

ДЖОРДЖ СЭМЮЭЛЬ

КЛЕЙСОН

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

САМЫЙ БОГАТЫЙ  
ЧЕЛОВЕК

В ВАВИЛОНЕ



ДУМАЙ  
И БОГАТЕЙ!

ЛУЧШИЕ КНИГИ О ДЕНЬГАХ!

ДВА БЕСТСЕЛЛЕРА ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

**Джордж Сэмюэль Клейсон**  
**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей! Самый**  
**богатый человек в Вавилоне**  
Серия «Звезда нонфикшн. Подарочная»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67669920](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67669920)*

*Думай и богатей! Самый богатый человек в Вавилоне: АСТ; Москва;  
2022*

*ISBN 978-5-17-106217-0*

### **Аннотация**

Перед вами мировая классика достижения богатства, секрет многих миллионеров и миллиардеров, книги, с которых начинались успешные проекты, строились корпорации и закладывались солидные счета в банках.

Два бестселлера – знаменитые «Думай и богатей» Наполеона Хилла и «Вавилонские притчи» Джорджа Сэмюэля Клейсона – уже более 70 лет держат первенство популярности среди всех книг о денежном успехе и включены во все возможные рейтинги и списки «must-read» деловой литературы. Книги Хилла и Клейсона – это «золотая классика» успеха, которая поможет настроиться на деньги, понять законы их движения, накопления

и сохранения, научит, как найти самые быстрые и эффективные пути к богатству и благополучию.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

# Содержание

Наполеон Хилл	7
«Думай и богатей!»: благодарности и признания	7
Предисловие автора	11
Не существует такой вещи, как «КОЕ-ЧТО НЕИЗВЕСТНО ДЛЯ ЧЕГО»	17
Введение	24
В трех шагах от сокровища	28
Наставление в упорстве стоимостью в 50 центов	32
Вы – властелин своей судьбы, вы – капитан своей души	41
Глава 1	48
Конец ознакомительного фрагмента.	67

**Наполеон Хилл, Джордж  
Сэмюэль Клейсон  
Думай и богатей!  
Самый богатый  
человек в Вавилоне**

**Napoleon Hill**

**THINK AND GROW RICH!**

**Original Edition**

**George S. Clason**

**THE RICHEST MAN IN BABYLON**

**The Original Version, Restored and Revised**

*Права на перевод получены соглашением с BN Publishing (USA). Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

© 2006 by BN Publishing

© 2008 by BN Publishing

© Лоза О., перевод на русский язык, 2008

© Харханов Е., перевод на русский язык, 2017



# Наполеон Хилл Думай и богатей

## «Думай и богатей!»: благодарности и признания

Мы считаем, что читателю будет небезынтересно узнать, что писали Наполеону Хиллу известные американские ученые, политики, бизнесмены о его философии успеха. Мы приводим здесь отрывки некоторых из этих писем.

*...Дорогой мистер Хилл, я высоко ценю ваш великий труд по созданию этой философии. Я полагаю, что каждый политический деятель должен воспринять и использовать принципы, на которых основаны ваши уроки. Эта книга содержит богатый и очень полезный практический материал, который поможет руководителям всех уровней организовать свою работу наилучшим образом. Большой честью для меня явилось то, что я мог (в меру сил) участвовать в вашей колоссальной работе. Мне доставляет большую радость сознавать, что в этой философии «здорового смысла» есть и моя скромная лепта.*

*Искренне ваши,  
Уильям Х. Тафт, экс-президент и экс-председатель Суда*

*...Позвольте мне поблагодарить вас за все те щедрые комплименты, которыми вы удостоили меня в вашей рукописи. Я прочел ее и вижу, что вы не зря потратили так много сил и времени на ее подготовку. Философия, над которой вы работали, не имеет мировых аналогов, и я спешу вас поздравить с окончанием этого многолетнего труда. Ваши читатели будут вознаграждены стократ за усилия, которые они потратят при прочтении этой книги.*

**Томас Альва Эдисон**, изобретатель и предприниматель

*...Несмотря на то, что наши научные изыскания лежат в разных областях, ваша работа мне кажется удивительно похожей на то, чем занимаюсь я. Я помогаю Природе создавать все более прекрасные и совершенные растения, в то время как вы используете те же самые законы, чтобы создавать более прекрасных и совершенных людей.*

**Лютер Бербанк**, «отец» научной селекции растений

*...Я с удовольствием предоставляю всю информацию, которая вам потребуется. Это нисколько не обременит меня, напротив – доставит мне большое удовольствие. Вы работаете для миллионов людей, у которых нет ни времени, ни способностей для того, чтобы выяснять, в чем заключаются причины успехов и поражений.*

**Теодор Рузвельт**, президент Соединенных Штатов Америки

...Если бы у меня был маленький сын, я бы учил его читать по книгам Наполеона Хилла – одного из величайших и вдохновеннейших мировых писателей. Я знаю, что все ваши принципы успеха работают и дают потрясающие результаты. Я узнал это на собственном опыте: ведь я применяю их уже больше 30 лет!

**Джон Уанамейкер**, основатель первой сети универмагов

...Вся наша политика управления гостиницами базируется на принципах успеха, которые описаны в вашей книге. Я являюсь вашим вечным студентом...

**Е. М. Статлер**, владелец гостиничной сети

...Вашей философии успеха я обязан всем. Если бы я узнал о ней полвека назад, то наверняка достиг бы всего того, что имею сейчас, меньше чем в половину времени, которое на это потребовалось. Я искренне надеюсь, что мир оценит и вознаградит вас по заслугам.

**Роберт Доллар**, владелец крупной паровой компании

...Мистер Рокфеллер просил передать вам, что он подтверждает истинность принципов, изложенных в вашей книге, и рекомендует их всем, кто ищет путь к успеху.

**Секретарь Джона Рокфеллера**, основателя «Стандарт ойл компани»

...Я верю каждому слову, написанному Наполеоном

*Хиллом в его первой практической философии достижения успеха. Главная особенность этой философии заключается в той невероятной простоте и доступности, которая позволяет каждому человеку воспользоваться ею.*

*Дэвид Старр Джордан, президент Стэнфордского университета*

*...Применяя принципы этой философии, мистер Кёртис создал одно из самых крупных мировых издательств.*

*Эдвард Бок, редактор «Леди хоум магазин», о Кирасе Х. К. Кёртисе, основателе «Кёртис паблিশинг компани»*

*...Применяя многие из этих универсальных принципов философии успеха, мы смогли построить успешно функционирующую сеть магазинов-складов. Я полагаю, что не будет большим преувеличением назвать здание Вулворт памятником этой великой философии и ее автору – Наполеону Хиллу.*

*Ф. В. Вулворт, основатель сети магазинов «Вулворт 5&10»*

*...Законы философии успеха – лучший страховой полис от неудачи.*

*Сэмюэль Гомперс, лидер рабочего движения в США XIX–XX вв.*

*...Как я могу не поздравить вас с вашим постоянством! Любой человек, который посвящает столько времени вопросам человеческого счастья*

*и процветания в этом мире, играет огромную роль в судьбе всех людей. Я глубоко впечатлен вашей философией и ее принципами, которые вы так ясно и доступно изложили в своей книге.*

**Вудро Вильсон**, 28-й президент Соединенных Штатов Америки

*...Я знаю, что вы меняете мир к лучшему. Меньше всего мне бы хотелось оценивать вашу философию в денежном эквиваленте, потому что, обучаясь у вас, я возвращаюсь в свои лучшие годы и вновь чувствую себя студентом. А это не может быть измерено никакими деньгами.*

**Джордж Истман**, основатель Истман-Кодак Компани

*...Я считаю, что за успех, который выпал на мою долю, я должен благодарить вас, и никого более. Благодаря фундаментальным принципам вашей философии я добился всего, о чем мечтал, и даже больше. Позвольте мне считать себя вашим студентом № 1...*

**Уильям Ригли-младший**, основатель «Уильям Ригли Янг» (крупнейшего в мире производителя жевательной резинки)

## **Предисловие автора**

В каждой главе этой книги раскрывается секрет, благодаря которому более пятисот чрезвычайно состоятельных лю-

дей добились процветания и богатства. Я потратил несколько лет, чтобы проанализировать жизненный опыт каждого из них и вывести формулу успеха.

Впервые об этом мне рассказал Эндрю Карнеги более чем четверть века назад. Я был тогда юношей, почти мальчиком. Умудренный опытом, старый, но все еще привлекательный шотландец как-то раз в моем присутствии небрежно обронил слова «секрет успеха». Он расслабленно сидел в своем кресле и с лукавым огоньком в глазах внимательно наблюдал за моей реакцией: понял ли я действительное значение того, что он только что сказал? Когда он увидел, что я загорелся этой идеей, то спросил, готов ли я посвятить два десятка (или более) лет тому, чтобы раскрыть этот секрет множеству мужчин и женщин во всем мире – людям, чья жизнь без знания этой формулы могла бы превратиться в череду провалов и неудач. Я ответил, что готов, и сдержал свое слово.

В этой книге вы найдете не только секрет успеха Эндрю Карнеги – я расскажу вам, как тысячи людей, применяя в повседневной жизни правила успеха, достигли благосостояния. Карнеги решил, что «волшебная формула», которая позволила ему нажить огромное состояние и добиться благополучия во всем, должна быть доступна каждому, кто не имеет времени и возможностей на изучение того, как успешные люди делают деньги. Он надеялся, что я помогу ему проверить и подтвердить эффективность этой формулы на опыте многих мужчин и женщин во всех странах мира. Он считал,

что принципы, из которых складывается его формула успеха, должны преподаваться во всех общедоступных школах и колледжах. Карнеги был уверен: преподавание этой дисциплины могло бы так реформировать систему образования, что время обучения в школе сократилось бы вдвое и больше.

Его личный опыт, а также опыт Чарльза М. Шваба и многих других его однокашников, убедил Карнеги: большая часть того, что преподается в школах и колледжах, не имеет никакой практической ценности. Тому, кто хочет преуспеть в бизнесе и стать состоятельным человеком, вся эта информация не дает ничего. Чтобы доказать это, Эндрю собрал группу молодых людей с небольшим уровнем образования и стал самостоятельно обучать их. В основном это были тренинги, направленные на развитие лидерских качеств. Кроме того, они изучали «формулу Карнеги» и претворяли ее в жизнь. Благодаря этому каждый из них достиг потрясающих результатов в бизнесе и личной жизни. Во второй главе, которая называется «Вера», рассказывается поразительная история основания сталелитейной корпорации *United States Steel*. Эта гигантская компания – детище одного из тех самых молодых людей, которых обучал Карнеги. Молодого человека звали Чарльз М. Шваб; впоследствии он признавался, что свое огромное состояние он нажил только благодаря знанию этой «волшебной формулы». Итак, секрет успеха Эндрю Карнеги принес ему шестьсот миллионов долларов! И это лишь одно из тысяч реальных доказательств того, что

формула успеха срабатывает всегда, – если, конечно, человек готов ей следовать.

Этот и ему подобные факты (а это действительно факты, известные каждому, кто лично знал мистера Карнеги) дают вам осознание того, что чтение этой книги может привести вас прямо к желаемой цели, – если только **ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧЕГО ХОТИТЕ**.

На самом деле свой «волшебный секрет» Эндрю Карнеги раскрывал многим людям еще до нашего совместного эксперимента по внедрению «формулы успеха». Он делал это, чтобы помочь им в решении насущных проблем независимо от того, в какой области они возникали. Одни благодаря этой формуле достигли материального благосостояния, у других наладилась личная жизнь, и они обрели свое семейное счастье.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, взял свой почти обанкротившийся бизнес в качестве «подопытной крысы», чтобы проверить, как работает эта формула. И что вы думаете? Ему удалось не только поправить свои дела, но сколотить огромное состояние. Эксперимент был настолько экстраординарен, что газеты и журналы истратили больше чем миллион долларов<sup>1</sup> на публичные похвалы.

Тайна также была открыта и Стюарту Остину Виру из Далласа, штат Техас. Этот человек был настолько готов

---

<sup>1</sup> В пересчете на сегодняшний курс эта цифра равняется приблизительно 12,5 миллиардам долларов.

к успеху, что оставил свою прежнюю профессию и стал изучать право. Добился ли он желаемого? Его история заслуживает отдельного рассмотрения – я расскажу ее позже.

Дженнингсу Рэндолфу я передал формулу в день, когда ему вручили диплом об окончании колледжа. Использование этой формулы обеспечило ему головокружительный карьерный взлет: теперь занимает место в сенате Соединенных Штатов, где служит обществу на национальном уровне.

Служа специалистом по рекламе университета дополнительного образования *LaSalle*, я имел удовольствие наблюдать, как Дж. Г. Чаплин, президент университета, применял «формулу Карнеги» к развитию университета. В результате *LaSalle* стал самой крупной в стране высшей школой дополнительного образования.

Секрет успеха, о котором я говорю, упоминается на страницах этой книги не менее сотни раз. Однако формула не выражена в конкретных словах, и это не случайно. Дело в том, что наиболее эффективно она работает в том случае, если **ВЫ САМИ ЕЕ ОТКРОЕТЕ**. Именно поэтому Эндрю Карнеги с такой легкостью поведал мне о ней: ведь он так и не сказал ничего определенного. Итак, если вы **ГОТОВЫ** настроить свое восприятие таким образом, чтобы **ВИДЕТЬ**, то каждая глава этой книги откроет вам новый секрет. К сожалению, я не могу сказать вам, где именно кроется тайна, но оно и к лучшему: иначе я лишил бы вас того вознаграждения, которое вы получите, если сделаете это открытие самостоя-

тельно.

Во время написания этой книги мой собственный сын (у которого как раз закончился контракт на работу в колледже) взял у меня почитать рукопись первой главы. Он сразу же обнаружил формулу и использовал ее так успешно, что через некоторое время нашел работу на руководящем посту с зарплатой большей, чем в среднем зарабатывают такие работники. Эту историю я кратко описал в главе 1. Когда вы узнаете о ней, то наверняка отметите всякие сомнения относительно того, что все это слишком похоже на сказку. Больше того. Если вы когда-то уже пытались чего-то достичь, но потерпели поражение, если трудности сломили вас, если обстоятельства все время складывались не в вашу пользу, если вас постигла болезнь или увечье – история моего сына может оказаться для вас оазисом в «Пустыне Утраченных Надежд», в которой вы, возможно, застряли навсегда.

В Первой мировой войне эту формулу широко применял президент Вудро Вильсон. Секрет был открыт каждому солдату, который участвовал в войне. Формула стала частью армейской подготовки перед отправкой солдат на фронт. Президент Вильсон рассказал мне, что секрет Эндрю Карнеги сыграл ключевую роль в деле сбора средств, необходимых для ведения войны.

В первые годы XX столетия Мануэль Л. Куасон (который в то время занимал должность специального уполномоченного Филиппинских островов) был настолько вдохнов-

лен этим секретом, что, используя его, смог заполучить свободу для своих сограждан. Впоследствии он стал первым президентом свободной нации Филиппин.

У этой уникальной формулы есть одна специфическая особенность. Того, кто однажды открыл ее и начал применять в своей жизни, буквально окутывает аура успеха. Для того чтобы добиться своего, им нужно всего лишь небольшое усилие! Эти люди никогда и ни в чем не знают отказа. Если вы сомневаетесь в этом – почитайте то, что известные люди рассказывают сами о себе, и убедитесь в правдивости этих слов.

## **Не существует такой вещи, как «КОЕ-ЧТО НЕИЗВЕСТНО ДЛЯ ЧЕГО»**

Секрет успеха, о котором я постоянно упоминаю, не может ничего не стоить. У всего есть своя цена (хотя, как известно, цена – гораздо меньше, чем ценность). И этот секрет не может быть отдан бесплатно; в то же время его не купишь ни за какие деньги. Его нельзя ни отдать, ни продать – по той причине, что тот, кто готов к нему, уже знает половину секрета. Но если вы не будете искать, вы его не получите.

Все дело в том, чтобы быть готовым воспринять формулу, и тогда она послужит вам верой и правдой. Ваше происхождение, социальный статус или образование не имеют к этому никакого отношения. Еще до моего рождения секрет Эндрю

Карнеги был открыт Томасом А. Эдисоном. И он использовал его настолько гениально, что стал крупнейшим мировым изобретателем. А между тем он ходил в школу только три месяца в своей жизни.

Впоследствии эта формула была передана деловому партнеру Томаса Эдисона. Применяя ее, он накопил огромный капитал (хотя его стартовые возможности вовсе не были блестящими: он зарабатывал всего 12 000 долларов в год) и удалился от дел в довольно молодом возрасте, чтобы заняться тем, что ему по душе. Его историю вы найдете в самом начале следующей главы. Я надеюсь, она убедит вас в том, что богатство на самом деле находится в пределах ваших возможностей. И что бы ни происходило в вашей жизни, вы все еще можете стать тем, кем всегда хотели быть. Деньги, известность, признание и счастье – вовсе не удел избранных. Это доступно всем, кто имеет готовность и мужество принять все эти благословения.

Откуда мне все это известно? Ответ вы узнаете раньше, чем дочитаете последнюю страницу. Вы можете найти его как в начале, так и в конце книги.

За 20 лет моего исследования, которое было задумано Эндрю Карнеги, я проанализировал истории сотен известных и весьма успешных людей. Многие из них сами признались мне, что они нажили свои великие капиталы с помощью «формулы Карнеги». Среди этих выдающихся личностей были:

Генри Форд  
Джеймс Дж. Хилл  
Уильям Ригли  
Фанни Херст (младший)  
Джон Уанамейкер  
Джордж С. Паркер  
Е. М. Статлер  
Полковник Роберт А. Доллар  
Генри Л. Догерти  
Эдвард А. Филен  
Кирас Х. К. Кёртис  
Эдвин С. Барнес  
Джордж Истман  
Артур Брайсбейн  
Теодор Рузвельт  
Вудро Вильсон  
Джон В. Дэвис  
Уильям Ховарт Тафт  
Мэри Дресслер  
Лютер Бербанк  
Элберт Хаббард  
Эдвард В. Бок  
Уилбер Райт  
Фрэнк А. Манси  
Уильям Дженнингс

Кэйт Смит Брайан  
Доктор Дэвид Старр  
Элберт Х. Гари Джордан  
Стюарт Остин Уайер  
Александр Грэм Белл  
Дж. Огден Армур  
ДЖОН Паттерсон  
Доктор Фрэнк Крэйн  
Джулиус Розенвальд  
Чарльз М. Шваб  
Дж. Г. Чаплин  
Эрнестин Шуманн-Хенк  
Артур Нэш  
Доктор Франк Гансолас  
Кинг Жиллетт  
Дэниел Уиллард  
Ральф А. Уикс  
Джон Д. Рокфеллер  
Юдж Дэниэл Т. Райт  
Томас А. Эдисон  
Элла Уиллер Уилкоккс  
Фрэнк А. Вандерлип  
Кларенс Дарроу  
Ф. В. Вулворф  
Дженнингс Рэндольф

Эти имена составляют лишь мизерную часть из сотен известных американцев, чьи финансовые и иные достижения доказывают: тот, кто применяет «секретную формулу Карнеги», покоряет самые высокие карьерные вершины. За всю свою жизнь я не встречал человека, который бы знал этот секрет и ничего бы не добился в своей жизни. Я также не встречал человека, который достиг выдающегося профессионального, делового или личного успеха без владения этой формулой (в том или ином ее проявлении). Эти два факта позволяют мне сделать вывод, что именно секрет успеха лежит в основе всех замечательных достижений и открытий. В этом знании человек нуждается больше, чем в любых других вещах, считающихся необходимыми, например в образовании.

Да и что такое ОБРАЗОВАНИЕ вообще? На этот вопрос я хочу ответить вам во всех подробностях.

Лишь немногим из всех людей, которых я знаю, пригодилось то, чему они учились в школе. Джон Уанамейкер однажды сказал мне, что его обучение в школе было подобно двигателю парового локомотива: сплошное зачерпывание воды и спускание пара. Генри Форд так и не окончил среднюю школу; об учебе в колледже даже не шла речь. Поймите меня правильно: я не пытаюсь умалить значение систематического образования. Я просто хочу заверить вас в том, что даже человек, не имеющий диплома средней школы, способен достичь высоких карьерных взлетов и накопить богат-

ство, если он применит формулу успеха и заключит сделку с жизнью на своих собственных условиях.

Читайте эту книгу – и в один прекрасный момент тайная формула, о которой я говорю все время, сойдет со страниц книги и станет частью вашей жизни. Это произойдет даже раньше, чем вы ожидаете, – но только ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ГОТОВЫ К ЭТОМУ. Вы сразу почувствуете, когда это случится. Я не знаю, в какой именно момент это случится с вами: откроется ли она вам уже в первой главе, а может быть, вы найдете ее лишь на последней странице. Но когда это произойдет, остановитесь и постарайтесь запомнить эту минуту как самую важную поворотную точку вашего жизненного пути.

Сейчас мы перейдем к главе «Введение», где рассказывается история моего очень близкого друга, который откровенно признался мне, что сам пережил этот мистический момент. Его финансовые достижения – лучшее свидетельство того, что он обнаружил тайну. Когда вы будете читать об истории его успеха (так же как и об историях других успешных людей), не забывайте, что в их жизни было достаточно проблем – серьезных проблем! Им приходилось терпеть лишения и упорно трудиться для того, чтобы заработать себе на жизнь, но все они имели мужество поверить в мечту. Благодаря этому они не только достигли материального благополучия, но и обрели спокойствие духа, удовлетворенность и свободу.

Помните еще и о том, что эта книга имеет дело только с фактами, а не с беллетристикой. Ее цель заключается в том, чтобы дать миру знание вселенской важности, посредством которой каждый, кто ГОТОВ, может узнать не только, ЧТО НАДО СДЕЛАТЬ, но и КАК НАДО СДЕЛАТЬ, а также получить НЕОБХОДИМЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ ПЕРВОГО ШАГА.

Перед тем как вы перейдете к следующей главе, я хочу в заключение дать вам одну идею, в которой содержится ключ к формуле успеха Эндрю Карнеги. Вот она: ВСЕ МИРОВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ВСЕ ЗНАМЕНИТЫЕ СОСТОЯНИЯ НАЧИНАЛИСЬ С ИДЕИ!

Итак, если вы готовы к восприятию секрета, значит, вы уже наполовину открыли его. И недалек тот миг, когда вторая его половина откроется вам сама.

*Наполеон Хилл*

Успех приходит к тому, кто ДУМАЕТ ОБ УСПЕХЕ.  
Поражение приходит к тому, кто позволяет себе  
ДУМАТЬ О ПОРАЖЕНИИ.

# Введение

## СИЛА МЫСЛИ

### Человек, который «думал» свой путь

НА САМОМ ДЕЛЕ, МЫСЛИ – ВЕЩЕСТВЕННЫ. Мысль – это «вещь», и весьма мощная «вещь», когда она замешана на определенной цели, упорстве и ЖГУЧЕМ ЖЕЛАНИИ претворить ее в богатство или другие материальные объекты. Эдвин С. Барнс убедился, насколько верно то, что люди действительно могут ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Это осознание пришло не вдруг, оно не было подобно мгновенному озарению. Оно наступало постепенно, начавшись с ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ стать деловым партнером Томаса Альвы Эдисона. Одной из главных особенностей желания Барнса была определенность. Он хотел работать с Эдисоном, а не на него. Внимательно прочитайте описание того, как его желание превращалось в действительность, и вы лучше поймете, в чем суть тринадцати шагов, ведущих к успеху.

Когда это ЖЕЛАНИЕ, или импульс мысли, вспыхнуло в сознании Барнса, у него не было ничего, чтобы его осуществить. Два препятствия стояли на его пути. Во-первых, он не знал Эдисона, а во-вторых, не имел денег, чтобы купить себе билет на поезд до Оранжа, штат Нью-Джерси, где располагалась лаборатория мистера Эдисона. Этих двух препят-

ствий большинству людей было бы достаточно, чтобы отказаться от этой затеи. Но желание Барнса вовсе не было прихотью. Чтобы добиться своей цели, он не остановился даже перед путешествием в Ист-Оранж в багажном вагоне.

Он вошел в лабораторию Эдисона, представился и заявил, что цель его приезда – войти в совместный бизнес с изобретателем. В личной беседе годы спустя Томас Эдисон так вспоминал о своей первой встрече с Барнсом: «Передо мной стоял человек, больше всего напоминающий обычного бродягу, но в выражении его лица было нечто такое, от чего складывалось впечатление, будто он настроен добиться своего любыми путями. Многолетний опыт общения с людьми подсказывал мне, что, если человек желает чего-то настолько сильно, что готов поставить на карту все свое будущее, он обязательно добьется победы. Я решил дать ему шанс, потому что видел: он настроен на успех. За годы нашего сотрудничества я неоднократно убеждался в том, что я в нем не ошибся».

То, что молодой Барнс сказал Эдисону, в этом случае значило не слишком много. Куда более важным было то, о чем он думал. Сам Эдисон говорил так: «Да, он не выглядел как человек, способный работать в лаборатории Эдисона. Конечно, это был минус. Но то, что он ДУМАЛ, будто способен на это, было безусловным плюсом». Если вы постигнете суть этих слов, то можете смело отложить эту книжку в сторону: секрет раскрыт, и она вам больше не нужна.

Барнс не стал партнером Эдисона с первой же встречи. Он просто получил возможность работать в одном из офисов изобретателя, выполняя очень незначительную работу за весьма скромное вознаграждение. Эта работа мало что значила для Эдисона, но для Барнса она означала все, потому что это дало ему шанс показать «товар лицом» – именно там, где его будущий партнер мог видеть это.

Шли месяцы. Однако не происходило ничего такого, что могло бы приблизить Барнса к желанной цели, к той цели, которую он считал **ЦЕЛЮ СВОЕЙ ЖИЗНИ**. Но все же кое-что происходило с сознанием Барнса. Его **ЖЕЛАНИЕ** стать деловым партнером Эдисона постоянно усиливалось. Психологи недаром утверждают: если человек к чему-то готов, это обязательно случится. Барнс был готов к тому, чтобы войти в совместный бизнес с Эдисоном. Мало того, он был **НАСТРОЕН ОСТАВАТЬСЯ ГОТОВЫМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТ ТО, ЧТО ХОЧЕТ**. Он не говорил себе: «Какой прок от всего этого? Лучше мне оставить эту затею и найти себе другую, более высокооплачиваемую работу». Нет, он говорил себе: «Я приехал сюда, чтобы стать партнером самого Эдисона, и я во что бы то ни стало добьюсь своего, если даже мне понадобится потратить на это весь остаток своей жизни». Он думал именно так! Подумайте, какие необычные истории могли бы поведать нам люди – те, кто поставил себе **ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ**, кто питал свое **ЖЕЛАНИЕ** до тех пор, пока это не стало навязчивой идеей. Воз-

можно, молодой Барнс тогда не задумывался о таких вещах, но его «бульдोजья хватка», его упорство и решимость, когда он поставил на кон все ради своего единственного ЖЕЛАНИЯ, определили его судьбу, и в конце концов он получил ту возможность, которую искал.

Это, однако, случилось совсем не так, как того ожидал Барнс. Кстати говоря, подобный поворот – одна из уловок возможности. Дело в том, что удача «имеет хитрую привычку пробираться черным ходом»; частенько она приходит под маской неудачи или временного поражения. Вот вам и одна из причин того, почему многие не в состоянии разглядеть свой шанс. Томас Эдисон только что усовершенствовал новое устройство, ставшее известным как «диктофон Эдисона» (позже – эдифон). Отдел продаж не разделял его энтузиазма. Менеджеры полагали, что вряд ли удастся выгодно продать подобный аппарат. Барнс же, наоборот, ухватился за возможность, которая скрывалась в неказистой машинке, не интересующей никого, кроме Барнса и самого изобретателя. Барнс знал, что может продать «диктофон Эдисона». Он предложил свои услуги изобретателю и получил согласие. И Барнс действительно продал эдифон. Причем продал его настолько успешно, что Эдисон подписал с ним контракт, согласно которому Барнс получал право продавать это устройство по всей стране. Именно с этой сделки и пошло известное выражение «изобретенный Эдисоном и установленный Барнсом». Их деловой союз был успешным в тече-

ние более трех десятков лет. Барнс в конце концов получил то, чего так страстно желал – и богатство, и положение в обществе. Но все же он не просто добился успеха. Он сделал кое-что гораздо большее. Барнс доказал, что каждый человек на самом деле способен думать и богатеть.

Честно говоря, я не имею никакого понятия о том, сколько денег принесло Барнсу его ЖЕЛАНИЕ. Возможно, два или три миллиона долларов. Эта цифра на самом деле не так важна по сравнению с тем знанием, которое открылось ему. А именно: неуловимый импульс мысли может стать своим материальным «двойником». Барнс буквально «надумал» себе партнерство с великим Эдисоном! Он думал только об этом, и ни о чем больше. Весь его «стартовый капитал» состоял из ЗНАНИЯ, ЧЕГО ОН ХОЧЕТ, И РЕШИМОСТИ СТОЯТЬ НА СВОЕМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТ ЖЕЛАЕМОЕ. У него не было ни цента. Он не окончил даже среднюю школу. Он не имел твердого положения в обществе, не говоря уже о каком-то влиянии. Но у него были инициатива, вера и желание победить во что бы то ни стало. Все эти качества и стали той невидимой силой, с помощью которой он сделал себя «человеком номер один» в партнерстве с самым великим изобретателем из всех, когда-либо живших.

## **В трех шагах от сокровища**

Теперь позвольте мне обратить ваш взор на прямо проти-

воположную ситуацию и рассказать историю человека, у которого было и богатство, и положение; но он потерял все – потому что остановился в трех шагах от цели, к которой шел всю жизнь. Одна из самых распространенных причин поражения – отказ от дальнейших поисков, когда человека постигает временная неудача. Каждый из нас совершал подобную ошибку.

В дни «золотой лихорадки» дядю Р. У. Дерби, как и тысячи людей, захватила идея быстрого обогащения, и он поехал на Запад, чтобы **НАЙТИ ЗОЛОТО И РАЗБОГАТЕТЬ**. Он даже не задумывался над тем, что под землей на самом деле гораздо меньше золота, чем в байках старателей. Он застолбил участок и стал день и ночь работать киркой. Он был настроен решительно: страсть к золоту питала его упорство. И вот после нескольких недель изнурительного труда он был вознагражден открытием сверкающей руды. Но чтобы поднять ее на поверхность, ему нужна была техника. Дядя спокойно закрыл шахту и отправился домой в Уильямсбург, штат Мэриленд. Он рассказал о своем открытии родственникам и соседям по скважине. Вместе им удалось собрать необходимую сумму для покупки машин; после чего дядя и Дерби вернулись к месторождению. И вот первый грузовик с рудой отправлен к плавильщику, сделан анализ породы; результат был ошеломляющим: дядя открыл самое богатое месторождение в Колорадо! Еще несколько таких грузовиков – и он не только покроет убытки, он станет бо-

гатым человеком! Дядя с остервенением принялся копать дальше. Однако вскоре выяснилось, что золотая жила... исчезла. Они «дошли до конца радуги, но горшочка с золотом там больше не было». Они продолжали рыть, отчаянно пытаясь найти жилу вновь; все было тщетно. В конце концов шахту решено было бросить.

Дядя и Дерби продали технику скупщику подержанных машин за несколько сотен долларов и взяли билеты до Уильямсбурга. Большинство тех, кто скупает подержанную технику, мало интересуются делами своих клиентов. Большинство – но только не тот, которому продали свои машины дядя и Дерби. Скупщик позвонил знакомому геологу и попросил его сделать кое-какие расчеты. Геолог изучил месторождение и заключил, что руда закончилась, потому что владельцы участка ничего не знали о существовании так называемых «ложных жил». Расчеты показали, что золото появится вновь – **В ТРЕХ ФУТАХ ОТ ТОГО МЕСТА, ГДЕ ДЕРБИ И ДЯДЯ ПРЕКРАТИЛИ БУРИТЬ!** И действительно, жила находилась именно там.

На этом месторождении скупщик машин заработал миллионы долларов, потому что был достаточно умен для того, чтобы проконсультироваться со специалистом, перед тем как отказаться от возможности. Заметьте: ему не пришлось за это платить – все вложения (труд, покупка техники) были сделаны другим человеком. Р. У. Дерби, которому пришлось занимать на это деньги у родственников и соседей, был тогда

очень молод; когда же он выплатил последний доллар своего долга – был уже зрелым человеком. Впрочем, Дерби удалось многократно возместить свою потерю – когда он сделал открытие, что ЖЕЛАНИЕ может быть «превращено в золото». Это осознание пришло к нему, когда он занялся услугами страхования жизни. Дерби извлек урок из печальной истории своей юности, когда он ОСТАНОВИЛСЯ в трех шагах от сокровища. На своем новом поприще он добился успеха, просто говоря себе: «Когда-то я бросил все в трех шагах от золота, но теперь никто не заставит меня остановиться только потому, что люди отказываются покупать мою страховку».

В свое время в бизнес Дерби входило меньше чем полсотни людей – но эти люди продали страховых полисов более чем на миллион долларов! Так Дерби ДУМАЛ И БОГАТЕЛ год от года. Своим успехом в страховом бизнесе он был обязан своему поражению в золотодобыче.

Как вы могли понять из этой истории, прежде чем успех войдет в чью-то жизнь, человеку, возможно, придется испытать горькое разочарование, связанное с временным поражением. Когда нас постигает неудача, самое простое и логичное, что можно сделать, – это БРОСИТЬ ВСЕ. И большинство людей именно так и поступают. Более 500 самых успешных американцев признались мне, что свои самые большие победы они одерживали после одной или нескольких неудач. Фортуна – хитрая штука. Требуется большая проницатель-

ность и мужество, чтобы не отступить от своего тогда, когда удача так близка, что стоит лишь протянуть руку.

## **Наставление в упорстве стоимостью в 50 центов**

Вскоре после того, как мистер Дерби получил «ученую степень» в «университете ударов судьбы», выучив урок, преподанный ему в дни «золотой лихорадки», с ним произошел случай, который убедил его в том, что *нет* не обязательно значит *нет*. Это случилось в один прекрасный день, когда он вместе с дядей на старенькой мельнице молот пшеницу. Дядя управлял большой фермой, которую сдавал в аренду нескольким чернокожим фермерам. Дверь мельницы была открыта, и дочка одного из испольщиков вошла и встала возле двери. Дядя, увидевший ребенка, грубо крикнул ей: «Что тебе надо?» Девочка кротко ответила, что мать послала ее сюда, чтобы она взяла у дяди пятьдесят центов. «Я не дам тебе ничего, — ответил дядя. — Убирайся». Девочка ответила: «Хорошо, сэр», — *и не сдвинулась с места*. Дядя продолжил свою работу, не замечая ребенка; некоторое время спустя он поднял глаза и увидел, что девочка все еще стоит там. «Я же сказал тебе — убирайся! — гаркнул он. — Уходи, или я вышвырну тебя отсюда!» Девочка снова ответила: «Да, сэр», — *и снова осталась стоять*. Тогда дядя поставил мешок с зерном, которое он только что собирался засыпать в бункер,

поднял бочарную доску и двинулся на девочку со страшным выражением лица. У Дерби перехватило дыхание. Зная дядин нрав, он понимал: если девочка не убежит прямо сейчас, ей не поздоровится. В те дни было неслыханной наглостью, чтобы дети, особенно из бедных семей, так вызывающе вели себя. Когда дядя вплотную приблизился к девочке, она быстро шагнула вперед, храбро посмотрела в дядины глаза и заверещала на самой высокой ноте: «МОЕЙ МАМЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!» Дядя остановился и где-то с минуту внимательно рассматривал ее. Затем он медленно положил доску на пол, нашарил в кармане полдоллара и отдал монету ребенку. Девочка с достоинством взяла деньги и не спеша отправилась восвояси, даже не взглянув на человека, *которого она только что победила*. После ее ухода дядя устало опустился на ящик у окна и долго смотрел в небо. Лицо его выражало страх и благоговение: это было самое странное поражение в его жизни.

Однако и самому Дерби было над чем поразмыслить. Ему никогда не приходилось видеть, как черный ребенок сознательно справился с белым взрослым. Как ей удалось это? И что произошло с дядей в тот момент? Куда делась вся его свирепость, и почему он стал кротким, словно ягненок? Какое странное волшебство помогло этому ребенку сделаться господином своего хозяина? Эти и тому подобные вопросы один за другим вспыхивали в голове Дерби, но ответы на них он получил лишь много лет спустя, когда поведал мне

эту историю. По странному совпадению он рассказывал мне об этом на том же самом месте, где все это случилось, – в здании старой мельницы на ферме своего дяди. Странно также и то, что я почти четверть века посвятил исследованию феномена, который позволил нищему ребенку победить человека, который для семьи ее отца был высшей властью.

Мы сидели в старой, обшарпанной мельнице. Дерби, закончив свой рассказ, спросил меня: «Что вы думаете обо всем этом? Что за власть была дана той девочке, если она так легко одолела дядю?»

Исчерпывающий ответ на его вопросы содержится в принципах успеха, о которых пойдет речь в этой книге. Я опишу его во всех деталях и дам подробные инструкции по овладению той самой силой, которую случайно открыл в себе маленький черный ребенок. Держите свой разум открытым, и вам станет ясна природа явления, которое дало ребенку власть над дядей Дерби. О нем говорится уже в следующей главе – и быть может, вы заметите это. В любом случае, читая эту книгу, вы обязательно отыщете средство, которое однажды вызовет ТОТ ЖЕ САМЫЙ эффект безграничного могущества. Озарение может наступить при чтении первой главы, в середине или в конце книги. Оно может принять любую форму; возможно, это будет одна-единственная гениальная идея, которая станет для вас универсальным ключом к успеху. Быть может, это представится вам в самых общих очертаниях или в виде четко сформулированной, определенной це-

ли. Вы будете вспоминать события своей собственной жизни и оценивать их по-новому. Поражения и победы, неудачи и случаи невероятного везения – из всего этого вы сможете извлечь ценный урок и вывести свою формулу успеха. После того как я объяснил мистеру Дерби феномен волшебной власти, которую неосознанно использовал тот черный ребенок, он сообщил мне, что все 30 лет своей работы страховым агентом невольно обращался к тому событию на мельнице, и думает, что своим успехом во многом обязан уроку, который преподала ему та маленькая негритянская девочка.

«Каждый раз, – признавался Дерби, – когда я оказывался перед перспективой остаться без контракта, я видел перед собой ее большие сверкающие глаза, которые с вызовом глядели на дядю, и говорил себе: „МНЕ ОЧЕНЬ НУЖНО ПРОДАТЬ ЭТУ СТРАХОВКУ“. И вот что я скажу вам: самые блестящие сделки я заключал после того, как получал ОТКАЗ». Также он вспоминал свою ошибку молодости, когда бросил все в трех шагах от золотой жилы. По его словам, тот опыт был скрытым благословением. Это научило его не оставлять попыток добиться своего, какие бы трудности перед ним ни стояли. «Я понял, что должен был пережить то поражение, – говорил он. – Без этого урока я бы вряд ли преуспел хоть в чем-нибудь».

Эта история была прочитана тысячами мужчин и женщин, которые делают карьеру в страховом бизнесе. Без сомнения, еще столько же прочитают ее. Им всем я желаю помнить

о двух самых важных уроках мистера Дерби и о том, что эти два случая позволили ему довести общую сумму сделок до миллиона долларов в год – невероятной цифры по тем временам.

Жизнь – очень странная и непредсказуемая штука. Причины всех наших взлетов и поражений коренятся в самых тривиальных вещах. Как вы видели из истории мистера Дерби, два случая, произошедшие с ним в разное время, в общем-то, не были чем-то экстраординарным. Но в них скрывался ключ к его судьбе, поэтому они так много значили для него. Он сумел воспользоваться этими драматическими событиями и *сделать из случившегося правильные выводы*. Но что делать человеку, который не имеет времени или способностей для того, чтобы анализировать каждую неудачу в поисках формулы успеха? Где тот университет, в котором обучают искусству превращать поражение в возможность? Чтобы ответить на эти важнейшие вопросы, я и написал настоящую книгу. Вы найдете ответ в 13 шагах, или принципах успеха, но помните, что каждый человек должен отыскать его сам. Вспоминайте, обдумывайте, анализируйте свой собственный опыт, и в конце концов у вас появится идея, которая совместно с чтением этой книжки приведет вас на путь успеха. Эта идея звучит так: *каждый должен добиться поставленной цели*. Принципы, изложенные в этой книге, являются своеобразной квинтэссенцией всех известных средств для достижения богатства и процветания.

Прежде чем перейти к описанию этих принципов, я думаю, что вы имеете право кое-что знать: КОГДА ДЕНЬГИ НАЧИНАЮТ ПРИХОДИТЬ, ЭТО ПРОИСХОДИТ ТАК БЫСТРО И В ТАКИХ БОЛЬШИХ КОЛИЧЕСТВАХ, ЧТО ЛЮДИ ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ: ГДЕ ЖЕ ВСЕ ЭТО БЫЛО РАНЬШЕ? Это – факт, особенно поразительный на фоне весьма распространенного мнения, что богатство дается только тем, кто трудится упорно и долго. Когда вы начнете ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, то заметите, что благосостояние начинается со стремления к определенной цели. Вы можете занимать самую незначительную должность или и вовсе быть безработным, но если вы будете твердо стремиться к своей цели, то обязательно привлечете богатство. Это значит, что вам нужно всего лишь узнать, как настроиться нужным образом. Двадцать пять лет я посвятил исследованию судеб тысяч людей, потому что мне, так же как и вам, очень хотелось узнать, «как богачи сделали свои состояния». Без этого многолетнего исследования моя книга не была бы написана.

Я хочу обратить ваше внимание на один очень существенный факт: когда Франклин Делано Рузвельт стал президентом, Великая Депрессия, начавшаяся в 1929 году, приблизилась к своему апогею. Казалось, еще немного – и мир погрузится в руины, из которых не восстанет уже никогда. И вдруг кризис стал уходить в небытие. Если вы были когда-нибудь в театре, то знаете, как постепенно в нем загораются люстры: темнота превращается в свет прежде, чем вы успеваете это

заметить. Точно так же – постепенно и незаметно – исчезает страх в умах людей, и тьма опасений превращается в *свет веры*.

Как только вы овладеете основными принципами успеха и начнете следовать нашей «волшебной формуле», то заметите, что перемены коснулись не только вашего финансового положения (которое начало улучшаться день ото дня). За что бы вы ни взялись, все будет работать на ваше благосостояние – даже то, что не имеет никакого отношения к выгоде. Думаете, это невозможно? Напрасно. Одна из самых трагических ошибок человечества – дружба со словом «невозможно». Людям известны все законы, согласно которым что-то не будет работать. Им известны все вещи, которые НЕВОЗМОЖНО сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет закон, согласно которому ВСЕ ВОЗМОЖНО. Эта книга для тех, кто способен всю жизнь подчинить именно этому закону. Много лет назад я купил замечательный словарь. И первое, что я сделал, открыв его, – аккуратно удалил страничку со словом «невозможно». Это кажется глупым? Тем не менее я считаю, что и вам стоит сделать то же самое.

Удача приходит к тому, кто ДУМАЕТ ОБ УСПЕХЕ.

Поражение приходит к тому, кто позволяет себе ДУМАТЬ О ПОРАЖЕНИИ.

Цель этой книги – помочь всем, кто ищет формулу процветания, перейти от МЫСЛЕЙ О ПОРАЖЕНИИ к МЫСЛЯМ ОБ УСПЕХЕ.

Другая слабость, свойственная слишком многим людям, — привычка мерить все и вся в рамках своего собственного опыта и своих собственных представлений. Я знаю, что есть люди, которые, читая эту книгу, уверяют себя в том, что никто не может просто ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Дело в том, что они не способны мыслить понятиями богатства, оттого что привыкли к тому, что их ум погружен в размышления о бедности, страданиях, отказах и поражениях. Эти неудачники напоминают мне одного видного выходца из Азии, который приехал сюда, чтобы получить настоящее американское образование. Он стал посещать лекции в Чикагском университете. Однажды Уильям Райнер Харпер, президент университета, встретил этого молодого человека возле одного из корпусов студенческого городка и спросил, что, по его мнению, является отличительной особенностью американцев. Студент воскликнул: «Ваши глаза!» То же самое и белый человек скажет об азиатах.

Мы не доверяем (или, по крайней мере, считаем необычным) тому, что выходит за рамки наших собственных представлений. Мы по-дурацки полагаем, что наши собственные правила и ограничения и есть та самая норма, которой должны следовать все окружающие люди. Без сомнения, взгляды другого человека могут показаться «особенными», ПОТОМУ ЧТО ОНИ НЕ ПОХОЖИ НА НАШ СОБСТВЕННЫЙ ВЗГЛЯД.

Миллионы людей смотрят на достижения очень успешных

предпринимателей вроде Генри Форда и завидуют их везению или гениальным способностям – тому, что по мнению большинства, и позволило всем этим людям получить богатство. И лишь один человек из ста тысяч знает истинную причину их благосостояния. Знает, но молчит, потому что причина эта настолько проста, что о ней как-то неловко даже говорить. Я расскажу вам один случай, который приоткрывает завесу этой «великой тайны».

Однажды Генри Форду пришла в голову идея запустить в производство автомобильный двигатель, который сейчас известен всем под литерой V-8 и который явился самым успешным изобретением в истории автомобильной промышленности Америки. Форд хотел построить двигатель с восемью цилиндрами в одном блоке и отдал своим инженерам распоряжение приступить к разработке проекта. Идея была изложена на бумаге, но инженеры, изучив ее, сделали заключение, что поместить восемь цилиндров в один блок нельзя.

Форд сказал: «Сделайте это любым способом». Они ответили: «Это невозможно!» Тогда Форд поставил их перед выбором: или они сконструируют этот двигатель, или он их уволит. И инженеры начали искать возможность реализовать идею Форда. У них просто не было иного выхода: в противном случае они бы просто остались без работы. Прошло шесть месяцев; проект не сдвинулся с мертвой точки. Прошло еще шесть месяцев, но и они не принесли никакого результата. Инженеры перепробовали все пути, но ни

один из них не приблизил их к желаемой цели: невозможно! По истечении года Форд снова встретился со своими инженерами, и они сообщили ему, что не нашли способа для воплощения его идеи. «Невозможно!» – снова сказали они. «Работайте, – приказал Форд. – Я хочу получить этот двигатель, и я его получу». И они продолжали поиски – до тех пор, пока, будто по мановению волшебной палочки, секрет не был обнаружен. РЕШИМОСТЬ Форда победила опять! Быть может, я не совсем верно пересказал эту историю, но смысл ее именно таков. Теперь если вы способны ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, то знаете, почему Форд сумел нажить свои миллионы. Секрет прост, и он вполне доступен каждому, включая и вас. Генри Форд добился успеха, потому что знал и применял принципы успеха. Один из этих принципов – ЗНАТЬ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ. Вы все время должны помнить об истории, которую я вам только что рассказал, потому что в ней скрыта тайная формула любого достижения. Если вы будете следовать принципам, которые сделали Форда богачом, то в конце концов ваши собственные достижения сравняются с достижениями Форда и многих великих предпринимателей.

**Вы – властелин своей судьбы,  
вы – капитан своей души**

Когда поэт Уильям Эрнест Хенли написал пророческие

строки: «Я – властелин моей судьбы, я – капитан моей души»<sup>2</sup>, он хотел донести до нас ту мысль, что мы все являемся властелинами собственных судеб и капитанами наших душ, потому что у нас есть власть управлять своими мыслями. Он хотел сказать нам, что Вселенная, в которой совершает свой путь наша маленькая планета, является самостоятельной формой энергии. И эта энергия ПРИСПОСАБЛИВАЕТСЯ к природе тех мыслей, которые мы держим в головах. Мы действительно МОЖЕМ ВЛИЯТЬ на происходящие вокруг нас физические процессы и претворять наши мысли в материю. Если поэт открыл нам эту космическую тайну, то мы должны знать, КАК ПОЛУЧАЕТСЯ то, что мы – властелины своих судеб, капитаны своих душ. Эти слова означают, что энергия, которой наполнена Вселенная, одинаково подвластна как разрушительным, так и созидательным мыслям. И потому все наши мысли о бедности и страданиях на самом деле будут притягивать бедность и страдание, а мысли об успехе и богатстве принесут нам и успех, и богатство. Уильям Хенли пророчески указал нам, что наши способности, таланты и возможности напрямую зависят от тех мыслей, которые царят у нас в головах. Наши мысли являются сильнейшими магнитами, которые притягивают к себе людей, обстоятельства, силу, деньги, – все, чем занято наше сознание. Это великая тайна, объяснить которую не может никто; но тот, кто будет следовать этому вселенскому закону,

---

<sup>2</sup> Перевод В. Рогова.

слепит из своей жизни все, что захочет. И прежде чем мы сможем скопить богатство, мы должны «намагнитить» свой ум мыслями о богатстве, а эти мысли никогда не придут без ЖЕЛАНИЯ. Мы должны сознательно ЖЕЛАТЬ богатства, и тогда это ЖЕЛАНИЕ заставит нас рождать идеи и строить планы относительно того, как получить то, что мы хотим. Видите, как много стоит за одной-единственной поэтической строчкой? Хенли не был философом, чтобы пускаться в пространные рассуждения о судьбе и жизни, но он гениально сумел заключить эту великую истину в одну строку. Тем самым он дал нам возможность самостоятельно открыть все грани этой универсальной истины.

Теперь мы почти готовы исследовать первый из тринадцати шагов к богатству, которые лежат в основе философии «Думай и богатей!». Отбросьте сомнения и предубеждения и запомните, что принципы, о которых вы узнаете из этой книги, не являются изобретением какого-то одного человека. Они были выведены из историй более чем 500 человек, сумевших заработать многомиллионные состояния. Большинство этих людей начинали свой путь к успеху с нищеты, без образования, без связей. Но они использовали принципы успеха – и благодаря этому достигли всего, что может дать человеку жизнь. Применяя эти принципы, вы тоже сможете добиться любой цели. Вы будете удивлены, с какой легкостью и быстротой богатство будет приходить к вам.

Но прежде чем вы перейдете к первому шагу, которому

посвящена следующая глава, я хочу сказать вам еще кое-что. Вы должны знать, что в ней содержится полная информация, которая могла бы так же легко изменить ваше финансовое положение, как это было с теми двумя людьми, о которых пойдет речь в этой главе. Я знаю этих людей очень близко, поэтому целиком и полностью отвечаю за достоверность описанных фактов. Один из них был моим лучшим другом более чем четверть века. Другой – мой собственный сын. Эти два таких разных человека добились необычайных высот. Своим успехом они (по их собственному признанию) обязаны принципу, изложенному в следующей главе.

Много лет назад я читал курс в Салемском колледже в Западной Вирджинии. В своих лекциях я в основном опирался именно на этот принцип, и один из моих студентов настолько проникся им, что это стало частью его мировоззрения. Тот молодой человек сделал выдающуюся карьеру, и теперь он является членом Конгресса и важной фигурой в национальном правительстве. Незадолго до того, как отправить рукопись этой книги издателю, я получил письмо от того молодого человека, а ныне – американского сенатора. В этом письме он так ясно и точно выразил свое мнение относительно принципа, которому посвящена следующая глава, что мне захотелось включить в свою книгу текст этого письма. Я считаю, что оно даст вам хорошую почву для размышлений относительно вашего будущего. И пусть это письмо станет своеобразным предисловием к следующей главе.

*Дорогой Наполеон!*

*Служа обществу в качестве члена Конгресса, я сталкиваюсь с множеством людских проблем. Я пишу вам, чтобы рассказать о той идее, которая пришла мне в голову. Мне кажется, она может реально помочь тысячам мужчин и женщин. Я заранее прошу прощения за то, что мое предложение потребует от вас нескольких лет напряженного труда и немалой ответственности, но я знаю, что больше всего на свете вы любите помогать людям и подобное занятие приносит вам не только напряжение, но и удовольствие. Я был студентом, когда вы начали читать курс в Салемском колледже. В своих лекциях вы рассказывали нам об одном принципе, используя который, я смог стать конгрессменом и теперь могу служить людям на государственном уровне. Я считаю, что своими настоящими (и будущими) успехами я в очень большой мере обязан именно тому принципу. Мое предложение таково: вы должны включить в свою книгу основные идеи и тезисы того курса, который читали нам в Салеме. Таким образом вы дадите всем гражданам Америки шанс применить эти принципы в собственной жизни и доказать, что именно американцы являются самой богатой нацией на земле. Ваши занятия мне помнятся так ярко, словно это было вчера. Я помню тот изумительный рассказ о Генри Форде, который, не имея ни денег, ни влиятельных друзей, ни даже среднего образования, достиг всех возможных жизненных*

высот. Когда вы закончили этот рассказ, я решил, что сделаю все для того, чтобы хоть сколько-нибудь приблизиться к этому великому человеку. И неважно, какие трудности будут стоять на моем пути: я своего добьюсь! Ежегодно тысячи молодых людей оканчивают школы и колледжи. Каждый из них нуждается в такой же мощной и эффективной поддержке, какую я получил от вас. Каждый хочет знать, где находится ключ к их собственной судьбе. Вы можете дать им этот ключ – точно так же, как вы дали его многим людям, в том числе и мне. Было бы замечательно, если бы вы смогли включить в свою книгу одну из ваших Аналитических Карт Личности, чтобы каждый читатель имел представление о том, как нужно анализировать все, что происходит в жизни с человеком. Я помню, как благодаря этим картам я точно узнал, где находится путь к успеху и что стоит на этом пути. Вы окажете огромную услугу своим читателям, если познакомите их с полной, лишенной предубеждений картиной их ошибок и достоинств, и научите видеть разницу между успехом и поражением. Да, это была бы поистине бесценная услуга! Миллионы людей во всем мире сталкиваются с проблемой выбора пути, и – я говорю это, исходя из личного опыта, – каждый из них был бы счастлив получить ваше наставление. Вам, конечно же, хорошо известны трудности, которые испытывают люди, оказавшиеся перед необходимостью начинать все сначала. Многие

*из них уже немолоды, большая часть их жизни позади – и это только усугубляет проблему. Тысячи людей в сегодняшней Америке жаждут узнать, как можно претворить идею в деньги. Тысячи людей жаждут узнать, как, не имея начального капитала, сделать карьеру и заработать состояние. Если есть в мире человек, который способен помочь всем этим людям, то этот человек – вы. Надеюсь, вы подарите мне один из авторских экземпляров этой книги с вашей дарственной надписью.*

*С наилучшими пожеланиями,  
искренне ваш Дженнингс Рэндольф*

То огромное чувство, которое испытал сенатор Дженнингс Рэндольф в начале своего пути, было первым осознанием колоссальной мощи ЖЕЛАНИЯ, которое и есть Первый шаг к Богатству.

**ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО** является стартовой площадкой для взлета вашей мечты. Мечты, которая никогда не родится из равнодушия, лени и отсутствия амбиций.

# Глава 1

## ЖЕЛАНИЕ

### Отправная точка к заветной цели Первый шаг к Богатству

Когда ЭДВИН С. БАРНС вышел из багажного вагона в Оранже, он, возможно, выглядел как бродяга, но думал как король! Когда он шел от железнодорожной станции к офису Томаса Эдисона, его сознание целиком было поглощено предстоящей встречей. Он видел себя стоящим перед великим изобретателем и слышал, как предлагает Эдисону сотрудничество. За этими словами стояла просьба – нет! – требование: дать ему шанс РЕАЛИЗОВАТЬ ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ ЕГО ЖИЗНИ, ИСПОЛНИТЬ ЖЕЛАНИЕ стать деловым партнером великого Эдисона.

Желание Барнса не было смутной надеждой или мимолетной прихотью. Это было жгучее, пульсирующее ЖЕЛАНИЕ, которое затмевало все. И это желание было ясно и ОПРЕДЕЛЕННО.

Оно не было сиюминутным; оно появилось задолго до того момента, как Барнс собрался ехать к Эдисону. Оно вызревало в Барнсе в течение очень долгого времени. Вначале, когда мысль об этом пришла ему в голову, она, возможно, и напоминала блажь, но когда молодой человек предстал перед

Эдисоном, это уже не было просто желанием. Несколько лет спустя Эдвин К. Барнс снова стоял перед Эдисоном в том же самом кабинете, где впервые увидел изобретателя. Но на сей раз его ЖЕЛАНИЕ уже стало действительностью. Теперь он был настоящим деловым партнером Эдисона. МЕЧТА, которая была ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ЕГО ЖИЗНИ, стала реальностью.

Люди, которые слышали о Барнсе в дни его славы и богатства, завидовали, считая его просто везунчиком. Но они завидовали лишь потому, что узнали о нем уже в дни его триумфа. Они не имели никакого представления о его незавидном прошлом, а потому не потрудились даже попытаться понять, в чем причина успеха.

Барнс преуспел, потому что поставил себе определенную цель и сосредоточил на ней всю свою волю, все силы, все стремления и мысли. Он не стал партнером Эдисона в день своего прибытия в Оранж. Он был счастлив получить самую простую, самую незначительную работу в фирме великого изобретателя – потому что это давало ему возможность сделать хотя бы маленький шагок навстречу его мечте. Прошло пять лет, прежде чем Барнсу улыбнулась удача, и он получил шанс, ради которого трясся в багажном вагоне. В течение всех этих пяти лет ему не блеснул даже маленький лучик надежды; ничто не говорило о том, что его ЖЕЛАНИЕ когда-либо может сбыться. Никто, кроме него, не думал, что он способен на что-то большее, чем быть маленьким вин-

тиком в огромном механизме империи Эдисона. Но в своих собственных глазах ОН БЫЛ ПАРТНЕРОМ ЭДИСОНА ВСЕ ВРЕМЯ, начиная с того самого дня, когда изобретатель сказал ему «оставайтесь и работайте».

Мне кажется, вся эта история является замечательной иллюстрацией к тому, какую власть над судьбой имеет человек, который ЗНАЕТ, ЧЕГО ОН ХОЧЕТ. Барнс достиг своей цели, потому что он хотел быть деловым партнером Томаса Эдисона больше, чем чего-либо еще. Он держал в голове план достижения цели и четко следовал ему. Он СЖЕГ ВСЕ МОСТЫ ПОЗАДИ СЕБЯ. Он подпитывал свое ЖЕЛАНИЕ, пока оно не стало манией, навязчивой идеей – и наконец, свершившимся фактом. Когда он трясся в багажном вагоне по дороге в Оранж, он не говорил себе: «Я просто попытаюсь попросить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он твердил: «Я увижу Эдисона и поставлю его в известность, что приехал для того, чтобы создать с ним совместное предприятие». Барнс не утешал себя мыслью, что если ничего не получится, то он сможет найти какую-нибудь другую работу. Он был убежден: какую бы работу ни предложил ему Эдисон, в конце концов они станут равноправными партнерами. Он не искал путей для отступления и не готовил запасных вариантов – на тот случай, если Эдисон не согласится взять его к себе. Он был уверен в том, что в мире есть всего лишь ОДНА вещь, которую хочет заполучить, это – совместное предприятие с великим изобретателем Томасом А. Эди-

соном. Барнс сказал себе: «Я сжигаю все мосты позади себя и готов потратить **ВЕСЬ ОСТАТОК СВОЕЙ ЖИЗНИ**, чтобы получить то, что я хочу». С таким настроением у Барнса просто не было дороги назад. Он должен был или победить, или погибнуть. Вот и весь секрет его успеха!

Когда я думаю о Барнсе, мне вспоминается одна история, случившаяся в глубокой древности. Некий полководец оказался перед необходимостью принятия решения, но такого, которое гарантировало бы успех в предстоящем сражении. От этой битвы зависел исход войны, и проиграть ее было никак нельзя. Ситуацию осложняло то, что на стороне противника стояла армия, вдвое превышающая его собственную. Тогда полководец сделал следующее. Он приказал своим солдатам погрузиться на корабли и после заката переправил всю армию на противоположный берег, где находился стан противника. Затем он велел собрать все суда в одном месте и поджечь. Когда огонь охватил их, военачальник обратился к своей армии со словами: «У нас больше нет кораблей: их поглотил огонь. Это значит: если мы проиграем, то не уйдем отсюда живыми, потому что нам не на чем отступить. Победа или смерть – другого выбора у нас нет». Они победили.

Тот, кто хочет уметь побеждать, должен научиться сжигать свои корабли и отрезать все пути к отступлению. Только таким образом можно достичь того состояния, которое называется **ВОЛЕЙ К ПОБЕДЕ**. Теперь вам должно быть по-

нятно, о каком ЖЕЛАНИИ идет речь – о том, что сродни инстинкту выживания. Именно такое ЖЕЛАНИЕ и есть основа любого успеха.

Наутро после Великого чикагского пожара группа в несколько десятков коммерсантов стояли на Стейт Стрит и в оцепенении смотрели на дымящиеся останки принадлежавших им складов. Они потеряли все. Им предстояло нелегкое решение: попробовать восстановить эти склады и возобновить торговлю в Чикаго или перенести свой бизнес в другие города с более благополучной экономической обстановкой. Посоветовавшись, они решили уехать – все, кроме одного. Коммерсант, который решил остаться, показал рукой на остатки своего склада и сказал им: «Господа, на этом же самом месте я построю самый большой в мире склад, и сколько бы раз он ни сгорал, я буду восстанавливать его заново».

Это произошло в 1871 году. Склад был построен, и он действительно стал крупнейшим торговым складом в мире. Но помимо этого он стал великим памятником тому душевному настрою, которое мы называем ЖЕЛАНИЕМ. Для Маршала Филда (именно так звали того коммерсанта) не было ничего проще, чем уехать, как это сделали все его коллеги. Когда их настигла неудача и казалось, что в Чикаго у них больше нет будущего, они поступили самым простым и логичным образом.

Я думаю, вам совершенно ясно, что отличало Маршала

Филда от других торговцев: то же самое, что отличало Эдвина К. Барнса от тысяч других молодых людей, работавших в корпорации Эдисона. То, что отличает практически всех преуспевающих людей от тех, кого мы называем неудачниками. Каждый ребенок, достигая возраста, когда он начинает понимать, как много возможностей и удовольствий могут дать деньги, начинает мечтать о богатстве. Но мечты сами по себе не приносят денег. Лишь мечта, которая стала навязчивой идеей, иными словами, которая стала ЖЕЛАНИЕМ, может воплотиться в жизнь. ЖЕЛАТЬ означает держать в уме определенную цель, планировать действия по ее достижению и стоять на своем до тех пор, пока ЖЕЛАНИЕ не станет РЕАЛЬНОСТЬЮ.

Метод, при помощи которого ЖЕЛАНИЕ богатства может быть превращено в свой финансовый эквивалент, состоит из шести практических шагов. Они достаточно просты и доступны каждому.

**Первое.** Определите для себя точную сумму денег, которую вы бы хотели иметь. Недостаточно просто сказать себе: «Я хочу много денег». Деньги любят счет – и это не слова, а реальность. Вы должны знать точную цифру, вплоть до цента. (Для этого есть психологическая причина, о которой я расскажу вам в следующей главе.)

**Второе.** Решите для себя, какую цену (время, труд и т. д.) вы готовы заплатить за ту сумму денег, которую хотите

иметь. (Помните: нет такой вещи как «кое-что неизвестно для чего».)

**Третье.** Определите сроки с точностью до одного дня. Сколько времени вы даете себе на то, чтобы заработать желаемое количество денег?

**Четвертое.** Составьте четкий план по достижению своей цели и, как только будете готовы, начинайте выполнять его шаг за шагом.

**Пятое.** Все вышеизложенные пункты должны быть выражены одной фразой, записанной на бумаге. В этой фразе должно быть:

- 1) цифра – количество денег, которое вы хотите иметь;
- 2) срок, который вы даете себе для их получения;
- 3) план, благодаря которому вы намереваетесь достичь этого.

**Шестое.** Прочитывайте эту фразу вслух дважды в день: когда встаете с постели утром и когда ложитесь спать вечером. ЧИТАЯ, ВЫ ДОЛЖНЫ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ И ВЕРИТЬ, ЧТО ВЫ УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ.

Последовательное выполнение всех этих шагов очень важно. Особенно важен шестой шаг – потому что представляя себе, что обладаете деньгами, чувствуя себя богатым человеком, вы формируете и напитываете энергией мыслеобраз, который притянет к вам желаемую сумму.

Многим из вас может казаться невозможным «ощутить себя богатым человеком» прежде, чем это случится в реальности. Это действительно трудно, но это и есть та «лакмусовая бумажка», которая отличает мечты от ЖЕЛАНИЯ. Если вы действительно **БУДЕТЕ ЖЕЛАТЬ** денег настолько сильно, что ваше желание станет навязчивой идеей, то вам не составит никакого труда представить себе, будто вы уже обладаете этими деньгами. Цель заключается в том, чтобы **УБЕДИТЬ** себя: однажды (и вы знаете точно когда) вы будете иметь столько денег, сколько хотите.

Только тот, кто сознательно хочет денег, может накопить приличное состояние. Сознательно – означает, что все ваши мысли должны быть настолько заняты этим **ЖЕЛАНИЕМ**, что вы уже **ВИДИТЕ** себя богатым человеком, а значит, чувствуете и поступаете так, как чувствует и поступает богатый человек.

Людям непосвященным, тем, кто не знаком с основными принципами мышления, кто не понимает, как происходят психические процессы, может показаться, что все эти действия ни к чему не приведут. Убедить их в обратном не сможет никто – до тех пор пока они сами не попробуют следовать этим шести шагам. Если вы тоже сомневаетесь в действенности этого алгоритма, то, возможно, вам кое-что скажет тот факт, что предложил его никто иной, как Эндрю Карнеги. Он начинал как чернорабочий на сталелитейном заводе, но, следуя этим шести шагам, обзавелся состоянием

в 100 с лишним миллионов долларов. Возможно, к выполнению этих шагов вас подтолкнет то, что Томас А. Эдисон тщательно исследовал их, и пришел к выводу, что именно эти действия являются основой не только для накопления денег, но и для достижения любой другой цели, включая великие изобретения.

Этот алгоритм не требует от вас никаких сверхусилий. Для его выполнения не нужно жертвовать ничем жизненно необходимым. Он не заставляет вас вести себя необычно и выглядеть смешно в глазах других людей. И главное – следовать ему может абсолютно каждый, даже малообразованный человек. Единственное, что требуется для того, чтобы эти шесть шагов привели к нужному результату, – воображение, достаточное для того, чтобы вы **ВИДЕЛИ** и **ОЩУЩАЛИ** себя богатым человеком. Вы должны понять, что все те люди, которые преуспели в жизни и достигли материального благосостояния, когда-то начинали с простой мечты. Мечты, которая стала **ЖЕЛАНИЕМ**. Это **ЖЕЛАНИЕ** заставило их **ПЛАНИРОВАТЬ**, **ДЕЙСТВОВАТЬ** и **ПРЕДСТАВЛЯТЬ**. Это то, что лежало в основе каждого большого капитала. Деньги были потом.

Также вы должны осознавать, что вам никогда не удастся достичь финансового преуспевания, **ЕСЛИ** вы не сможете постоянно питать свое **ЖЕЛАНИЕ** мыслями о том, что **ВЫ БУДЕТЕ ОБЛАДАТЬ** деньгами, чего бы это ни стоило. Вы должны знать, что каждый большой лидер, начиная с самой

зари человеческой истории, был большим мечтателем. Вам нужно уметь воображать вещи, прежде чем они станут реальными фактами. Воображение и есть предвидение – когда вы прозреваете будущие события в их ментальной и духовной форме. Если в вашем воображении не будет денег, их никогда не будет и на вашем банковском счете.

Никогда еще в мировой истории у мечтателей не было таких поистине безграничных возможностей, какие есть сейчас. Шаткая политическая обстановка, возникающие один за другим экономические кризисы воспитали новое поколение людей, которые внутренне готовы к испытаниям и достижениям. Грядет новая эра. Перед каждым человеком открываются поистине безграничные возможности, в том числе и финансовые. Мировые экономические правила изменились. Мы живем в ИЗМЕНИВШЕМСЯ МИРЕ, и этот мир щедро вознаграждает риск и любое движение вперед. Сегодня преуспевают те люди, у которых не было никакой возможности чего-то достичь в стабильном, разграниченном мире потому, что любая попытка что-то изменить грозила потерей всего. Стабильность парализует развитие и экономический рост как на уровне отдельной человеческой жизни, так и на уровне целой страны.

Тот, кто стремится к богатству, влиянию и власти, должен знать, что этот измененный мир бросает человеку совсем другие вызовы, чем это было в недавнем прошлом. Он нуждается в новых идеях, в новых способах достижения, в но-

вых лидерах, новых изобретениях, новых методах обучения, новых средствах маркетинга, новых носителях информации, новых развлечениях.

Чтобы с достоинством ответить на эти вызовы и по праву вступить во владение этим новым, улучшенным миром, иными словами, чтобы победить, человек должен обладать несколькими важными качествами, из которых главные – **ЧЕТКОЕ ЗНАНИЕ ТОГО, ЧТО ОН ХОЧЕТ**, и **ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ** заполнить это во что бы то ни стало.

Мы с вами живем во времена смены эпох. Мы только что похоронили старый мир и наблюдаем рождение нового. Этому новорожденному миру необходимы мечтатели-практики: те, кто умеет не только мечтать, но и действовать. Мечтатели-практики всегда были и будут двигателями цивилизации.

Если вы действительно мечтаете о больших деньгах, то вам нужно помнить: истинными лидерами во все времена были люди, которые умели использовать энергию невидимого. Я снова говорю о **ЖЕЛАНИИ**. Рождаясь, идея дает импульс мысли, мысль приобретает ясную форму, а **ЖЕЛАНИЕ** наполняет эту мыслеформу энергией, которая в конце концов становится материей. Таким образом мысль превращается в небоскребы, города, фабрики, самолеты, автомобили и все те вещи, которые делают жизнь более комфортной и счастливой.

Готовность воспринять необычное, открытость к новому – вот главные качества мечтателя-практика. Тот, кто бо-

ится новых идей, обречен на провал уже до того, как начнет что-либо предпринимать. И в этом смысле наше время весьма благоприятствует тем, кто стремится к новому. Никогда еще МЕЧТЕ не давался такой простор (за исключением времен Дикого Запада, когда свою долю мира можно было завоевать в один день). Зато сейчас есть огромный деловой, финансовый и индустриальный мир, который стремительно меняется к новому и лучшему.

Планируя свои действия по приобретению богатства, не позволяйте никому разрушать ваши мечты. Вы должны оградить себя от презрения и насмешек. Чтобы сорвать свой куш в этом измененном мире, вам нужно проникнуться духом великих первопроходцев прошлого, из мечтаний которых вышла сегодняшняя цивилизация. Именно этот дух стал жизненной основой Америки – ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ взять от жизни лучшее, используя для этого все имеющиеся возможности для развития и реализации своих талантов на свободной земле. Позвольте вам напомнить о Колумбе, который всю свою жизнь посвятил тому, чтобы открыть Неизвестную Землю, – и в конце концов он открыл ее! Великий астроном Коперник мечтал о разнообразии миров во вселенной и доказал их существование! Никто не называл его «фантазером» после того, как мечта стала реальностью. Мы ставим его в один ряд с величайшими умами человечества, и это еще одно доказательство того, что ПОБЕДИТЕЛЕЙ НЕ СУДЯТ, ПРОИГРАВШИХ НЕ ОПРАВДЫВАЮТ.

Если вы считаете, что то, чего вы хотите, правильно и разумно, если вы верите в это, то идите вперед и делайте! Возьмите в путь мечту и оставьте «за бортом» все сомнения и опасения! Не слушайте тех, кто говорит вам: «А вдруг не получится, что тогда?» Говорящие это не знают, что **В КАЖДОЙ НЕУДАЧЕ ЕСТЬ СЕМЯ ГРЯДУЩЕЙ ПОБЕДЫ.**

Генри Форд, нищий, необразованный молодой человек, мечтал о «телеге без лошади», самодвижущейся повозке. Он не стал ждать, что жизнь бросит ему под ноги «мешочек с золотом», он не просил ничьего одобрения, а просто стал действовать и воплощать свою мечту в жизнь. Теперь свидетельство его мечты колесит по всей земле. Он вложил в свою мечту больше усилий, чем кто-либо другой, потому что не боялся разочарования.

Томас Эдисон мечтал о лампе, которая будет светить при помощи электрического огня. Он претворил свою мечту в действие, и, несмотря на то что более 10 000 экспериментов закончились неудачей, он не отступался от своей мечты до тех пор, пока она не стала физической реальностью.

**Мечтатели-практики НЕ СДАЮТСЯ!**

Авраам Линкольн мечтал о свободе для чернокожих рабов, и эта мечта заставила его действовать. Он чуть-чуть не дожил до того дня, когда объединенные Север и Юг воплотили его мечту в жизнь.

Братья Райт мечтали о машине, которая может летать

по воздуху. Мы с вами знаем, что их мечты не были пустым звуком.

Маркони мечтал создать такую систему, которая может переводить в звук и изображение колебания электромагнитного поля. О том, что он мечтал не напрасно, знает каждый, кто хоть раз слышал радио и видел телепередачу. Но, кроме того, мечта Маркони оказала человечеству еще одну великую услугу. Она сблизила скромную хижину и роскошное поместье. Она объединила народы, рассеянные по всей земле. Она дала возможность президенту Соединенных Штатов Америки обращаться непосредственно к каждому из граждан своей страны. Быть может, вам будет интересно узнать о том, что «друзья» Маркони посчитали его сумасшедшим и поместили в психиатрическую лечебницу, когда он заявил, что обнаружил принцип, позволяющий посылать сигналы без помощи проводов и других прямых физических средств коммуникации. К счастью, к сегодняшним мечтателям уже не применяют подобные «средства вразумления».

Мир не просто готов к новым открытиям – он к ним привык. Он щедро вознаграждает каждого, кто дает ему новую идею.

«Самое великое достижение было вначале мечтой. В желудке спит дуб, в яйце дожидается своего часа птица; в самой необычной мечте бодрствует ангел. МЕЧТЫ – СЕМЕНА РЕАЛЬНОСТИ».

Просыпайтесь, вставайте и самоутверждайтесь! Вы – меч-

татели этого мира, ваша звезда находится в зените. Мировая экономическая нестабильность, которая приводит в ужас тысячи людей, на самом деле – кладезь неиспользованных возможностей. Среди этих возможностей есть и ваш ШАНС, которого вы так долго ждали. Держите ум открытым и не бойтесь ничего. Мир переполнен возможностями, которых не было у мечтателей прошлого.

**ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО**  
является стартовой площадкой для взлета вашей мечты. Мечты, которая никогда не родится из равнодушия, лени и отсутствия амбиций.

Мир больше не насмехается над мечтателями, не называет их прожекторами. Если вы думаете, что это не так, вам стоит съездить в штат Теннесси и увидеть огромные дамбы и электростанции компании TVA. Это величественное свидетельство мечты о превращении водной энергии в электрическую – мечты, которая когда-то походила на безумие.

Возможно, многие из вас испытали в жизни немало разочарований и неудач. Возможно, вы пережили банкротство – материальное или душевное. Быть может, эта рана до сих пор кровоточит, и вы не можете найти в себе силы подняться и идти дальше. Однако воспряньте духом и помните – все драматические события жизни закаляют вас. Они тот несограемый капитал, на основе которого вы сможете построить новый мир.

Все, кто сегодня преуспел в жизни, когда-то начинали

с самого малого. Многим из них пришлось выдержать ожесточенную борьбу с обстоятельствами – борьбу, из которой они вышли победителями. Опыт всех этих людей показывает: переломный момент в судьбе наступает в минуту самого глубокого кризиса, когда человек покинут всеми и оставлен наедине с самим собой.

Джон Баньян написал свою книгу «Шествие Пилигрима» – одно из самых прекрасных произведений во всей английской литературе, находясь в тюрьме, куда он попал из-за своих взглядов на официальную религию.

О. Генри открыл писательский талант, дремавший в глубинах его души, в камере тюрьмы Колумбус, штат Огайо. Это вынужденное уединение дало ему возможность «познакомиться» со своим внутренним «я» и найти сокровища, спрятанные в глубинах его **ВООБРАЖЕНИЯ**. Когда он начал воображать, то понял, что он – не преступник и изгой, а большой писатель.

Неисповедимы пути человеческие! Испытания, которые посылает нам жизнь, всегда происходят по воле Провидения. Несчастья нередко настигают людей непосредственно перед тем, как те открывают в себе неведомые таланты и рождают гениальные идеи.

Эдисон, этот «всемирный бродяга», величайший изобретатель и ученый, начинал как обычный телеграфист. Он пережил тяжелые времена, прежде чем в нем проснулся гений.

Карьера Чарльза Диккенса начиналась с приклеивания

ярлыков на жестянки с ваксой. Он пережил трагическую любовь – это чувство всколыхнуло глубины его души и превратило его в одного из столпов мировой литературы. Из той трагедии родились «Дэвид Копперфилд» и другие великие произведения, которые оказали громадное воздействие на души всех, кто читал их. Разочарование в любви нередко приводит к тому, что люди перестают верить в себя, начинают пить или принимать наркотики и в конце концов опускаются на самое дно жизни. Так происходит потому, что большинство людей никогда не изучали искусство сублимации, или трансформации сильных эмоций в умственные и физические достижения. Этот феномен мы подробно рассмотрим в одной из последующих глав.

Элен Келлер ослепла и оглохла вскоре после своего рождения. Долгие годы она не умела говорить. Несмотря на постигшие несчастья, она золотыми буквами вписала свое имя в страницы истории человечества. Вся ее жизнь доказывает то, что *никто не может быть побежден, покуда жив.*

Роберт Бернс был одним из тысяч детей, на которых лежала печать проклятия бедностью. Он был обречен вырасти алкоголиком и закончить жизнь в пьяной драке. Но у него была душа поэта – и эта душа создала для него иной, возвышенный, чистый мир, который в конце концов стал реальностью.

Букер Т. Вашингтон родился в семье раба, а это значит, что ему навсегда были закрыты пути к процветанию и ка-

кой-либо общественной карьере. Но он обладал громадным запасом терпения, его сердце было открыто для того, что необычно и не принято; он был МЕЧТАТЕЛЕМ – и оставил свой след в истории нации.

Этим примерам несть числа. Бетховен был глух, Милтон был слеп, но их имена будут жить, пока живет цивилизация – потому что они МЕЧТАЛИ и сумели претворить свои мечты в действие.

Перед тем как перейти к следующей главе, вам нужно решить – готовы ли вы разжечь в себе огонь надежды, веры, храбрости и терпения. Все это в сочетании с принципами успеха, о которых говорится на каждой странице этой книги, приведет вас на самые высокие вершины жизни. Жизнь даст вам все необходимое для достижения успеха, как только вы будете ГОТОВЫ к этому.

Есть большая разница между тем, чтобы НАМЕРЕВАТЬСЯ иметь что-то и БЫТЬ ГОТОВЫМ получить это. Если вы не готовы к тому, чтобы быть богатым и успешным, вы никогда не добьетесь ни богатства, ни успеха. Главным движением вашей души, главным настроением вашей жизни должна быть ВЕРА. Не простая надежда или прихоть, а именно ВЕРА. Непредвзятое отношение к вещам и явлениям – основа веры. Ограниченный, боящийся ум не способен верить.

Помните: каждый получает ровно столько, на сколько рассчитывает. Вы сами устанавливаете себе планку. Чем выше она будет, тем большего вам удастся достичь. И наоборот:

чем ниже ваши требования к жизни, тем меньше вы получаете от нее. Поэт Джесси Б. Риттенхауз абсолютно точно выразила этот универсальный жизненный закон в своем стихотворении «Моя награда»:

Я с Жизнью заключил  
Контракт на один грош —  
Я грош и получил:  
Судьбу не проведешь!

Когда я увидал,  
Как заработок мал,  
То стал Судьбу молить,  
Чтоб больше получить.

Ответила она:  
«Условлена цена!  
О чем ты речь ведешь?  
Ты сам назначил грош!»

Я горько зарыдал,  
Когда я осознал:

# 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.