

САМОУЧИТЕЛЬ УСПЕХА

# Наполеон ХИЛЛ

ДУМАЙ

И БОГАТЕЙ!



САМОЕ ПОЛНОЕ ИЗДАНИЕ,  
ИСПРАВЛЕННОЕ  
И ДОПОЛНЕННОЕ

**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей!**  
**Самое полное издание,**  
**исправленное и дополненное**  
**Серия «Самоучитель успеха»**

*Издательский текст*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=21559424](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21559424)*

*Думай и богатей! Классическое издание, исправленное и дополненное:*

*АСТ; М.; 2019*

*ISBN 978-5-17-115974-0*

### **Аннотация**

Пожалуй, самая значимая и авторитетная книга в мире – руководство по обретению успеха, богатства, жизненной энергии преодоления и целеустремленности. На протяжении 80 лет «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ!» считается классическим учебником по созданию богатства. В каждой главе Наполеон Хилл раскрывает секреты добывания денег, пользуясь которыми, тысячи людей приобрели, приумножили и продолжают приумножать свое состояние, одновременно развивая и обогащая свой личностный потенциал.

Перед вами новое классическое издание грандиозной работы Наполеона Хилла, дополненное и переработанное с учетом современных реалий. Для самого широкого круга читателей.

# Содержание

«Думай и богатей!»: благодарности и признания	6
Специальное предисловие Боба Проктора	11
Предисловие редактора	16
Предисловие автора	28
Не существует такой вещи, как «Кое-что неизвестно для чего»	34
Введение	40
Человек, который «думал» свой путь	40
В трех шагах от сокровища	45
Наставление в упорстве стоимостью в 50 центов	48
Вы – властелин своей судьбы, вы – капитан своей души	58
Глава 1	64
Отправная точка к заветной цели. Первый шаг к Богатству	64
Конец ознакомительного фрагмента.	68

**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей!**  
**Классическое издание,**  
**исправленное**  
**и дополненное**

© MCMXXXVII by Napoleon Hill

© 2004 by Ross Cornwell

© 2007 by Bob Proctor (Special Foreword)

© 2004 by The Mindpower Institute

© Лоза О., перевод на русский язык, 2008

© ООО «Издательство АСТ», 2019

# «Думай и богатей!»: благодарности и признания

Книга «Думай и богатей!» повлияла на мою жизнь самым решительным образом. Без нее моя компания *Contours Express* просто не существовала бы. Я прочитал эту книгу 15 раз, и за семь лет – с момента открытия первого офиса *Contours Express* – моя фирма превратилась в целую сеть фитнес-клубов, в которой, ни много ни мало, 350 отделений! Но даже сейчас, добившись всех возможных целей, я вновь и вновь возвращаюсь к этой книге и каждый раз открываю в ней что-то новое. То, что помогает мне как в бизнесе, так и в личной жизни. Вне всякого сомнения, из всех книг, посвященных достижению успеха, эта – величайшая.

*Дейрн Картер,*

*основатель сети спортивно-оздоровительных центров Contours Express, отделения которой расположены в шести странах*

«Думай и богатей!» – ошеломляющий, невероятный труд доктора Хилла, который буквально преобразил XX столетие. Я уверен, что это новейшее, дополненное издание перевернет сознание людей и в XXI веке. Ни один философ, ни один мыслитель или гуру не приблизился по уровню понимания человеческой психологии и законов личностного роста к Наполеону

Хиллу.

*Билл Брукс,*

*автор книги «Новая наука продаж и убеждения покупателей»*

Я полагал, что книга «Думай и богатей!» — та «золотая» классика, которую, как ни старайся, уже невозможно улучшить, настолько она совершенна. Но я был не прав, потому что это новое издание превзошло все предыдущие выпуски. Думаю, доктор Хилл был бы счастлив увидеть, как его выдающаяся работа помогает людям, живущим в третьем тысячелетии, достигать новых вершин.

*Уолли Амос,*

*изобретатель смеси Famous Amos Chocolate Chip для изготовления «печенья без крошек», автор книги «Блюда, которые всегда удаются: вдохновенные рецепты на каждый день»*

Только одно прочтение книги «Думай и богатей!» помогло мне много лет назад стать владельцем крупнейшей в мире розничной сети. Если вы хотите добиться чего-то, то непременно должны прочесть эту книгу. Если вы читаете эту книгу, то непременно добьетесь успеха, как сделали это я и миллионы других людей. Спасибо, Наполеон Хилл!

*Джозе Джирард,*

*мировой «Продавец № 1» (согласно Книге рекордов Гиннеса)*

К сожалению, ни в одной школе не преподают

принципы успеха. Но на наше счастье в мире существует книга «Думай и богатей!», которая является ключом к любому успеху Наполеон Хилл мастерски и доступно объясняет такие понятия как «постановка целей», «позитивный мысленный настрой», и «взаимовыручка». Только лишь соблюдая эти три простых правила, вы меняете вашу жизнь к лучшему. Я навсегда благодарен Наполеону Хиллу за то, что он написал эту замечательную книгу.

*Джефф Келлер,*

*автор книги «Характер во всем»*

Впервые я прочитал книгу «Думай и богатей!», будучи студентом колледжа. Ее мне порекомендовал мой преподаватель, который вел курс под названием «Проживание каждого дня». Помнится, тогда я был очень закомплексованным молодым человеком, и страдал от низкой самооценки. Мое чувство собственного достоинства было на нуле, я постоянно находился в подавленном состоянии. Эта книга дала мне импульс к новой жизни! У меня появилась мотивация, я понял, что могу сделать все, чего захочу, и достичь любых целей.

*С. Трутт Кэти,*

*основатель корпорации Chairman and CEO of Chick-fil-A, Inc.*

Как это замечательно, что книга доктора Хилла «Думай и богатей!» издается вновь и вновь и продолжает изменять судьбы миллионов людей! Эта поистине уникальная книга способна указать путь к



воплощению в жизнь самых смелых мечтаний. Когда-то она помогла мне достичь карьерных вершин, и до сих пор я пользуюсь ей как незаменимым справочником.

*Дон Л. Прайс,*

*профессиональный спикер, писатель, преподаватель курса маркетинга и эффективных продаж*

Свой первый экземпляр книги «Думай и богатей!» Наполеона Хилла я купил за 25 центов (да-да, всего за два гривенника и пятак!) в магазине уцененной книги. С тех пор (а прошло уже более 35 лет) я продолжаю вдохновляться советами и идеями доктора Хилла. Я могу сказать: сколько бы она ни стоила, эта книга – бесценна.

*Доктор Джим Танней,*

*бывший рефери NFL, педагог, спикер, автор книги «Это – желание, а не умение»*

Книга, которая изменила мою жизнь!

*Том Хесс,*

*гитарист-виртуоз, композитор группы HESS*

Впервые я прочитал книгу «Думай и богатей!» ровно 30 лет назад – тогда мне было 18. Я сразу понял, что это величайшая из всех книг, которые я когда-либо читал (за исключением Библии). Книга доктора Хилла – нечто большее, чем просто инструкция на тему «как стать богатым». Чтение ее укрепляет дух, возвышает душу и помогает найти нужный тон в отношениях с жизнью. С помощью этой книги вы найдете силы для

достижения любых целей, вы обретете целый мир! Для меня она стала настоящим благословением; и время от времени я перечитываю ее вновь и вновь. Доктор Хилл оказал огромную услугу для всего человечества, написав ее. Это была поистине Божья воля! Без сомнения, новейшее издание книги «Думай и богатей!» поможет тысячам людей обрести веру в себя и добиться успеха во всех областях жизни.

*Эмерсон Б. Холл,*

*президент компании Tru Body Shaving Gels*

«Думай и богатей!» – номер один из всех так называемых «мотивационных» книг. Я часто перечитываю ее. Уверена: идеи Наполеона Хилла никогда не выйдут из моды.

*Патрисия Фрипп,*

*CSP, CPAE, профессиональный докладчик, преподаватель риторики, коммерческий тренер, бывший президент Национальной ассоциации спикеров*

*Стать реальностью может любая мечта – если только вы поверите в нее.*

*Наполеон Хилл*

# Специальное предисловие

## Боба Проктора

Знаете ли вы, дорогой читатель, что между нами общего? И вы, и я выбрали одну из самых великих книг, которые были когда-либо написаны – «Думай и богатей!» Наполеона Хилла. Прошло уже полвека с тех пор, как мне открылась мудрость этой замечательной книги, которую вы держите в своих руках. Она способна кардинально изменить качество вашей жизни, с ее помощью вы добьетесь всего, что только может представить себе разум, и станете счастливее и богаче, чем большинство живущих в этом мире людей. Я заявляю это с полной ответственностью: пятьдесят лет знакомства с творением Наполеона Хилла дают мне право так говорить. Однако позвольте мне кое-что объяснить вам.

В 1963 году мой брат Ал вручил мне подарок, который я считаю лучшим в своей жизни, более того, я считаю это настоящим сокровищем. Он подарил мне экземпляр книги Наполеона Хилла «Думай и богатей!», собственноручно переплетенный им в обложку из черной марокканской кожи. И хотя с тех пор у меня появилось множество других изданий этого труда, я бережно храню подарок Ала и всюду беру его с собой. С того момента, как я получил его, моя жизнь начала улучшаться день ото дня; так происходило все эти годы, так

происходит и теперь.

Примерно год назад Ал прислал мне по электронной почте письмо, в котором выразил свою благодарность за то, что я начал учиться у Наполеона Хилла. Ведь эта книга положила начало не только моему личному благополучию, но и процветанию всей нашей семьи. Теперь принципы Наполеона Хилла – наши принципы, и мы просто не представляем себе, как можно существовать иначе. Философия доктора Хилла открывает огромные перспективы каждому, кто к ней обращается. Никакие другие методы не способны привести вас к такому успеху. Это сработало в моей семье, значит, сработает и в вашей жизни.

Я пишу эти слова, сидя за столом в своей библиотеке. Вокруг меня несколько тысяч книг – великих книг! – но ни одна из них не повлияла на мою жизнь так, как это сделала работа Наполеона Хилла «Думай и богатей!».

Генри Форд, Джон Д. Рокфеллер, Томас Эдисон и Александр Грэм Белл – все они были близкими друзьями Наполеона Хилла. Их имена у всех на слуху, и не нужно быть знатоком, чтобы понимать, какое колоссальное воздействие оказали эти люди на развитие науки и производства. Многие великие изобретения и достижения носят их имена. Но и вместе они не повлияли на историю человечества в XX веке так, как сделала это книга Наполеона Хилла. Знаменитые изобретатели и основатели мировых корпораций много потрудились для того, чтобы жизнь людей стала комфортнее и

лучше, но только Наполеон Хилл посредством своей книги сумел действительно изменить судьбы миллионов.

С того дня, когда гениальное творение доктора Хилла увидело свет, прошло уже более полувека. Бесчисленное множество людей во всем мире пользуется сегодня его знанием. Многие из них понятия не имеют о том, кто такой Наполеон Хилл – просто потому, что они получили его мудрость из рук других людей: тех, кто, будучи вдохновлен идеями Хилла, проводил собственные исследования, писал книги, создавал тренинговые школы.

Я до сих пор очень хорошо помню миг, когда впервые открыл эту книгу. Это было в Канаде; я сидел у камина в маленьком домике в пригороде Торонто. Несмотря на то что я был тогда молод и полон сил (мне только что исполнилось 26), уныние владело мной. Я чувствовал себя разбитым, подавленным и очень несчастным. Дело в том, что тогда (а я считал себя уже довольно старым) я не имел никакого систематического образования и хотя бы небольшого опыта работы. Я был настолько заиклен на том, чего я НЕ ИМЕЮ, что действительно НЕ МОГ ничего сделать. Все мои мечты казались мне пустыми фантазиями... Но книга «Думай и богатей!» вдохновила меня. Доктор Хилл заставил меня сосредоточиться на том, что я мог сделать, используя те средства и умения, которыми я располагал тогда. Я стал применять принципы, изложенные в этой книге, и мало-помалу передо мной начали открываться пути к реализации моих желаний.

Если раньше я находил себе массу оправданий, почему я не могу что-то сделать, то теперь у меня появилось множество причин – почему я могу сделать это.

Книга «Думай и богатей!» научила меня, как нужно работать над развитием сильных сторон моей личности и компенсировать слабые. Каждый раз, перечитывая какую-либо главу, я чувствовал, как во мне пробуждаются ранее дремавшие таланты и растет самооценка. Сегодня я владею несколькими весьма преуспевающими компаниями: в их филиалах работают десятки тысяч людей в разных странах. Моими деловыми партнерами являются люди, сотрудничество с которыми сделало бы честь любому бизнесмену. Отделение одной из компаний – Life Success Group – занимается тем же самым, чему посвятил свою жизнь Наполеон Хилл. Оно помогает людям раскрыть свой внутренний потенциал и максимально развить его. Ежедневное чтение пособия «Думай и богатей!» стало моей полезной привычкой. Несмотря на то что почти каждую строчку этой книги я помню наизусть, я все же продолжаю читать ее. Знаете почему? Я пришел к выводу: какие бы вызовы ни бросала мне жизнь, я обязательно найду верное решение на страницах этой волшебной книги. Другой своей привычкой я сделал правило: по крайней мере дважды в год каждый день в течение одного месяца прочитывать главу «Упорство».

Недавно по приглашению фонда Наполеона Хилла я ездил в Куала-Лумпур (Малайзия). Там, на международной

конференции фонда, я выступал с речью. В этот раз премию Наполеона Хилла вручали премьер-министру Малайзии. И хотя самого доктора Хилла уже нет с нами, люди, работающие в фонде его имени, продолжают его дело. Там со мной случилось одно очень яркое переживание. Это произошло, когда я шел в библиотеку фонда. Глядя на прекрасное, высокое и светлое здание библиотеки, я вдруг испытал чувство глубокой благодарности к этому замечательному человеку и всем тем людям, которые несут его идеи в мир. Я почувствовал, что своим счастьем и благополучием я обязан Наполеону Хиллу и фонду его имени.

Хотите ли вы изменить свою судьбу, как это сделали миллионы людей? Тогда примите решение прямо сейчас! От вас требуется лишь готовность постоянно, день за днем, использовать принципы, описанные в этой книге. Я настоятельно рекомендую вам сделать это, потому что сам прошел весь этот путь. Я читал книгу и шаг за шагом шел к успеху, я ДУМАЛ И БОГАТЕЛ. В каком-то смысле вы счастливее меня, потому что начинаете знакомство с Наполеоном Хиллом с последней, самой полной версией его книги. Сделайте ее частью вашей жизни – и реальность превзойдет все ваши самые смелые ожидания!

*Боб Проктор, автор бестселлера «Каждый рождается богачом»*

*22 июня 2007 года*

# Предисловие редактора

*Не ждите подходящего момента:  
он может никогда не наступить.*

Тому, кто впервые открыл эту книгу, я настоятельно рекомендую немедленно перевернуть страницы и приступить к чтению с «Предисловия автора». Именно оттуда начнется чудесное преобразование вашей судьбы. Вас ждет незабываемый, бесценный опыт, который дал многим тысячам мужчин и женщин ключ к успеху. Каждый, кто открывает эту книгу, вступает на путь успеха – и так происходит уже многие годы с того самого момента, как Наполеон Хилл издал этот эпохальный труд.

«Думай и богатей!» – вот ЕДИНСТВЕННАЯ книга, которую вы должны читать, если хотите чего-либо достичь в этой жизни. Ни одна другая книга, посвященная саморазвитию, не содержит таких действенных и в то же время доступных каждому рекомендаций. Только труд Наполеона Хилла позволит вам стать по-настоящему богатым. Когда я говорю «по-настоящему», то имею в виду не просто материальное благополучие, а обогащение всех сторон вашей жизни: в первую очередь, я говорю о духовном.

Идеи, содержащиеся в этой книге, подобны живительному источнику, который питает ростки вашего будущего успеха.



Откройте в себе этот родник – и он даст начало реке позитивного отношения к жизни. Любая книга, видео- или аудиозапись, любой тренинг личностного роста основан на принципах успеха, которые открыл нам доктор Хилл. До него не было ничего подобного; все, что появлялось после него – лишь переработка его идей и советов.

Итак, вы начинаете свой путь к свободе, независимости и жизненному успеху. В том случае, если это ваше первое прочтение книги «Думай и богатей!», я советую вам не уделять особого внимания приложениям, сноскам и пояснениям. Они пригодятся потом, когда вам потребуется дополнительная информация к основному знанию. При первом же чтении все это будет лишь отвлекать вас и замедлит процесс обучения успеху. Сейчас вам стоит просто «проглотить» весь текст целиком, главу за главой, и, дойдя до конца, начать читать снова. Второе прочтение должно быть более вдумчивым: вы приступаете к практическим шагам. При каждом последующем чтении я рекомендую вам вновь и вновь возвращаться к «Предисловию автора», внимательно изучать приложения и сноски, это даст вам понимание многих вещей и понятий, таких, например, как «Позитивное отношение». Вы сможете проникнуться эпохой, в которой жил и работал Наполеон Хилл, понять психологию людей, о которых он писал. Как ни странно, но это позволит вам лучше понять настоящее время, а главное – понять самого себя. Ведь когда доктор Хилл писал свою великую книгу, он

думал о самых обычных людях, значит, он думал именно о вас. Я прошу вас: оставьте сомнения и быстрее переверачивайте страницы. Не тратьте времени впустую. Немедленно начинайте читать «Предисловие автора», для того чтобы наконец-то сделать Первый Шаг к Успеху!

Если же вы уже знакомы с работой Наполеона Хилла и читали какое-либо из предыдущих изданий этой книги, то хочу сказать, что в этом издании вас ждет немало открытий. Как вы могли прочесть на обложке, это издание является последней, оригинальной и полнейшей версией исследования доктора Хилла. Мы постарались включить в нее все записи и наблюдения, которые сделал Наполеон Хилл в течение своей долгой жизни. Возможно вам известно, что первое издание книги «Думай и богатей!» вышло в 1937 году, то есть в самый разгар Великой депрессии. Представьте себе, как нужна была тогда эта книга людям, которые потеряли надежду на будущее! В 1960 году свет увидела вторая, исправленная версия: в ней доктор Хилл удалил множество разделов, посвященных экономическому упадку, царившему в Америке в конце 30-х годов XX века. Автор постарался сделать книгу универсальной, чтобы ею могли пользоваться люди, живущие в разных странах и в разное время. Большинство из читателей Хилла знакомы именно с этой версией, вышедшей в 1960 году. И вот теперь мы вновь обратились к первому оригинальному изданию и включили в настоящий выпуск практически все разделы, которые не вошли во вторую версию

книги. Сделали мы это по одной простой причине: как знает каждый из вас, современный мир весьма далек от экономической и политической стабильности, в нем то и дело случаются перевороты, падения режимов и экономик; одни страны теряют свое влияние и могущество, а другие, наоборот, приобретают его... И вот в этом нестабильном, постоянно меняющемся мире большая часть из того, что было в издании 1937 года, оказалась удивительно уместной и своевременной. Как выясняется, люди XXI века испытывают те же самые трудности и совершают те же самые ошибки, что и люди, жившие в первой половине XX столетия! Мне кажется, что опыт Великой депрессии даже более ценен сейчас, чем во время, когда она происходила, – именно потому, что мы имеем возможность оценить и проанализировать его со стороны.

Итак, настоящая версия «Думай и богатей!» включает в себя весь тот обширный исторический материал, который был «вырезан» из книги почти полвека назад. (Хотя несколько оригинальных разделов не вошли в основной текст, однако о них рассказывается в специальных сносках и пояснениях.) Кроме того что эта книга является начальной авторской версией, она была обновлена и восстановлена графически. Дело в том, что в ней сохранены все курсивы, выделения и заглавные буквы, которые вывел сам доктор Хилл. Такое авторское оформление придает тексту новый импульс, сообщает ему творческое, восторженное настроение.

Мы постарались не просто восстановить оригинальный текст. Мы пересматривали каждую главу, каждую строчку и тщательно сверяли их с рукописями Наполеона Хилла. Поэтому в настоящем тексте есть незаметные на первый взгляд, но очень важные изменения в пунктуации, терминологии и даже в строении отдельных фраз. Все это усиливает акценты и обращает внимание читателя на главное. Также мы обновили финансовые и экономические данные – там, где посчитали нужным это сделать. Например это коснулось курса доллара в иллюстрациях и примерах: мы сделали это для удобства читателя, чтобы не вынуждать его постоянно совершать в голове лишние вычисления. Мы постарались, чтобы все эти изменения, добавления или удаления служили исключительно одной цели: устранить все искусственные препятствия к пониманию идей доктора Хилла. Мы ставили перед собой задачу сделать так, чтобы пользоваться книгой сегодняшнему читателю было настолько просто, насколько это вообще возможно.

Мы хотим, чтобы вы знали: помимо того что данная книга представляет собой новейшее, восстановленное и дополненное издание, она является аннотированным руководством. Это значит, что для каждого понятия и для каждого примера имеется своя сноска и пояснение. Также в конце книги вы найдете предметный указатель: он поможет вам использовать этот труд более эффективно. Большинство этих аннотаций, в первую очередь, привлечет внимание тех, кто стре-

мится понять идеи Наполеона Хилла в глобальном историческом контексте. Когда мы готовили настоящее издание, то ясно понимали: несмотря на то что Наполеон Хилл писал о вечных ценностях, все же большинство персоналий и исторических обстоятельств, о которых он рассказывал, не знакомы большинству современных читателей. Мы попытались сделать все, чтобы эта версия стала не просто репринтным изданием, но сочетала в себе целостность и глубину первого издания с доступностью и универсальностью выпуска 1960 года.

Что такое «Думай и богатей!»? Книга доктора Хилла – СОБЫТИЕ, которое случается каждый день. Год за годом, день за днем люди продолжают неожиданно для себя «обнаруживать» ее. Одни случайно находят ее на стеллажах букинистических магазинов или на дальней полке библиотеки, другим она досталась по наследству, кто-то получил ее в подарок от друга или коллеги... Книга «Думай и богатей!» попадает к людям различными путями, однако результат всегда один и тот же: проникнувшись идеями Наполеона Хилла, человек полностью меняет свою жизнь. Он открывает в себе неиссякаемый источник творческой энергии и начинает воплощать в жизнь самые смелые свои мечты и фантазии. Он становится свободным – в самом полном смысле этого слова.

Как уже говорилось, первый экземпляр книги «Думай и богатей!» был продан в 1937 году. Спустя 11 лет, в феврале 1948-го, журнал «Венец» провел социологическое исследо-

вание среди 300 наиболее успешных молодых мужчин и женщин. Главный вопрос этого исследования был таким: «Назовите книгу (или книги), которая оказала на вашу жизнь наибольшее влияние, и объясните почему». Книга Наполеона Хилла «Думай и богатей!» заняла в этом списке четвертое место! В 1986-м, через 38 лет после ее издания, когда в Америке (позже – США) сменилось уже восемь президентов, был опубликован список «10 самых продаваемых книг об инвестициях». Список составлялся на основе ежемесячных отчетов по всем книжным магазинам страны. И в этом списке «Думай и богатей!» значилась под номером один! Далее следовали такие фундаментальные издания, как «Ваш личный инвестиционный гид на все времена», «Как покупать акции» и «Получайте свое!». И это при том, что назвать труд доктора Хилла «книгой об инвестициях» можно только в самом общем смысле. Согласно Наполеону Хиллу, самая главная инвестиция, которую может сделать человек, – это инвестиция в самого себя. И неугасимый читательский интерес к его книге полностью подтверждает это.

Несколько лет назад библиотека Конгресса проводила исследование, целью которого было выяснение, какая книга оказала наибольшее воздействие на духовную жизнь читателей. Как и следовало ожидать, самый распространенный ответ был – Библия. Второе и третье место заняли, соответственно, книги «Атлант расправил плечи» Айна Рэнда и «Думай и богатей!» Наполеона Хилла. 14 октября 2002 года

в журнале *Business Week* было опубликовано новое исследование, согласно которому книга Наполеона Хилла входила в 15 самых продаваемых в мире книг о бизнесе, – и это спустя 65 лет после того как был продан самый первый ее экземпляр! И сегодня, стоит вам заглянуть в любой – маленький или большой – книжный магазин Америки, вы непременно найдете несколько различных изданий «Думай и богатей!», в мягкой или твердой обложке. И хотя на титульном листе могут стоять разные годы выпуска, в большинстве случаев это будет версия 1960 года (просто изданная в разных издательствах под разными обложками). Книга «Думай и богатей!» продается одинаково хорошо как в отделах бизнес-литературы, так и в отделах литературы по саморазвитию. Секрет ее многолетней популярности заключается в том, что принципы, описанные в ней, реально работают с каждым человеком, вне зависимости от его национальности, вероисповедания и страны, где он родился.

В течение последних трех лет я имел честь работать в качестве первого шеф-редактора (как специально приглашенный работник) над этим исправленным и дополненным изданием книги Наполеона Хилла. Главным и единственным издателем этой версии является фонд Наполеона Хилла – благотворительная организация, которую он основал. Ежегодно в фонде (при сотрудничестве с *Imagine Inc.*) издается Информационный бюллетень, в котором последователи Наполеона Хилла развивают его идеи, применяя их к различным

областям жизни.

Быть главным редактором книги доктора Хилла не только огромная честь, но и огромная ответственность. Я должен был не просто тщательно выверять варианты рукописей и соблюдать авторский стиль, но и постараться обобщить опыт множества людей во всем мире, во всех слоях общества – людей, которые с помощью методики доктора Хилла добились свободы, успеха и уверенности в себе. Я выслушал сотни историй, перечитал огромное количество писем, где люди описывали свой личный опыт применения принципов книги «Думай и богатей!». Я уверился, что все, кто последовательно и старательно следовал тринадцати шагам, описанным в этой книге, добились поразительных результатов. Свидетельства всех этих людей убедили меня, пожалуй, не меньше, чем это сделала сама книга. К этим свидетельствам я могу прибавить и свою личную историю; но, кроме того, я уверен – когда-нибудь (возможно, уже очень скоро) и вы сможете рассказать то же самое и о своей собственной жизни.

По моему глубокому убеждению, книга «Думай и богатей!» – больше, чем просто руководство по достижению жизненного успеха. Кроме принципов саморазвития вы найдете в ней странные, почти пророческие мысли Наполеона Хилла о делах и проблемах, которые являются весьма актуальными для нашего сегодняшнего мира. Он писал о вещах, о которых в его время люди не имели никакого понятия. Та-



ких, например, как торговые сети, совместное управление, приоритет сферы обслуживания, техника визуализации, методика мозгового штурма, письменное изложение целей перед составлением любого плана. Современный бизнес не может обходиться без всех этих понятий, а ведь в свое время люди не имели ни малейшего представления обо всем этом. Так доктор Хилл посвящает почти целую главу работе мозга – хотя никогда прежде никто не говорил об этом. Знание физиологических процессов, происходящих в человеческом мозге, позволяет делать выводы относительно психической деятельности человека (см. главу 12, где говорится о преобладании правостороннего или левостороннего отдела мозга). Любой из психологических тестов, рассеянных во множестве по страницам этой книги, полностью применим и сегодня. Благодаря этим тестам человек узнает о себе больше, чем за всю предыдущую жизнь; так что эту книгу стоит читать хотя бы в целях самопознания.

За полвека до того как понятие «малый бизнес» вошло в обиход, Наполеон Хилл в мельчайших подробностях объяснил стратегию и тактику, следуя которым каждый, кто хочет сменить род деятельности или найти новую интересную работу, сможет открыть свое собственное дело. Его гипотеза относительно того, что есть капитализм и каковы его средства (см. главу 6), является самой убедительной из всех, которые когда-либо выдвигали мыслители.

Неважно, в каком городе и в какой стране вы живете.

Неважно, чем вы занимаетесь и каковы ваши политические и религиозные взгляды. Если вы хотите добиться успеха в любой области деятельности – вы обязательно должны прочесть эту книгу. Без нее ни одна библиотека делового человека не может быть полной. Даже если у вас уже есть предыдущая версия этой книги, вам стоит приобрести в личное пользование настоящее издание, восстановленное, дополненное и аннотированное. Это оригинальный авторский текст, отредактированный и адаптированный для сегодняшнего дня, для сегодняшнего читателя. Исторический материал, рассказывающий о Великой депрессии 30-х годов XX века, сегодня представляется даже более ценным, уместным и своевременным, чем это было тогда.

*Безусловно, основная цель книги «Думай и богатей!» – обучение практическим шагам к достижению финансовой независимости и богатства. Но все же самая большая ценность этой великой книги состоит не в том, что она может сделать вас успешным и состоятельным. Главное заключается в том, что с ее помощью вы сможете определить для себя: что означает успех для вас лично? Каково ваше призвание? Чего вы действительно хотите от этой жизни, что может сделать вас по-настоящему счастливым? Перефразируя известную фразу Наполеона Хилла, я могу сказать: «Друзья, все ваши мечты станут реальностью, если только вы поверите в то, что это возможно!» И пусть*

*настоящая оригинальная версия книги «Думай и богатей!», восстановленная и дополненная, станет вашей путеводной звездой на пути к успеху.*

*Росс Корнуэлл*

Мы надеемся, что новое издание фундаментального труда Наполеона Хилла принесет вам удовольствие и пользу. Мы будем признательны, если вы порекомендуете эту книгу своим близким, друзьям и коллегам. Ждем ваших отзывов и рецензий на сайтах *Amazon.com*, *BarnesandNoble.com*, *Amazon.ca*, *Amazon.co.uk*, и в других интернет-магазинах. Если при чтении этой книги вы обнаружите какую-либо ошибку (орфографическую, фактическую и пр.), пожалуйста, сообщите об этом главному редактору по электронной почте [ircornwell@mastermindpower.org](mailto:ircornwell@mastermindpower.org). Мы будем особенно благодарны, если вы выскажете свои замечания или мысли, которые возникли у вас по ходу чтения данной книги.

# Предисловие автора

В каждой главе этой книги раскрывается секрет, благодаря которому более пятисот чрезвычайно состоятельных людей добились процветания и богатства. Я потратил несколько лет, чтобы проанализировать жизненный опыт каждого из них и вывести формулу успеха.

Впервые об этом<sup>1</sup> 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 позво-

лила 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 са-

мых 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 экс-

траординарен, 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 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

---

<sup>1</sup> В пересчете на сегодняшний курс это приблизительно 12,5 миллиардов долларов.

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 самостоятельно.

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. Пре-



зидент 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 вдохновлен этим секретом, что, используя его, смог заполучить свободу для своих сограждан. Впоследствии он стал первым президентом свободной нации Филиппин<sup>2</sup>.

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<sup>2</sup> были<sup>3</sup>:

ГЕНРИ ФОРД

УИЛЬЯМ РИГЛИ (младший)

ДЖОН УАНАМЕЙКЕР

Е. М. СТАТЛЕР

ГЕНРИ Л. ДОГЕРТИ

КИРАС Х. К. КЁРТИС

ДЖЕЙМС ДЖ. ХИЛЛ

ФАННИ ХЕРСТ

ДЖОРДЖ С. ПАРКЕР

полковник РОБЕРТ А. ДОЛЛАР

ЭДВАРД А. ФИЛЕН

ЭДВИН С. БАРНЕС

---

<sup>2</sup> Дополнительную информацию обо всех этих людях вы найдете по ссылкам на с. 343–380.

ДЖОРДЖ ИСТМАН

ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ

ДЖОН В. ДЭВИС

МЭРИ ДРЕССЛЕР

ЭЛБЕРТ ХАББАРД

УИЛБЕР РАЙТ

УИЛЬЯМ ДЖЕННИНГС БРАЙАН

доктор ДЭВИД СТАРР ДЖОРДАН

СТЮАРТ ОСТИН УАЙЕР

ДЖ. ОГДЕН АРМУР

доктор ФРЭНК КРЭЙН

ЧАРЛЬЗ М. ШВАБ

ЭРНЕСТИН ШУМАНН-ХЕНК

доктор ФРАНК ГАНСОЛАС

ДЭНИЕЛ УИЛЛАРД

ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР

ТОМАС А. ЭДИСОН

ФРЭНК А. ВАНДЕРЛИП

Ф. В. ВУЛВОРФ

АРТУР БРАЙСБЕЙН

ВУДРО ВИЛЬСОН

УИЛЬЯМ ХОВАРТ ТАФТ

ЛЮТЕР БЕРБАНК

ЭДВАРД В. БОК

ФРЭНК А. МАНСИ

КЭЙТ СМИТ

ЭЛБЕРТ Х. ГАРИ

АЛЕКСАНДР ГРЭМ БЕЛЛ

ДЖОН ПАТТЕРСОН

ДЖУЛИУС РОЗЕНВАЛЬД

ДЖ. Г. ЧАПЛИН

АРТУР НЭШ

КИНГ ЖИЛЛЕТТ

РАЛЬФ А. УИКС

ЮДЖ ДЭНИЭЛ Т. РАЙТ

ЭЛЛА УИЛЛЕР УИЛКОКС

КЛАРЕНС ДАРРОУ

ДЖЕННИНГС РЭНДОЛЬФ<sup>7</sup>

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, пригодились то, чему они учились в школе. Джон Уанамейкер однажды сказал мне, что его обучение в школе было подобно двигателю парового локомотива<sup>4</sup>: 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 богатство, 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 ША-**

ГА.

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 препятствий 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<sup>1</sup>, 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 добыюсь 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 по-

ставил себе **ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ**, кто питал свое **ЖЕЛАНИЕ** до тех пор, пока это не стало навязчивой идеей. Возможно, 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 извест-

ное выражение «изобретенный Эдисоном и установленный Барнсом». Их деловой союз был успешным в течение 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<sup>2</sup>. 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»<sup>3</sup> 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<sup>4</sup>. 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 противоположную 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<sup>5</sup>, 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 богатым 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 ОСТА-НОВИЛСЯ 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 большин-

ство 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. Требуются большая проницательность 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 испошчиков 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? Ка-

кое 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 цели. 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 преподавала 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 того 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 настроить себя 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 погру-

зится 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<sup>6</sup>, 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 приоткроет 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 продолжили поиски – до тех пор, пока, будто по мановению волшебной палочки, секрет не был обнаружен. РЕШИМОСТЬ Форда победила опять<sup>7</sup>! 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>3</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 мыс-

---

<sup>3</sup> Перевод В. Рогова.

лей, 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, 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<sup>8</sup>. 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 отно-

сительно 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 принесет 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 собствен-*

ной 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 пробле-

мой 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 немалоды, 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<sup>9</sup>

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 рождается 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 винтиком 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. Эдисоном. 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!

# 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.