я не знаю, сколько денег принесло Барнсу его неординарное желание. Возможно, он заработал два или три миллиона долларов, но сумма, какой бы оно ни была, выглядит незначительной в сравнении с ценностью другого приобретенного им актива, которым стало определенное знание того, что неосознанный импульс мысли можно трансмутировать в его физический эквивалент посредством применения известных принципов.

Эта история позволяет утверждать, что именно стремление Барнса к задуманному сделало его партнером великого Эдисона! Именно стремление к задуманному принесло ему состояние! Ведь вначале у него не было ничего, кроме знания того, чего он хочет, и решительного намерения не отступать от этого желания, пока оно не будет реализовано.

Барнс в буквальном смысле рассчитал свое партнерство с великим Эдисоном! Он думал, что станет богатым, и стал им! В начале у него не было ничего, кроме желания достичь своей цели и решительного намерения не отступать от этого желания, пока он его не реализует.

У Барнса не было стартового капитала. Он не получил почти никакого образования. У него не было никакого влияния. Но у него была инициатива, вера и воля к победе. С помощью этих неосознанных сил Барнс сделал себя «правой рукой» самого великого изобретателя из всех, когда-либо живших на земле.

А теперь давайте рассмотрим другую ситуацию и познакомимся с историей человека, который имел и богатство и положение, но все это потерял, потому что остановился в трех футах от цели, которой он добивался.

В трех футах от золота

Одной из самых распространенных причин поражения является привычка опускать руки и сдаваться, столкнувшись с временной неудачей. Такое иногда случается с каждым.

Ключ, открывающий человеку врата Вселенной, есть его мысль. Как он ни тороплив и ни подозрителен, однако же верит этому компасу и с помощью идеи классифицирует все факты. Его жизненный круг, образовавшись из незаметного средоточия, расширяется по всем направлениям новыми, увеличивающимися кругами, все далее и далее – до бесконечности. Он может преобразоваться только посредством новой идеи, одержавшей верх над старою.

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

Дядя Р. У. Дарби, заразившись «золотой лихорадкой», отправился на Запад, чтобы «копать и богатеть». Он никогда не слышал, что использование мозгов позволяет людям добывать больше золота, чем когда-либо было извлечено из земли. Дарби застолбил участок и принялся работать киркой и лопатой. Было тяжело, но жажда золота не давала ему остановиться.

Одной из самых распространенных причин поражения является привычка опускать руки и сдаваться, столкнувшись с временной неудачей.

После нескольких недель изнурительного труда его упорство было вознаграждено находкой сверкающей руды. Для того чтобы извлечь ее на поверхность, требовалось оборудование. Не поднимая шума, он замаскировал шахту и направился домой в Вильямсбург, штат Мэриленд, где рассказал о находке своим родственникам и кое-кому из соседей. Общими усилиями они собрали деньги на необходимое оборудование, закупили его и отправили. После этого дядя вместе с Дарби вернулись на шахту и принялись за дальнейшую разработку.

Некоторые люди всю жизнь учатся и лишь перед смертью понимают, что научились всему, кроме одного – думать.

ЖАН-ГАБРИЭЛЬ ДОМЕРГ

Наконец первая повозка добытой руды отправилась на переплавку. Результаты переработки руды подтвердили, что их золотая жила была одной из самых богатых в Колорадо! Еще несколько повозок такой руды покроют все долги. А затем потекут баснословные прибыли.

Все дальше вниз уходил бур. Все выше взлетали надежды Дарби и его дяди. Но вдруг произошло непредвиденное. Золотая жила исчезла! Они дошли до конца радуги, но горшочка с золотом там не оказалось! Они продолжали бурить, отчаянно пытаясь снова выйти на жилу, но все было напрасно.

В конце концов они решили бросить эту затею.

Дядя с Дарби продали оборудование старьевщику за несколько сотен долларов и вернулись на поезде домой. Старьевщиков считают глупцами, но этот оказался не таким. Он позвал горного инженера, чтобы тот осмотрел шахту и сделал расчеты. Инженер пришел к выводу, что проект провалился потому, что владельцы ничего не знали о геологических разломах. Его расчеты показали, что жила должна была находиться всего в трех футах от того места, где Дарби прекратили бурение! Именно там ее и обнаружили! Руда из этой шахты принесла старьевщику миллионы долларов, потому что он знал достаточно много, чтобы обратиться к специалисту, прежде чем сдаваться.

Основная часть денег, потраченных на оборудование, была собрана усилиями Р. У. Дарби, который в то время был очень молод. Деньги дали его родственники и друзья, потому что верили в него.

Он вернул людям все до последнего доллара, хотя на выплату долгов ушли годы.

Прежде чем в жизнь человека входит успех, он обязательно сталкивается с множеством временных неудач и, возможно, с несколькими поражениями. Когда человек терпит неудачу, самый легкий и логичный выход – сдаться. Именно так и поступает большинство людей.

Впоследствии Дарби многократно возместил свои потери, когда обнаружил, что желание можно трансмутировать в золото. Это открытие он сделал после того, как занялся страхованием жизни.

Помня о том, что он потерял огромное богатство только потому, что остановился в трех футах от золота, Дарби сумел извлечь из этого опыта пользу для своей новой работы. Он просто взял в привычку всегда говорить себе: «Я остановился в трех футах от золота, но никогда не остановлюсь из-за того, что люди говорят “нет”, когда предлагаю им купить страховой полис».

Везде есть люди, которые решают расширить свою жизнь. Они готовы терпеть временные неудобства, чтобы расширить свое сознание и достигать новых целей.

РЭЙМОНД ЧАРЛЬЗ БАРКЕР

Сейчас Дарби входит в небольшую группу из четырех с небольшим десятков человек, у которых годовой объем продаж полисов страхования жизни превышает миллион долларов. Своей настойчивостью он обязан тому уроку, полученному в пору его золотоискательской юности.

Прежде чем в жизнь человека входит успех, он обязательно сталкивается с множеством временных неудач и, возможно, с несколькими поражениями. Когда человек терпит неудачу, самый легкий и логичный выход – сдаться. Именно так и поступает большинство людей.

Более пятисот самых успешных людей, каких когда-либо знала эта страна, сказали автору данной книги, что самый большой успех пришел к ним сразу после того, как их постигала неудача. Поражение – коварный обманщик с тонким чувством юмора. Ему доставляет огромное удовольствие сбивать человека с пути в тот момент, когда до успеха остается всего один шаг.

Более пятисот самых успешных людей, каких когда-либо знала эта страна, сказали автору данной книги, что самый большой успех пришел к ним сразу после того, как их постигала неудача.

Урок настойчивости за пятьдесят центов

Вскоре после того как Дарби получил ученую степень в «университете тумачков и шишек» и решил извлечь пользу из своего опыта в бизнесе золотодобычи, ему посчастливилось присутствовать при событии, которое убедило его в том, что «нет» не обязательно означает «нет».

Успех должен измеряться не столько положением, которого человек достиг в своей жизни, сколько теми препятствиями, которые ему пришлось преодолеть на пути к успеху.

БУКЕР ВАШИНГТОН

Как-то после обеда Дарби помогал своему дяде молотить пшеницу на старомодной мельнице. Дядя управлял большой фермой, где жили несколько цветных арендаторов-издольщиков. Дверь мельницы тихо открылась, внутрь вошла маленькая цветная девочка, дочь одного из арендаторов, и встала у входа.

Дядя оглянулся, увидел ребенка и грубо рявкнул:

– Чего тебе?

Девочка кротко ответила:

– Моя мама просит у вас пятьдесят центов.

– Еще чего, – отрезал дядя. – Быстро беги домой.

– Да, сэр, – ответила девочка, но не сдвинулась с места.

Дядя продолжил работу и был слишком занят, чтобы заметить, что девочка не ушла.

Оглянувшись снова и увидев, что она все еще стоит, он заорал:

– Я же сказал тебе: уберись отсюда! Быстро пошла прочь, или я сейчас тобой займусь.

Малышка сказала:

– Да, сэр. *Но не пошевелилась.*

Дядя бросил мешок с зерном, который собирался засыпать в бункер, подобрал с пола бочарную клепку и направился к ребенку с таким выражением лица, что, казалось, беды не миновать.

Тот негативный опыт оказался скрытым благословением. Он научил меня продолжать двигаться вперед, даже когда путь кажется слишком трудным, и этот урок мне необходимо было усвоить раньше, чем я смог добиться успеха в любом деле.

Дарби затаил дыхание. Зная о крутом нраве дяди, он был уверен, что сейчас станет свидетелем убийства. В этой части страны детям цветных не позволяется перечить белым.

Когда дядя подошел к девочке, она быстро сделала шаг вперед, посмотрела ему прямо в глаза и пронзительно крикнула:

– Моей маме очень нужны эти пятьдесят центов!

Дядя остановился, окинул ребенка долгим взглядом, а затем медленно положил клепку на пол, сунул руку в карман, достал монету в полдоллара и протянул ей. Малышка забрала деньги и медленно попятилась к двери, не сводя глаз с взрослого мужчины, которого она только что победила.

Когда девочка ушла, дядя сел на ящик и больше десяти минут смотрел через окно в пространство, размышляя о поражении, которое только что потерпел.

С глубоким искренним чувством скажите:

«Я МОГУ преуспеть! Все, что возможно для других, возможно и для меня. Я УЖЕ СТАЛ успешным. Я преуспеваю, потому что меня наполняет Сила Успеха».

УОЛЛЕС УОТТЛЗ

Дарби тоже было над чем подумать. Впервые в своей жизни он увидел, как цветная девочка сознательно заставила подчиниться взрослого белого мужчину. Как ей это удалось? Что заставило дядю потерять свою свирепость и стать кротким, как ягненок? Какую неведомую силу использовала эта девочка, чтобы взять верх над тем, кто стоял неизмеримо выше нее? Эти и другие подобные вопросы возникали в голове Дарби, но ответы на них он получил лишь много лет спустя, когда рассказал эту историю мне.

Странное дело, но рассказ об этом необычном событии автор услышал на старой мельнице, на том самом месте, где дядя потерпел поражение. Странно и то, что я посвятил почти четверть века изучению силы, которая позволила невежественной, неграмотной цветной девочке одержать победу над умным и образованным мужчиной.

Одна-единственная здравая идея – это все, что требуется для достижения успеха.

Дарби поведал мне историю о необычном противоборстве тогда, когда мы осматривали пропахшую плесенью старую мельницу, и закончил рассказ вопросом: «Что вы думаете об этом? Какую неизвестную силу использовала девочка, чтобы нанести такое разгромное поражение моему дяде?»

Все, что с вами происходит, происходит ради вас.

АВГУСТ ГОУЛД

Ответ на этот вопрос вы найдете в принципах, описанных в данной книге. Это самый полный и развернутый ответ, какой я смог дать. В нем содержится достаточно деталей и инструкций, чтобы любой человек смог понять и применить ту самую силу, на которую случайно наткнулась маленькая девочка.

Держите свой разум наготове – и вы сумеете ясно разглядеть неизвестную силу, которая пришла девочке на выручку. Ваше знакомство с этой силой начнется уже в следующей главе. А затем где-то на страницах книги вы обнаружите идею, которая усилит вашу способность к восприятию и поможет поставить эту неодолимую силу вам на службу. Осознание ее может прийти к вам в первой главе или промелькнуть в вашем уме во время чтения какой-то из следующих глав. Оно может прийти в форме какой-то конкретной идеи, возможно, в виде плана или цели. Кроме того, оно может заставить вас вернуться к прошлому опыту поражения или неудачи и извлечь из него какой-то урок, с помощью которого вы вернете все, что в результате потеряли.

После того как я описал Дарби силу, которую неосознанно использовала маленькая девочка, он быстро перелистал в памяти тридцать лет своего опыта страхового агента и откровенно признался, что своим успехом в этой области в немалой степени был обязан уроку, полученному от ребенка.

Когда человек начинает богатеть, богатство притекает так быстро и в таком количестве, что возникает вопрос: где оно пряталось все предыдущие «голодные» годы?

Поясняя эту мысль, он сказал: «Каждый раз, когда мой потенциальный клиент отказывался покупать и пытался меня выпроводить, я видел перед собой ту девочку, стоявшую на старой мельнице, ее большие глаза, в которых сверкал вызов, и говорил себе: „Мне нужно заключить эту сделку“. Самые удачные из всех моих сделок я заключал после того, как люди говорили „нет“».

Кроме того, Дарби припомнил свою ошибку с остановкой всего в трех футах от золота. «Но, – сказал он, – тот негативный опыт оказался скрытым благословением. Он научил меня продолжать двигаться вперед, даже когда путь кажется слишком трудным, и этот урок мне необходимо было усвоить раньше, чем я смог добиться успеха в любом деле».

Успех – это получать желаемое.

Счастье – это желать полученное.

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

Эта история о Дарби и его дяде, девочке и золотой шахте, без сомнения, будет прочитана сотнями людей, которые зарабатывают на жизнь продажей полисов страхования жизни, и теми, кому автор советует поразмышлять над тем фактом, что именно этим двум событиям Дарби обязан своей способностью каждый год продавать полисы страхования жизни на сумму, превышающую миллион долларов.

Жизнь – странная штука, и понять ее часто бывает трудно. Корни успехов и поражений кроются в элементарных вещах. Эти события в жизни Дарби были вполне обычными и заурядными, однако они определили его судьбу и потому были так же важны (для него), как сама жизнь. Он извлек пользу из этих двух драматических моментов, проанализировал их и обнаружил урок, который в них содержался. Но что делать тому, у кого нет ни времени, ни склонности тщательно исследовать поражение в поисках знания, которое может привести к успеху? Где и как он может научиться искусству превращения неудачи в ступеньки, ведущие к возможности?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, и была написана данная книга. Ответ содержится в описании тринадцати принципов, но, когда будете читать, помните, что ответ на вопросы, которые заставили вас размышлять о странности жизни, может отыскаться в вашем собственном уме, в какой-то идее, плане или цели, которые могут прийти вам в голову во время чтения книги.

Когда вы начнете «думать и богатеть», то заметите, что богатство начинается с определенного состояния разума, с наличия конкретной цели и почти (или совсем) не требует тяжелого труда.

Одна-единственная здравая идея – это все, что требуется для достижения успеха. Принципы, описанные в данной книге, содержат в себе самые лучшие и практичные из всех известных способов и средств создания полезных идей.

Сначала мечты кажутся невозможными, затем – неправдоподобными, а потом – неизбежными.

КРИСТОФЕР РИВ

Прежде чем двинуться дальше и приступить к описанию этих принципов, мы считаем, что вы имеете право получить следующий важный совет... Когда человек начинает богатеть, богатство притекает так быстро и в таком количестве, что возникает вопрос: где оно пряталось все предыдущие «голодные» годы? Это явление кажется особенно поразительным, если при-

нять во внимание всеобщую веру в то, что богатство приходит лишь к тем, кто долго и упорно трудится.

Когда вы начнете «думать и богатеть», то заметите, что богатство начинается с определенного состояния разума, с наличия конкретной цели и почти (или совсем) не требует тяжелого труда. Вы, как и все остальные, должны быть заинтересованы в том, чтобы узнать, как достичь такого состояния ума, которое станет притягивать богатство. Исследованию этой темы я посвятил двадцать пять лет и проанализировал жизни более 25 тысяч человек, потому что мне тоже хотелось узнать, «как это удается богатым людям». Без такого исследования написать данную книгу было бы невозможно. А теперь обратите внимание на одну очень важную истину: экономическая депрессия началась в 1929 году, и этот самый разрушительный в истории период продолжался до прихода к власти президента Рузвельта. Затем депрессия начала отступать и вскоре сошла на нет. В театре электрик усиливает свечение люстр так плавно, что тьма трансмутируется в свет прежде, чем вы успеваете это осознать. То же самое случилось со страхом в умах людей, который постепенно потерял свою силу и обратился в веру.

Успех приходит к тем, кто наполняет свой разум мыслями об успехе. Поражения преследуют тех, кто позволяет себе равнодушно наполнять свой разум мыслями о поражении.

Очень внимательно наблюдайте за тем, что произойдет, когда вы усвоите принципы этой философии и начнете следовать инструкциям по их применению. Ваш финансовый статус начнет расти, а все, к чему вы прикоснетесь, начнет трансмутироваться в активы и приносить вам блага. Думаете, это невозможно? Отнюдь! Одной из главных человеческих слабостей является близкое знакомство человека со словом «невозможно». Он знает все правила, которые не работают, знает все, чего нельзя сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, которые принесли успех другим, и готов поставить на них все.

Много лет назад я купил прекрасный словарь. Первое, что я с ним сделал, это нашел определение слова «невозможно», аккуратно вырезал его и выбросил. Думаю, вам есть смысл сделать то же самое.

Успех приходит к тем, кто формирует у себя «сознание успеха».

Желать больше денег вас побуждает та же сила, что заставляет растение развиваться; это просто жизнь, ищущая более полного выражения.
УОЛЛЕС УОТТЛЗ

Поражения преследуют тех, кто безучастно позволяет формироваться «сознанию поражения».

Данная книга призвана помочь всем, кто стремится овладеть искусством изменять состояние разума, заменяя «сознание поражения» на «сознание успеха».

Еще одной слабостью слишком многих людей является привычка оценивать все и вся исходя из своих собственных впечатлений и убеждений. Некоторые из читателей, возможно, уверены в том, что никто не может «думать и богатеть». Такие люди не могут настроить свое сознание на мысли о богатстве, поэтому их привычки мышления глубоко увязли в колее, ведущей к бедности, нужде, неудачам и поражениям.

Эти несчастные люди напоминают мне одного китайца высокого происхождения, который приехал в Америку, чтобы получить американское образование. Он поступил в университет в Чикаго. Однажды президент университета господин Харпер заметил в студенческом

городке этого молодого выходца с Востока, остановился поболтать с ним пару минут и спросил, какая из самых характерных черт американцев произвела на юношу наибольшее впечатление.

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем, глупо полагая, что наши собственные ограничения должны быть эталоном для всех.

«Конечно же, ваши странные глаза, – воскликнул китаец. – Вашим глазам не хватает правильного разреза!»

А что мы говорим о китайцах?

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы глупо считаем, что наши собственные ограничения должны быть эталоном для всех. Без сомнения, глазам другого человека может не хватать правильного разреза, потому что они не такие, как у нас.

Самый большой секрет этой жизни заключается в том, что никаких секретов нет. Если у вас есть цель, то вы ее достигнете, если готовы упорно работать.

ОПРА УИНФРИ

Миллионы людей следят за достижениями Генри Форда и завидуют ему – его везению, удаче, гениальности или любым другим вещам, которым, по их мнению, Форд обязан своим состоянием. И лишь один человек из каждой сотни тысяч знает секрет успеха Форда, и те, кому он известен, стесняются или не хотят его раскрывать, потому что он слишком прост. Отличной иллюстрацией этого секрета может послужить один простой пример.

Несколько лет назад Форд решил выпускать свой новый, ныне знаменитый мотор «V-8». Он выбрал конструкцию двигателя, где все восемь цилиндров были бы отлиты в одном блоке, и поручил своим инженерам спроектировать именно такой двигатель. Чертеж был выполнен на бумаге, но все инженеры сходились во мнении, что просто невозможно изготовить единый восьмицилиндровый блок двигателя внутреннего сгорания.

Форд сказал:

– Как бы там ни было, сделайте это.

– Но, – возразили они, – это невозможно!

– Приступайте, – приказал Форд, – и работайте до тех пор, пока не справитесь с задачей, сколько бы времени это ни заняло.

С помощью огромного желания мы должны стать богатыми, «намагнитить» наш разум и сформировать «денежное сознание». И только после этого страсть к деньгам натолкнет нас на создание конкретного плана их приобретения.

Инженеры взялись за дело. Ничего другого им не оставалось, если они хотели сохранить место работы. Прошло шесть месяцев, но они ничего не добились. Пролетело еще полгода, но результатов не было. Инженеры перепробовали все мыслимые планы выполнения приказа, но проблема казалась неразрешимой; это было «невозможно!».

В конце года Форд проверил работу инженеров, которые не нашли способ выполнить его приказ.

– Продолжайте, – твердил Форд. – Я этого хочу, и я это получу.

Они продолжили, и наконец, словно по волшебству, секрет открылся. Настойчивость Форда принесла еще одну победу!

Как много дел считались невозможными, пока они не были осуществлены.

ПЛИНИЙ СТАРШИЙ

Возможно, описание этой истории страдает неточностью деталей, но суть и результат переданы правильно. Те из вас, кто желают «думать и богатеть», пусть попробуют извлечь скрытый в данной истории секрет миллионов Генри Форда. Вам не придется искать его очень далеко.

Генри Форд добивается успеха потому, что понимает и применяет принципы успеха. Один из них – желание: знание того, что человек хочет. Вспоминайте историю о Форде, когда будете читать дальше, и отмечайте строки, в которых раскрывается секрет его потрясающих достижений. Если вы сможете сделать это, а также выделить конкретную группу принципов, благодаря которым Генри Форд стал богатым, то сможете достичь таких же успехов почти в любой сфере деятельности, к которой вы пригодны.

Вы – «властелин своей судьбы, капитан своей души», потому что...

Когда поэт Хенли написал пророческие строки «Я властелин своей судьбы, я капитан своей души», ему, наверное, следовало сообщить нам, что мы являемся властелинами своих судеб, капитанами своих душ, потому что обладаем силой, необходимой для того, чтобы контролировать свои мысли.

Мы являемся властелинами своих судеб, капитанами своих душ, потому что обладаем силой, необходимой для того, чтобы контролировать свои мысли.

Ему следовало рассказать нам, что эфир, в котором плывет эта маленькая Земля, в котором мы двигаемся и существуем, – это одна из форм энергии, движущаяся с невообразимо высокой частотой вибрации, и что этот эфир наполняет одна из форм универсальной силы, которая приспосабливается к природе мыслей в нашем разуме и влияет на нас естественными способами, позволяющими превращать, или трансмутировать, мысли в их физический эквивалент.

Едва ли есть что-либо более нужное для спокойной жизни и успеха всякого дела, чем умение человека владеть своими мыслями.

ДЖОН ЛОКК

Если бы поэт сообщил нам эту великую истину, то мы знали бы, почему являемся властелинами своих судеб, капитанами своих душ. Особое внимание ему нужно было обратить на то, что эта сила не пытается проводить различий между деструктивными и конструктивными мыслями; она заставляет нас превращать мысли о бедности в физическую реальность так же быстро, как побуждает действовать под влиянием мыслей о богатстве.

Еще он должен был сказать нам, что доминирующие мысли, которые мы удерживаем в голове, намагничивают наш мозг, после чего эти «магниты» каким-то таинственным спосо-

бом притягивают к нам силы, людей и жизненные обстоятельства, гармонирующие с природой наших доминирующих мыслей.

Он должен был сказать нам, что, прежде чем мы сможем приступить к накоплению неисчислимых богатств, нам нужно намагнитить наш ум страстным желанием богатства и сформировать «денежное сознание», чтобы желание иметь деньги смогло привести нас к составлению конкретных планов по их привлечению.

Возможно, он намекал нам, что с помощью огромного желания мы должны стать богатыми, «намагнитить» наш разум и сформировать «денежное сознание». И только после этого страсть к деньгам натолкнет нас на создание конкретного плана их приобретения.

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы глупо считаем, что наши собственные ограничения должны быть эталоном для всех.

Однако, будучи поэтом, а не философом, Хенли удовлетворился изложением этой великой истины в поэтической форме и оставил потомкам возможность самостоятельно истолковывать философское значение его строк.

Понемногу истина раскрывалась, и сейчас уже ясно, что принципы, описанные в этой книге, содержат в себе секрет, позволяющий нам стать властелинами своей экономической судьбы.

Сейчас мы с вами готовы к исследованию первого из этих принципов. Сохраняйте в себе дух непредубежденности, а когда будете читать, не забывайте, что этот и все другие принципы не являются открытием какого-то одного человека. Они были составлены на основании жизненного опыта более чем 500 мужчин, сумевших накопить богатства в огромных количествах; мужчин, которые начинали в бедности, почти без образования, полагаясь только на себя. Вы сможете заставить эти принципы работать над созданием и сохранением своего собственного богатства.

Всегда опирайтесь на мысли о том, что ваше собственное решение добиться успеха намного важнее всего другого.

АВРААМ ЛИНКОЛЬН

Вы убедитесь, что делать это просто и нетрудно.

Прежде чем перейти к следующей главе, я хочу сообщить, что в ней содержится фактическая информация, которая может так же легко изменить вашу финансовую судьбу, как она изменила судьбы двух людей, о которых пойдет речь.

Кроме того, хочу сообщить, что отношения между этими людьми и мною таковы, что я не могу позволить себе вольного обращения с фактами, даже если бы мне этого хотелось. Один из них уже больше четверти века является моим лучшим другом, а другой – собственным сыном. Необычайному успеху эти люди обязаны принципу, описанному в следующей главе.

Эта сила заставляет нас превращать мысли о бедности в физическую реальность так же быстро, как побуждает действовать под влиянием мыслей о богатстве.

Почти пятнадцать лет назад, выступая перед выпускниками колледжа в городе Салем, штат Западная Вирджиния, я настолько эмоционально говорил об этом принципе, что один из выпускников, проникнувшись им, сделал его частью своей жизненной философии.

Великие дела нужно совершать, а не обдумывать бесконечно.
ЮЛИЙ ЦЕЗАРЬ

Сейчас этот молодой человек стал членом Палаты представителей и значительной фигурой в нынешней администрации. Буквально перед отправкой этой рукописи в издательство он прислал мне письмо, в котором настолько четко выразил свое мнение о принципе, описанном в следующей главе, что я решил опубликовать его письмо в качестве предисловия к этой главе.

Оно поможет вам получить представление о вознаграждении, которое вас ожидает.

Дорогой Наполеон!

Моя работа в Палате представителей дала мне возможность проникнуть в суть проблем, общих для мужчин и женщин, и поэтому пишу, чтобы высказать предложение, которое может оказаться полезным для тысяч достойных людей.

С глубокими извинениями должен отметить, что это предложение потребует от Вас нескольких лет упорного труда и немалой ответственности, но сделать его меня побуждает знание того, как Вы любите оказывать полезные услуги.

В 1922 году Вы произносили речь на церемонии вручения дипломов в Салемском колледже, когда я был студентом выпускного курса. Ваша речь заронила в мой разум идею, которая дала мне возможность служить народу моего штата. Этой же идее я во многом обязан тому, что меня ждет в будущем.

Предложение, о котором я веду речь, заключается в том, чтобы Вы включили в какую-либо книгу смысл и содержание той речи, с которой выступили в Салеме.

Я ясно помню, словно это было вчера, как замечательно Вы описали метод, с помощью которого Генри Форд почти без образования, без денег и влиятельных друзей поднялся до невероятных высот. Тогда я решил, и это случилось даже раньше, чем Вы закончили свою речь, что займу достойное место в жизни независимо от того, сколько трудностей мне придется преодолеть.

Доминирующие мысли, которые мы удерживаем в голове, намагничивают наш мозг, после чего эти «магниты» каким-то таинственным способом притягивают к нам силы, людей и жизненные обстоятельства.

Тысячи молодых людей завершают свое образование в этом году и в несколько ближайших лет. Каждый из них будет нуждаться в таком же воодушевляющем и практичном послании, которое я получил от Вас. Они захотят узнать, куда направиться и что сделать для успешного старта в жизни. Вы сможете рассказать им об этом, потому что помогаете решать проблемы очень многим людям.

Если у Вас есть хоть какая-то возможность оказать эту услугу, могу ли я предложить Вам включать в каждую книгу одну из Ваших анкет личного анализа, чтобы покупатель мог получить пользу от полной инвентаризации самого себя, способной указать так же точно, как Вы указали мне много лет назад на то, что стоит на пути успеха.

Услуга такого рода даст читателям Вашей книги возможность составить полную, беспристрастную картину их недостатков и достоинств, что будет для них равнозначно способности сделать выбор между успехом и неудачей. Такая услуга будет бесценной.

Миллионы людей сейчас столкнулись с проблемой возвращения к прежнему положению после депрессии, и я основываюсь на личном опыте, когда утверждаю, что эти честные люди

будут рады возможности поведать Вам о своих проблемах и получить Ваши советы по поводу их решения.

Вам известны проблемы тех, кто сталкивается с необходимостью начать все заново. Сегодня в Америке тысячи людей, которые хотели бы узнать, как они могут превратить идеи в деньги, людей, которым приходится начинать с нуля, без денег и возмещать понесенные убытки. Если кто-то может им помочь, так это Вы.

Если Вы опубликуете такую книгу, я бы хотел получить первый экземпляр, который выйдет из печати, с Вашим автографом.

*С наилучшими пожеланиями,
Искренне Ваши, Дженнингс Рэндольф*

Вопросы для успеха

- Какую идею из этой главы вы считаете для себя самой полезной?
- Как вдохновила вас история Эдвина Барнса?
- Когда в своей жизни вы останавливались «в трех футах от золота»?
- Можете ли вы привести примеры из своей жизни, когда «временное поражение» обращивалось победой?
- Наполеон Хилл пишет: «Эта книга написана для тех, кто ищет правила, которые принесли успех другим, и готовы *поставить все* на эти правила». А вы готовы поставить на карту все, чтобы исполнить свое жгучее желание?
- К какому типу можно было бы отнести ваше сознание до настоящего времени: к «сознанию успеха» или «сознанию поражения»?
- Что означает для вас фраза «Я властелин своей судьбы, я капитан своей души»?

ВАШИ ШАГИ К УСПЕХУ	
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____

Глава 2 Желание

Отправная точка ко всем достижениям

Первый шаг к богатству

Когда более тридцати лет назад Эдвин С. Барнс сошел с товарного поезда в Ист-Орандж, он был похож на бродягу, но его мысли были королевскими!

Желания вашего сердца – это ваши самые ценные активы. Они указывают на опыт, который вы сможете получить, когда решитесь их исполнить. Это мощные потенциальные возможности, ожидающие вашего внимания. Их нельзя игнорировать.

РЭЙМОНД ЧАРЛЬЗ БАРКЕР

По пути от вокзала к офису Томаса Эдисона его ум неустанно работал. Барнс мысленно видел, как он стоит рядом с Эдисоном. Он слышал, как просит у Эдисона возможность осуществить свою мечту, которая стала единственной всепоглощающей одержимостью в его жизни, – стать деловым партнером великого изобретателя.

Желание Барнса не было надеждой! Оно не было благим пожеланием! Это было пылкое, пульсирующее желание, которое затмевало все остальное.

«Вы видели, как превратились в дым наши корабли. Это означает, что мы не сможем покинуть этот берег живыми, если не одержим победу! У нас только один выбор – победа или смерть!» Они победили.

Его желание не было чем-то новым, оно доминировало в течение долгого времени. Сначала, когда это желание впервые появилось у Барнса, оно могло быть и, возможно, было всего лишь благим пожеланием, но уже давно перестало быть таковым, когда он сообщил о нем Эдисону.

Самый счастливый человек – это тот, кто обдумывает самые интересные идеи.

ТИМОТИ ДУАЙТ

Несколько лет спустя Эдвин С. Барнс снова стоял перед Эдисоном в том же самом офисе. Но в этот раз его желание уже стало осуществляться. Он вел бизнес вместе с Эдисоном. Доминирующая мечта его жизни стала реальностью. Сегодня люди, знающие Барнса, завидуют «урожаю», который принесла ему жизнь. Они видят его в дни триумфа, но не берут на себя труд выяснить причину этого достижения. Барнс добился успеха потому, что избрал определенную цель и направил на нее всю свою энергию, силу воли, усилия, все, что могло способствовать ее реализации. Он не стал партнером Эдисона в день своего прибытия. Он был рад начать с самой низкооплачиваемой работы, если она предоставляла возможность хотя бы на один шаг приблизиться к заветной цели.

Прошло пять лет, прежде чем Барнсу представился удобный случай, которого он так ожидал. В течение всех этих лет ему не блеснул ни один лучик надежды, он не слышал ни одного обещания исполнить его желание. Для всех, кроме себя, он был лишь одним из винтиков в механизме бизнеса Эдисона, однако в собственных глазах он был его партнером каждую минуту, начиная с первого дня своей работы у него.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.