

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ДУМАЙ & БОГАТЕЙ

ВКЛЮЧИ МОЗГИ
И СТАНЬ БОГАТЫМ

НОВЫЙ
ПЕРЕВОД
МИРОВОГО
БЕСТСЕЛЛЕРА

Путь к успеху

Наполеон Хилл
Думай и богатей

«СОЮЗ»

1937

Хилл Н.

Думай и богатей / Н. Хилл — «СОЮЗ», 1937 — (Путь к успеху)

ISBN 978-5-60-467124-5

Тринадцать шагов к богатству, описанные в этой книге – самая короткая и самая надежная из всех существующих систем, помогающих людям достичь поставленной жизненной цели. Это не роман и не развлекательное чтение. Это пособие по достижению личных целей, построенное на непосредственном опыте сотен процветающих бизнесменов. Эту книгу следует изучать, размышлять над ней, в ней подробно изложена философия пути к богатству, основанная на реальных достижениях преуспевающих американцев за последние пятьдесят лет. Вы узнаете не только, что нужно делать, чтобы стать успешным человеком, но и как именно это сделать! В книге описана совершенная система самоанализа, которая поможет понять, что до сих пор мешало вам хорошо зарабатывать. Благодаря знаменитой формуле личных достижений, выведенной миллионером Эндрю Карнеги – вы тоже сможете пополнить ряды миллионеров. Всего лишь тринадцать принципов, помогающих обрести богатство и незаменимых для любого желающего достигнуть финансовой независимости. В каждой главе этой книги упоминается секрет, помогающий делать деньги.

ISBN 978-5-60-467124-5

© Хилл Н., 1937

© СОЮЗ, 1937

Содержание

Из первого издания	6
Как получить от книги максимальную пользу	7
Предисловие издателя к первому изданию	8
Благодарственные письма знаменитых американцев автору книги	9
Предисловие автора к первому изданию	11
Глава 1	15
В трех футах от золота	17
Урок настойчивости за 50 центов	18
Ты командир своей судьбы, ты капитан своей души, потому что...	22
Глава 2	25
Первые шаги к богатству	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Наполеон Хилл

Думай и богатей

© перевод с английского, Татьяна Боровикова

© ИП Воробьёв В.А.

© ООО ИД «СОЮЗ»

Из первого издания

ЧЕГО ТЫ ХОЧЕШЬ БОЛЬШЕ ВСЕГО НА СВЕТЕ? ДЕНЕГ? СЛАВЫ? ВЛАСТИ? ДОВОЛЬСТВА ЖИЗНЬЮ? ДУШЕВНОГО СПОКОЙСТВИЯ? СЧАСТЬЯ?

Тринадцать шагов к богатству, описанные в этой книге, – самая короткая и самая надёжная из всех существующих систем, помогающих людям достичь определённой жизненной цели.

Приступая к этой книге, вы много выиграете, если поймете, что ОНА – НЕ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ЧТИВО. Чтобы усвоить её, не хватит недели и даже месяца.

Внимательно прочитав ее, доктор Миллер Риз Хатчинсон, известный всем американцам инженер-эксперт, долго работавший с Эдисоном, сказал:

«Это не роман. Это пособие по достижению личных целей, построенное на непосредственном опыте сотен самых процветающих американцев. Эту книгу следует ИЗУЧАТЬ, переваривать, размышлять над ней. За вечер следует прочитывать не более одной главы. Советую подчеркивать предложения, которые впечатлили вас больше всего. Позже вернитесь к подчеркнутым строкам и перечитайте их. **НАСТОЯЩИЙ УЧЕНИК НЕ ПРОСТО ПРОЧИТАЕТ ЭТУ КНИГУ** – он усвоит её содержание, и оно станет частью его личности. Эту книгу следует преподавать старшеклассникам во всех школах. Я бы запретил выдавать аттестаты об образовании тем, кто не сдаст по ней экзамен. Эта философия не заменяет предметы, которые изучаются в школе, но помогает организовать и применять усвоенные знания. Вы сможете, не теряя времени, превращать их в услуги, которые пользуются спросом, и получать надлежащее вознаграждение за свой труд.»

Доктор Джон Р. Тёрнер, декан колледжа Университета города Нью-Йорк, прочитав книгу, о которой идет речь, заявил:

«Самое лучшее доказательство действенности этой философии – пример вашего собственного сына Блэра, чью невероятную историю вы поведали в главе о стремлении».

Доктор Тернер говорил о сыне автора этой книги. Блэр родился глухим, но не стал глухонемым, и даже более того – превратил свою особенность в ценный актив благодаря принципам, изложенным в этой книге.

Как получить от книги максимальную пользу

Прочитав историю Блэра, вы поймёте: в вашем распоряжении оказалась философия, которую легко превратить в материальные блага, и которая столь же легко принесёт вам душевное спокойствие, понимание, духовную гармонию, а в некоторых случаях, как произошло с сыном автора, поможет компенсировать физический недостаток.

Автор проанализировал истории сотен людей, достигших успеха, и обнаружил: абсолютно ВСЕ они имеют привычку обмениваться идеями в ходе того, что теперь называют БРЭЙНСТОРМИНГОМ. Когда у этих людей возникает проблема, требующая решения, они садятся вместе и беседуют, пока из обмена мыслями не родится план, ведущий к нужной цели.

Читающие эту книгу получают наибольшую пользу, если возьмут на вооружение описанный в ней принцип мозгового треста. Советую поступить, как многие другие до вас, и изучать книгу в группе. Группа может состоять из любого числа людей при условии, что они дружелюбны и способны к совместной работе, и должна встречаться регулярно, желательно раз в неделю. На каждой встрече следует зачитывать вслух одну главу, чтобы затем все присутствующие могли её свободно обсудить. Каждый участник должен записывать абсолютно все свои идеи, порожденные этой дискуссией. За несколько дней до очередной встречи каждому участнику следует прочитать и проанализировать соответствующую главу. Чтеца надо выбрать такого, чтобы он умел читать с выражением и вкладывал в произносимые слова чувство и смысл.

Поступив так, вы не только почерпнете из книги опыт сотен преуспевающих людей, но, что гораздо важнее, ОТКРОЕТЕ НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ЗНАНИЯ В СЕБЕ, А ТАКЖЕ ПОЛУЧИТЕ БЕСЦЕННУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОТ ОКРУЖАЮЩИХ.

Следуя этому плану, вы почти наверняка обнаружите и с пользой примените тайную формулу, благодаря которой Эндрю Карнеги приобрёл уже упомянутое огромное богатство.

Предисловие издателя к первому изданию

В этой книге изложен опыт более пятисот людей, которые начали с нуля и разбогатели; за приобретенное богатство они заплатили только тем, чем располагали, то есть мыслями, идеями и хорошо проработанными планами.

В книге подробно изложена философия пути к богатству, основанная на реальных достижениях самых преуспевших американцев за последние 50 лет. Вы узнаете не только *что* нужно делать, но и *как именно!*

Вы найдете здесь полное руководство, которое поможет вам выгодно продавать свой труд.

В книге описана совершенная система самоанализа, которая поможет понять, что именно до сих пор мешало вам хорошо зарабатывать.

В книге изложена знаменитая формула личных достижений, выведенная миллионером Эндрю Карнеги. Благодаря этой формуле он заработал сотни миллионов долларов и сделал миллионерами не меньше двадцати других людей, открыв им свой секрет.

Возможно, вам пригодится не всё, что содержится в этой книге – ни один из пятисот человек, на чей опыт она опирается, не использовал всё её содержимое, – но вы найдёте в ней одну идею, один план или одно предложение, которые укажут вам путь. Где-нибудь на страницах книги вы обязательно обнаружите именно ваш стимул.

Инициатором создания этой книги стал Эндрю Карнеги – уже после того, как заработал миллионы и отошел от дел. А написал её человек, которому Карнеги открыл свой потрясающий секрет. Этому же человеку 500 богачей рассказали, как создавали свой капитал.

В ней вы найдете 13 принципов, помогающих обрести богатство и незаменимых для любого желающего достигнуть финансовой независимости. По оценкам специалистов, если бы кто-нибудь захотел повторить исследования, проведенные для создания этой книги – 25 лет непрерывных усилий – это обошлось бы не менее чем в сто тысяч долларов.

Более того: мудрость, воплощенную в книге, не получится воспроизвести даже за миллионы долларов, поскольку больше половины из пятисот человек, предоставивших информацию для её написания, уже скончались.

БОГАТСТВО – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ!

Деньги и материальные блага необходимы для свободы души и тела, но многие скажут вам, что величайшие из всех богатств на свете можно измерить только крепкой дружбой, ладом в семье, взаимопониманием между компаньонами по бизнесу и гармоничным познанием себя. Всё это приносит душевное спокойствие, измеримое только в системе духовных ценностей!

Всем, кто прочтет, усвоит и станет применять эту философию, будет легче достигать высот духа и наслаждаться ими; такие высоты доступны **ТОЛЬКО ТЕМ, КТО СОЗРЕЛ ДЛЯ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ.**

А посему будьте готовы: когда вы подвергнетесь влиянию этой философии, ваша жизнь изменится: она станет гармоничнее и понятнее вам, но кроме того, еще и поможет подготовиться к ожидающему вас изобилию материальных благ.

Издатель

Ролстонское общество, 1937

Благодарственные письма знаменитых американцев автору книги

Книга «Думай и богатей» создавалась 25 лет. Это новейший труд Наполеона Хилла, основанный на его знаменитой философии «законов успеха». Великие финансисты, деятели образования, политики и государственные мужи хвалили его книги.

* * *

Верховный суд Соединённых Штатов Америки
Вашингтон, округ Колумбия
Дорогой мистер Хилл!

Я только что закончил чтение ваших книг, посвящённых закону успеха, и теперь хочу выразить восхищение вашими усилиями по систематизации этой философии. Было бы очень полезно, если бы каждый американский политик усвоил и начал применять 17 принципов, лежащих в основе ваших уроков. В книге содержится ценнейший материал, необходимый всем лидерам во всех областях жизни.

Я счастлив, что мне выпала честь оказать вам незначительную помощь в создании этого прекрасного курса философии здравого смысла.

Искренне ваш
Уильям Говард Тафт
(бывший президент Соединённых Штатов и бывший председатель Верховного суда США)

* * *

Применяя многие из 17 фундаментальных положений философии успеха, мы построили огромную сеть процветающих магазинов. Думаю, не будет преувеличением назвать небоскрёб Вулворт-билдинг монументом в честь действенности этих принципов.

Фрэнк Уинфилд Вулворт, король розничной торговли

* * *

Я чувствую себя в огромном долгу перед вами за ваш закон успеха. Будь эта философия в моём распоряжении 50 лет назад, вероятно, я мог бы добиться того же, но вдвое быстрее. Я очень надеюсь, что человечество откроет для себя ваши труды и достойно вознаградит вас.

Роберт Доллар, король морских перевозок

* * *

Освоить философию успеха – всё равно что купить страховку, которая защищает от неудач.

Сэмюэль Гомперс, известный профсоюзный лидер

* * *

Я не могу не восхититься вашим упорством. Потратив столько времени... нельзя не совершить великие открытия, бесценные для других людей. Я глубоко впечатлён вашей интерпретацией принципов великого мыслителя, притом так ясно изложенной.

Вудро Вильсон, бывший президент Соединённых Штатов

* * *

Я знаю, что ваши 17 принципов успеха истинны – ведь я сам уже более 30 лет применяю их в бизнесе.

Джон Уонамейкер, магнат американского бизнеса

* * *

Я знаю, что ваш закон успеха приносит людям неисчислимые блага. Ценность этого тренинга невозможно выразить в деньгах, поскольку он помогает учащимся обрести качества, которые деньгами не измеришь.

Джордж Истмен, крупнейший в мире производитель фотоаппаратов

* * *

Абсолютно всеми своими успехами я обязан применению ваших 17 основных принципов закона успеха. Я считаю, что имею честь быть вашим первым учеником.

Уильям Ригли Младший, всемирно известный бизнесмен

Предисловие автора к первому изданию

В каждой главе этой книги упоминается секрет, помогающий делать деньги. Благодаря ему более 500 человек, чьи истории я старательно анализировал в течение многих лет, стали обладателями огромных богатств.

Об этом секрете мне больше четверти века назад рассказал Эндрю Карнеги. Я был еще юнцом, когда обаятельный, практичный шотландец между делом подбросил мне удивительную мысль. А потом, смеясь про себя, устроился поудобнее в кресле и стал смотреть: хватит ли у меня ума понять всю важность его слов.

Поняв, что я оценил идею по достоинству, Карнеги спросил, готов ли я потратить 20 лет или даже больше, чтобы основательно подготовиться и донести ее до всего человечества – до тех, кто без этого секрета может так навсегда и остаться неудачником. Я сказал, что готов, и при поддержке мистера Карнеги сдержал своё слово.

Секрет изложен в этой книге. Его испытали на деле тысячи людей с самыми разными биографиями. Мистер Карнеги решил, что волшебную формулу, благодаря которой он заработал огромный капитал, нужно передать людям, у которых нет времени самостоятельно исследовать, как делать деньги. Карнеги надеялся, что я проверю его формулу и продемонстрирую её истинность на примере мужчин и женщин самых разных профессий. Он считал, что эту формулу следует преподавать во всех школах и колледжах, и если это делать как следует, она произведет такой переворот в системе образования, что время обучения в школе можно будет сократить более чем вдвое.

Общаясь с Чарльзом Майклом Швабом и другими молодыми людьми того же типа, мистер Карнеги убедился, что многое из современной школьной программы абсолютно бесполезно – в том смысле, что не помогает зарабатывать на жизнь и тем более создавать капитал. К такому выводу Карнеги пришел после того, как принимал к себе на службу одного юношу за другим – многих с очень скромным образованием – и, наставляя их в использовании своей формулы, воспитал в них редкие лидерские качества. Более того, ЕГО УЧЕНИКИ – ВСЕ, КТО СЛЕДОВАЛ ЕГО НАСТАВЛЕНИЯМ, – НАЖИЛИ КРУПНЫЕ СОСТОЯНИЯ.

В главе, посвященной вере, вы прочитаете удивительную историю о том, как родилась гигантская компания – United States Steel Corporation; о том, как её задумал и воплотил один из тех молодых людей, на примере которых мистер Карнеги доказал действенность своей формулы – она действует ДЛЯ ВСЕХ, КТО ГОТОВ ЕЕ ПРИМЕНЯТЬ. Формула принесла этому молодому человеку, Чарльзу М.Швабу, и огромные деньги, и огромные возможности. В данном конкретном случае эффект от ее применения можно приблизительно оценить в 600 млн долларов.

Изложенные выше факты, а это именно факты, известные всем, кто знал мистера Карнеги, дают хорошее представление о том, что можно получить от этой книги... ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ВЫ СОЗНАТЕЛЬНО ХОТИТЕ ИМЕННО ЭТОГО.

Еще до того, как секретный принцип 20 лет испытывали на практике, он попал к сотне тысяч человек, использовавших его для личной выгоды, как и задумывал мистер Карнеги. Некоторые из них сколотили себе состояние. Другие применили этот принцип, чтобы вырастить гармоничные отношения у себя в семье. Один священник использовал его так эффективно, что обеспечил себе ежегодный доход более 75000 долларов.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, использовал свой уже почти прогоревший бизнес в качестве подопытного кролика. Бизнес ожил и обогатил своих владельцев. Он до сих пор процветает, хотя мистер Нэш уже скончался. То был совершенно уникальный эксперимент, и о нём наперебой писали газеты и журналы, обеспечив таким образом бесплатную рекламу на сумму более миллиона долларов.

Секрет попал к Стюарту Остину Уиру из Далласа в Техасе. Уир был готов – до такой степени готов, что бросил свою тогдашнюю профессию и стал изучать юриспруденцию. Добился ли он успеха? Об этом вы тоже узнаете.

Я раскрыл секрет Дженнингсу Рэндольфу в день, когда он окончил университет. Рэндольф так успешно применил его, что сейчас уже третий срок заседает в Конгрессе США. Секрет по-прежнему в распоряжении Рэндольфа, и ничто не мешает ему продолжать в том же духе и в конце концов оказаться в Белом Доме.

В бытность мою менеджером по рекламе в Университете дополнительного образования Ла Салля – в давние времена, когда о нём почти никто не знал – я имел честь наблюдать, как формулу применяет Дж. Дж. Чаплин, президент университета, причём так эффективно, что университет вскоре вошел в число лучших учреждений дополнительного образования в стране.

Секрет, о котором я говорю, упоминается в книге не менее ста раз. Он нигде явно не назван, и я считаю, эффективнее всего он работает, если просто оставить его на виду для тех, кто его ищет и готов применить. Именно поэтому и мистер Карнеги подsunул мне его незаметно, не называя в открытую.

Если вы готовы приступить к воплощению формулы в жизнь, вы найдёте её описание как минимум по разу в каждой главе. Я был бы рад подсказать, как узнать, что вы готовы, но тогда вы лишитесь той пользы, какую получили бы, сделав это открытие самостоятельно.

Когда я писал эту книгу, мой собственный сын, который тогда учился на последнем курсе университета, увидел рукопись второй главы, прочитал её и открыл секрет для себя. И применил его так эффективно, что немедленно получил ответственную должность с начальным жалованьем больше, чем суждено когда-либо получать среднему американцу. История моего сына кратко описана во второй главе. Прочитав её, вы, вероятно, убедитесь: подозрения, возникшие у вас в самом начале этой книги, – что она как-то уж очень много обещает – были беспочвенны. И ещё, если вы когда-нибудь испытывали разочарование, если вы столкнулись с препятствиями, убивающими душу, если вы вложили все силы и потерпели крах, если вы когда-нибудь находились в невыгодном положении из-за болезни или инвалидности – история, как мой сын открыл и применил формулу Карнеги, окажется для вас оазисом в пустыне последней надежды, тем самым, который вы так долго искали.

Президент Вудро Вильсон активно применял эту формулу во время мировой войны¹. Формулу сообщили всем солдатам: она была тщательно внедрена в курс подготовки, который все они получали до отправки на фронт. Президент Вильсон лично сказал мне, что эта же формула очень помогла собирать средства для фронта.

Более 20 лет назад Мануэль Кесон, представитель Филиппин в Палате представителей США, вдохновился этим секретом и решил завоевать свободу для своего народа. Он отстоял независимость Филиппин и стал первым президентом свободного государства.

Секрет, о котором мы говорим, примечателен вот чем: все, кто единожды нашёл и применил его, обнаруживают, что их несет к успеху на всех парах, практически без усилий, и отныне они не ведают поражения! Если не верите, посмотрите на судьбы использовавших его людей, упомянутых в этой книге. Ознакомьтесь с их биографиями и убедитесь сами.)

Однако за всё надо платить!

Секрет, о котором я говорю, не даётся даром, хотя и принесет во много раз больше, чем вы за него заплатите. Его нельзя приобрести ни за какие деньги, если не искать целенаправленно. Его нельзя подарить, его нельзя купить – а всё потому, что он состоит из двух частей. И первая часть уже находится в распоряжении тех, кто готов его воспринять.

¹ Речь идет о первой мировой войне – прим. перев.

Всем этим людям секрет служит одинаково хорошо. Образование тут ни при чём. Задолго до моего рождения секрет попал к Томасу Альве Эдисону, и Эдисон так им воспользовался, что стал лучшим изобретателем в мире, хотя в школу ходил только три месяца.

Эдисон передал секрет своему компаньону. Тот так эффективно применил его, что скопил огромный капитал и ещё молодым удалился от дел, хотя зарабатывал всего 12 000 долларов в год. Его историю вы найдёте в начале первой главы. Она убедит вас, что богатство доступно и вам, что вы ещё можете стать кем захотите, что деньги, слава, признание и счастье достижимы для любого, кто готов и полон решимости их обрести.

Откуда мне это известно? Вы узнаете ответ, ещё не дочитав книгу. Возможно, вы найдёте его в самой первой главе, а может, на последней странице.

В ходе 20-летнего труда – исследований, предпринятых по просьбе мистера Карнеги и ставших основой этой книги, – я изучил истории сотен знаменитых людей, из которых многие признавали, что скопили свои огромное богатство благодаря секрету Карнеги. В числе этих людей были:

Генри Форд
Уильям Ригли Младший
Джон Уонамейкер
Джеймс Дж. Хилл
Джордж С. Паркер
Элсворт Милтон Статлер
Генри Л. Догерти
Сайрес Г.К. Кёртис
Джордж Истмен
Чарльз М. Шваб
Гаррис Ф. Уильямс
Доктор Фрэнк Уэйкли Ганзолус
Дэниел Уиллард
Кинг Жиллетт
Рольф А. Уикс
Судья Дэниел Т. Райт
Теодор Рузвельт
Джон У. Дэвис
Элберт Хаббард
Уилбур Райт
Уильям Дженнингс Брайан
Доктор Дэвид Старр Джордан
Дж. Огден Армор
Артур Брисбейн
Вудро Вильсон
Уильям Говард Тафт
Лютер Бэрбанк
Эдвард У. Бок
Фрэнк А. Манси
Элберт Г. Гэри
Доктор Александр Грэм Белл
Джон Д. Рокфеллер
Томас А. Эдисон
Фрэнк А. Вандерлип
Фрэнк Уинфилд Вулворт

Полковник Роберт А. Доллар
Эдуард А. Файлин
Эдвин С. Барнс
Кларенс Дэрроу
Джон Г. Паттерсон
Джулиус Розенуолд
Стюарт Остин Уир
Доктор Фрэнк Крэйн
Джордж М. Александер
Дж. Дж. Чаплин
Сенатор Дженнингс Рэндольф
Артур Нэш

Это лишь малая доля из сотен известных американцев, чьи достижения – финансовые или иные – доказывают: кто усвоит и применит секрет Карнеги, добьется многого. Я ещё не встречал человека, который бы твердо решил использовать секрет и после этого не достиг высот. И ещё я никогда не встречал человека, который бы отличился или разбогател, не зная секрета. Отсюда я делаю вывод: для того, кто хочет найти своё место в жизни, этот секрет важнее, чем всё, что мы получаем в виде так называемого образования.

Что такое вообще образование? На этот вопрос я тоже отвечу очень подробно.

Джон Уонамейкер однажды рассказал мне, что учился совсем недолго, да и то, по его словам, «наподобие того, как современный паровоз набирает воду – то есть на ходу». Генри Форд даже школу не закончил, не говоря уже об университете. Я не пытаюсь принизить значение образования; я только хочу объяснить, что по моему глубокому убеждению, любой, кто овладеет секретом и будет его применять, высоко поднимется, приобретет богатство и станет хозяином собственной жизни, даже если учился совсем мало.

Когда вы продолжите читать эту книгу, рано или поздно секрет, о котором я всё время говорю, прямо-таки бросится вам глаза – но только если вы к нему готовы! Как только он вам откроется, вы его узнаете. Когда бы вы ни получили таинственный знак – в первой или последней главе – остановитесь на минуту и запомните этот момент. Он станет важнейшей поворотной точкой вашей жизни.

Сейчас мы перейдем к первой главе книги и к истории моего близкого друга, который великодушно признался, что ему был явлен тот самый знак. Достижения моего друга свидетельствуют, что он осознал и запомнил тот судьбоносный момент. Читая его биографию и биографии других людей, помните: перед ними стояли сложнейшие задачи, собственно, как и перед всеми живущими на свете.

Нам всем приходится зарабатывать себе на жизнь, где-то черпать надежду и мужество, удовлетворение жизнью и душевный покой; накапливать богатство и наслаждаться свободой тела и духа.

Помните: эта книга опирается на факт, а не на фантазию. Её цель – донести до вас великую вселенскую истину, благодаря которой все, кто к этому готов, могут узнать не только *ЧТО* делать, но и *КАК* это делать, а также получают долгожданный импульс, который поможет начать.

И под конец кратко намекну, как распознать секрет Карнеги. Вот мой намёк: **ЛЮБОЕ ДОСТИЖЕНИЕ, ЛЮБОЕ ЗАРАБОТАННОЕ БОГАТСТВО НАЧИНАЕТСЯ С МЫСЛИ!** Если вы готовы воспринять секрет, вы уже владеете половиной его, а значит, легко узнаете другую половину, как только она попадет к вам в голову.

Автор

(Наполеон Хилл, 1937)

Глава 1

Вступление. Человек, который силой мысли пробился в партнеры к Эдисону

Мысли воистину материальны, и притом могущественны, если сопровождаются чётким определением цели, настойчивостью и ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ претворить мысль в богатство или иные материальные объекты.

Чуть больше 30 лет назад Эдвин Барнс открыл для себя действенность принципа: «Думай и богатей». Это открытие не свалилось на него в один прекрасный день. Осознание приходило по капле. Началось оно со жгучего желания стать бизнес-партнером великого Эдисона.

Одной из главных черт этого желания была его определённости. Барнс хотел работать не НА Эдисона, а С Эдисоном. Изучите внимательно рассказ о том, как Барнс претворял своё желание в жизнь, и вы поймете и прочувствуете 13 принципов, ведущих к богатству. Когда у Барнса впервые вспыхнуло это желание, или мысленный импульс, Барнс никак не мог ему последовать. Мешали две вещи. Во-первых, Барнс был незнаком с Эдисоном. Во-вторых, у Барнса не было денег на проезд железной дорогой до города Орандж в штате Нью-Джерси. Такие препятствия расхолодили бы многих, мешая сделать даже первый шаг к воплощению мечты.

Но желание Барнса было незаурядным. Барнс не мог отказаться от своей мечты, даже не попытавшись ее исполнить. В конце концов он нашел свой путь и поехал «багажом». Для непосвященных объясню: это значит, что он поехал в Ист-Орандж без билета, на товарном поезде. Барнс пришёл в лабораторию к Эдисону и заявил, что желает вести с ним бизнес. Много лет спустя, вспоминая свою первую встречу с Барнсом, Эдисон писал: «Он стоял передо мной – с виду обычный бродяга, но В ЛИЦЕ У НЕГО БЫЛО ЧТО-ТО ТАКОЕ, ОТ ЧЕГО СТАНОВИЛОСЬ ЯСНО: ОН ПОЛОН РЕШИМОСТИ ДОБИТЬСЯ ТОГО, ЗА ЧЕМ ПРИЕХАЛ. Я много лет работал с людьми и по опыту знаю: когда человек по-настоящему чего-то хочет – так сильно, что готов поставить на карту всё своё будущее – он обязательно выиграет. Я дал Барнсу возможность, о которой он просил, ПОСКОЛЬКУ ВИДЕЛ: ОН РЕШИЛ НЕ СДАВАТЬСЯ, ПОКА НЕ ДОБЬЕТСЯ УСПЕХА. Дальнейшие события показали, что никто из нас не ошибся».

Что именно юный Барнс сказал Эдисону во время этой первой встречи, не так важно. Важно, *что* он при этом думал. Так сказал сам Эдисон! Разумеется, не внешний вид молодого человека помог ему получить желанное место: внешний вид определённо свидетельствовал против него. Имел значение только образ мыслей Барнса. Если бы каждый прочитавший этот абзац в полной мере осознал всю его важность, я мог бы закончить книгу прямо здесь.

После первого собеседования Барнс не стал партнёром Эдисона. Юноша только получил место в конторе, с мизерным жалованьем. Он выполнял работу, не важную для Эдисона, но важную для самого Барнса – ведь она давала ему возможность показать товар лицом будущему компаньону. Проходили месяцы. С виду вроде бы ничего не менялось и Барнс не приближался к заветной цели, которую определил про себя как главную в своей жизни. Но в мозгу у Барнса происходило нечто важное. Он постоянно укреплял в себе желание стать бизнес-партнером Эдисона.

Истинно сказано: когда человек готов к чему-то, оно приходит. Барнс был готов к сотрудничеству с Эдисоном, и более того, упорно поддерживал эту готовность в ожидании заветной цели.

Он не говорил себе: «А, да что толку? Давайте-ка я лучше передумаю и пойду искать работу торгового агента». Он говорил себе: «Я приехал сюда, чтобы стать бизнес-партнером

Эдисона, и стану, даже если мне придётся потратить на это весь остаток жизни». И ОН САМ ВЕРИЛ В ТО, ЧТО ГОВОРИЛ! Как изменилась бы история людей, если бы только они умели ставить перед собой определённую цель и идти к ней, превращая стремление во всепоглощающую одержимость!

Может быть, молодой Барнс этого не знал, но его бульдожья хватка, его настойчивость на пути к определённой, единой, главной цели, неминуемо должны были снести все барьеры и привести к исполнению вожаемой мечты.

Когда возможность наконец представилась, она пришла в неожиданной форме и оттуда, откуда её не ждали. Удача любит так шутить. У неё есть коварная привычка являться через черный ход и часто в костюме неудачи или временного поражения. Возможно, именно поэтому её приход так часто остается незамеченным. Эдисон только что запатентовал новое устройство для офиса; тогда оно называлось диктовальной машиной Эдисона, диктографом, а сейчас диктофоном. Торговые агенты Эдисона не впечатлились этим прибором – они решили, что его будет слишком трудно продавать. Барнс увидел, что перед ним открылась дверь. Удача подкралась бесшумно, спрятавшись в странной на вид машинке, не интересующей никого, кроме Барнса и изобретателя.

Барнс знал, что сможет продавать диктовальную машину Эдисона. Он предложил Эдисону помощь и таким образом получил свой шанс. Он в самом деле успешно торговал диктографами. Так успешно, что Эдисон заключил с ним контракт на маркетинг и распространение нового устройства во всех Соединённых Штатах. В этом сотрудничестве родился лозунг: «Сделано Эдисоном, установлено Барнсом».

Их партнёрство длилось более 30 лет. Благодаря ему Барнс разбогател, но мало того. Гораздо важнее другое его достижение: он доказал, что силой мысли в самом деле можно проложить себе путь к богатству.

У нас никак не получится узнать, насколько ценным оказалось для Барнса его первоначальное желание. Вероятно, он заработал 2 или 3 млн долларов. Но эта сумма, хотя и большая, бледнеет рядом с другим величайшим богатством, которое приобрёл Барнс – практическим подтверждением того, что НЕОСЯЗАЕМЫЙ МЫСЛЕННЫЙ ИМПУЛЬС МОЖНО ВОПЛОТИТЬ В ЖИЗНЬ, применяя ряд известных принципов.

Барнс буквально проложил себе дорогу в бизнес-партнеры великого Эдисона силой мысли! Мысль принесла ему богатство. Он начинал с нуля: у него было только знание, чего он хочет, и решимость идти к этой цели, пока она не будет достигнута. У него не было начального капитала. Он почти не получил образования. Он не был влиятелен. Зато у него были инициативность, вера и воля к победе. С помощью этих неосязаемых сил ОН САМ СДЕЛАЛ СЕБЯ главным бизнес-партнером величайшего изобретателя из когда-либо живших на земле.

А теперь рассмотрим другую ситуацию: историю человека, который нашёл множество осязуемых указаний на близость богатства, но самого богатства не обрёл, так как ОСТАНОВИЛСЯ В ТРЕХ ФУТАХ от искомой цели.

В трех футах от золота

Часто неудача объясняется тем, что идущий к цели сходит с маршрута, столкнувшись с каким-нибудь **ВРЕМЕННЫМ ПРЕПЯТСТВИЕМ**. Каждый из нас хотя бы раз в жизни совершал такую ошибку. Когда-то давным-давно, во времена золотой лихорадки дядя человека по имени Р.У.Дарби заразился всеобщим поветрием и отправился на запад, чтобы лопатой проложить себе путь к богатству. Он не подозревал, что **В ДУШЕ ЧЕЛОВЕКА ХРАНЯТСЯ НЕИЗМЕРИМО БОЛЬШИЕ БОГАТСТВА, ЧЕМ В НЕДРАХ ЗЕМЛИ**. Он застолбил заявку и принялся работать киркой и лопатой. Работа была нелёгкая, но им двигало неукротимое стремление к золоту.

Проработав так несколько недель, он нашёл какую-то блестящую руду. Чтобы поднять её на поверхность, нужна была машина. Он тихо прикопал найденное, вернулся домой в штат Мэриленд и сообщил о своей удаче родне и кое-кому из соседей. Они скинулись на приобретение нужной машины. Она была куплена и отгружена. Дядя и Дарби вернулись на свою заявку.

Они добыли первую вагонетку руды и отвезли её плавильщику. Оказалось, что в их распоряжении – одна из богатейших золотых жил Колорадо! Ещё несколько вагонеток руды – и они расплатятся с долгами. А затем пойдут огромные прибыли.

Буры вонзились в землю. Надежды Дарби и дяди взмыли до небес. И тут что-то случилось. Золотая жила исчезла. Они отчаянно бурили дальше, пытаясь найти золотой след, но все было напрасно.

И они решили сдаться. Продали машину за несколько сотен долларов – старьевщику на металлолом – и вернулись домой. Однако старьевщик оказался совсем не глуп! Он позвал маркшейдера взглянуть на жилу и провести кое-какие расчёты. Инженер вынес заключение: Дарби и его дядюшка потерпели неудачу, поскольку были незнакомы с понятием сбросовой линии. По расчётам инженера, жила должна была проходить ровно в трех футах от того места, где Дарби и дядюшка перестали бурить. Именно там она и обнаружилась!

Старьевщик добыл из этой шахты руды на миллионы долларов, поскольку знал: прежде чем бросать начатое дело, нужно посоветоваться со специалистами. Большую часть средств на оборудование шахты собрал своими усилиями Р.У.Дарби, тогда ещё очень молодой. Деньги дали его родственники и соседи, поскольку верили в него. Он вернул всё до последнего доллара, но на это понадобилось много лет.

Много лет спустя Дарби компенсировал свою неудачу сторицей, **КОГДА ОТКРЫЛ ДЛЯ СЕБЯ ПРИНЦИП**: желание превращается в золото. Это произошло, когда он стал страховым агентом и начал продавать страховку жизни.

Дарби помнил, что упустил огромное состояние, остановившись в 3 футах от золота. Этот опыт помог ему в новой работе. Дарби просто говорил себе: «Я остановился в 3 футах от золота, но я никогда не остановлюсь при продаже страховок **ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО ПОКУПАТЕЛЬ СКАЗАЛ «НЕТ»**».

Дарби за год умудряется продавать страховки жизни больше чем на миллион долларов. Таких людей на свете меньше 50. Своей «липучестью» он обязан уроку, полученному при добыче золота.

Любому человеку, прежде чем к нему придёт успех, приходится пережить множество временных неудач, в том числе, возможно, крупных. Когда сталкиваешься с поражением, кажется, что легче и логичнее всего бросить дело. Именно так и поступает большинство.

Автор побеседовал с более чем пятью сотнями самых преуспевших деловых людей Америки. Все они рассказали, что обретённый ими величайший успех лежал **ЛИШЬ НА ОДИН ШАГ ДАЛЬШЕ** точки, в которой они решили сдаться. Неудача – хитрая, пакостная тварь. Она обожает подставить человеку ножку, когда до цели уже рукой подать.

Урок настойчивости за 50 центов

Заработав диплом в Университете Суровых Тычков, мистер Дарби решил воспользоваться полученным опытом. Ему повезло: он оказался свидетелем случая, который дал ему понять, что «нет» не всегда означает «нет».

У дяди Дарби была большая ферма, на которой жили и работали чернокожие издольщики. Однажды Дарби помогал дяде молотить зерно на старомодной мельнице. Вдруг дверь мельницы тихо отворилась. Вошла маленькая цветная девочка, дочь арендатора, и застыла на месте.

Дядя поднял голову, увидел девочку и рывкнул:

– Чего тебе?

Та кротко ответила:

– Мамка сказала попросить полдоллара.

– Не дам, – отрезал дядя. – Беги домой.

– Да, сэр, – ответила девочка. **НО НЕ ДВИНУЛАСЬ С МЕСТА.** Дядя продолжил свое занятие. Он с головой погрузился в работу, не обращая внимания на девочку и не замечая, что она все еще здесь. Наконец подняв голову, он увидел, что девочка не ушла, и закричал:

– Я же тебе велел идти домой! А ну пошла, а не то сейчас получишь!

– Да, сэр, – сказала девочка, **НО НИ НА ДЮЙМ НЕ СДВИНУЛАСЬ С МЕСТА.** Дядя уронил мешок зерна, который собирался высыпать в мельницу, схватил клёпку от бочки и с грозным лицом двинулся к девочке.

Дарби затаил дыхание. Он был уверен, что сейчас станет свидетелем убийства. Он знал, что его дядюшка вспыльчив и страшен в гневе. И ещё он знал, что в этой части страны цветным, тем более детям, не положено препираться с белыми.

Когда дядя подошёл к девочке, она быстро шагнула вперёд, заглянула ему в глаза и завизжала во всю глотку:

– **МАМКЕ ПОЗАРЕЗ НАДО ПОЛДОЛЛАРА!**

Дядя остановился. Он долго смотрел на девочку, потом положил клёпку от бочки на пол, сунул руку в карман, вытащил полдоллара и дал девочке. Она взяла монету и медленно попятилась к двери, не сводя глаз с человека, **КОТОРОГО ТОЛЬКО ЧТО ПОБЕДИЛА.**

Когда она ушла, дядя сел на перевёрнутый ящик и стал глядеть в пустоту. Он сидел минут 10, не меньше, обдумывая только что понесённое поражение. Дарби тоже размышлял. Впервые в жизни он увидел, как цветной ребёнок **ДОБИЛСЯ СВОЕГО** у белого взрослого. Как девочке это удалось? И что такое случилось с дядей? Отчего он вдруг превратился из свирепого льва в кроткую овечку? Что за странная власть у этой девочки над хозяином? Эти и другие вопросы бурлили у Дарби в голове, но ответы он нашёл лишь много лет спустя, и тогда рассказал мне эту историю.

Как ни странно, он поведал ее мне в той самой старой мельнице, на том самом месте, где победили дядю. И еще, как ни странно, я почти четверть века пытался понять, какая сила помогла невежественной, неграмотной чёрной девочке победить неглупого белого мужчину.

Мы стояли в душном чреве старой мельницы. Дарби пересказал историю необычной победы и завершил её вопросом: «Что скажете? Что за чудесная сила помогла девочке одержать верх над моим дядей?»

Ответ вы найдёте в принципах, изложенных в этой книге. Полный и точный ответ. В книге содержатся подробности и инструкции, благодаря которым любой сможет понять, приручить и применять ту же самую силу, которую случайно открыла для себя чернокожая девочка.

Будьте внимательны, и вы доподлинно узнаете, что именно выручило девочку. Вы сможете увидеть проявление той же силы в следующей главе. Дальше в книге вы найдёте идею,

которая усилит вашу восприимчивость и предоставит ту же непреодолимую силу в ваше распоряжение, так что вы сможете обратить её себе на пользу. Осознание этой силы может прийти к вам при чтении первой главы, а может – в любой из последующих. Оно может явиться как отдельная мысль. А может в виде целого плана или цели. Под его влиянием вы, возможно, припомните какие-то эпизоды из своего прошлого – неудачу или поражение – и извлечете из них некий урок, который компенсирует вам всё потерянное из-за той неудачи.

Когда я объяснил Дарби, какой силой неосознанно пользовалась та маленькая девочка, он быстро окинул мысленным взором свою карьеру страхового агента и честно признался: своим успехом в этой области он обязан не в последнюю очередь уроку, полученному в тот день.

Дарби рассказывал мне: «Каждый раз, когда потенциальный клиент пытается меня выпроводить с пустыми руками, я вспоминаю эту девочку. Я прямо вижу, как она стоит там, на старой мельнице, сверкая глазами. И тогда я говорю себе: «Мне позарез надо продать эту страховку». Большинство заключенных мною сделок начиналось с того, что покупатель говорил «нет»».

Ещё Дарби вспоминал свою ошибку: тот день, когда он остановился всего в 3 футах от золота. «Но, – продолжал он, – та неудача была замаскированной удачей. Она научила меня НЕ СДАВАТЬСЯ, ПРОДОЛЖАТЬ ИДТИ К ЦЕЛИ, НЕСМОТРЯ НА ТРУДНОСТИ. Мне нужно было усвоить этот урок, прежде чем я смог добиться успеха, всё равно в чём».

Историю Дарби, его дядюшки, чернокожей девочки и золотого прииска, несомненно, прочтут сотни страховых агентов. Всем им автор хотел бы указать на то, что именно благодаря этим двум эпизодам Дарби научился продавать страховку на сумму больше миллиона долларов в год.

Жизнь – странная и часто непостижимая штука. И неудачи, и удачи коренятся в обыденных происшествиях. Эти два случая в жизни мистера Дарби – самые обычные, такое могло произойти с каждым. Но благодаря им он открыл своё жизненное предназначение, а значит, они были (для него) не менее важны, чем сама жизнь. От этих двух памятных случаев он выиграл, поскольку ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ ИХ и извлёк скрытый в них урок.

Но как же люди, у которых нет ни времени, ни склонности изучать свои неудачи в поисках уроков, которые, возможно, приведут к успеху? Где и как эти люди научатся превращать неудачи в ступени для восхождения к цели?

Именно для того, чтобы ответить на эти вопросы, я и написал свою книгу. Ответом стали 13 принципов. Но при чтении помните: искомый ответ на вопросы, которые заставили вас задуматься над сложностью жизни, МОЖНО НАЙТИ ТОЛЬКО У СЕБЯ В ГОЛОВЕ – благодаря некой идее, плану или цели, которые родятся у вас во время чтения моей книги.

Прежде чем мы перейдем к описанию этих принципов, я считаю, вы должны знать нечто очень важное. Когда богатство начинает приходить, оно приходит так стремительно и так изобильно, что невольно дивишься: где же оно пряталось на протяжении всех этих тощих лет?

Это потрясающая мысль. Ещё больше она потрясает, если вспомнить расхожую мудрость: якобы богатство приходит только к тому, кто долго и тяжело трудится.

Когда начинаешь силой мысли прокладывать себе путь к богатству, то замечаешь: богатство начинается с состояния ума, с определённости цели, и не требует или почти не требует тяжёлой работы. Вам (и любому другому человеку) следовало бы интересоваться, как приобрести то самое состояние ума, которое притягивает богатство. Я 25 лет исследовал и анализировал истории более 25000 человек – я тоже хотел узнать, как богатые становятся богатыми.

Без этих исследований моя книга не была бы написана. Прошу вас обратить внимание на очень важную истину, а именно: экономическая депрессия началась в 1929 году и продолжалась до некоторого момента, последовавшего за избранием президента Рузвельта. В этот момент депрессия начала таять и постепенно сошла на нет. Как электрик в театре постепенно

прибавляет освещение и темнота незаметно сменяется светом, так и пелена страха в умах людей постепенно растаяла и сменилась верой в будущее.

Следите внимательно. Как только вы постигнете принципы этой философии и начнёте их применять, следуя указаниям, ваше финансовое положение начнёт улучшаться. Всё, чего вы коснётесь, будет превращаться в активы, которые вы сможете обратить себе на пользу. Скажете, это невозможно? Отнюдь!

Одна из главных слабостей человечества – в том, что средний человек выучил слово «невозможно». Он знает все правила, которые НЕ работают. Он знает всё, чего НЕЛЬЗЯ добиться. Я написал эту книгу для людей в поисках правил, благодаря которым другие люди достигли успеха. Для людей, готовых ПОСТАВИТЬ ВСЁ, ЧТО У НИХ ЕСТЬ, на эти правила. Много лет назад я купил отличный словарь. Первое, что я сделал – нашёл в нём слово «невозможно» и аккуратно вырезал его. Советую и вам поступить так же. Успех приходит к тому, кто мыслит в сторону успеха. Неудача приходит к тем, кто неосторожно позволяет себе мыслить в сторону неудачи. Цель этой книги – помочь всем желающим научиться менять направление мысли с неудачи на успех.

Ещё одна слабость, которая слишком часто встречается, – привычка мерить всех и вся СОБСТВЕННЫМ АРШИНОМ И СОБСТВЕННЫМ ОПЫТОМ. Кое-кто из читателей этой книги уверен, что невозможно силой мысли проложить себе путь к богатству. Эти читатели не умеют мыслить, как богачи, так как их мыслительные привычки пропитаны бедностью, нуждой, нищетой, неудачей и поражением.

Эти несчастные люди напоминают мне известную историю про китайца, который приехал в Америку получать образование, чтобы лучше понимать американцев. Он учился в университете Чикаго. Однажды президент Харпер встретил этого студента в кампусе, остановился поболтать с ним и, в частности, спросил, что показалось собеседнику самой заметной особенностью американцев.

– Ну как же, – воскликнул китаец. – Конечно, разрез глаз. У всех американцев разрез глаз неправильный!

Что мы скажем об этом китайце? Все мы отказываемся верить тому, чего не понимаем. Мы по глупости думаем, что наши собственные ограничения свойственны всем. Конечно, у другого человека разрез глаз «неправильный», потому что он не такой, как у нас. Миллионы людей смотрят на достижения Генри Форда уже после того, как он разбогател, и завидуют ему – его удаче, или везению, или деловой сметке, или чему-нибудь ещё, чему они приписывают его успех. Возможно, лишь один человек из ста тысяч знает тайну успеха Форда, а те, кто знает – слишком скромны или просто стесняются говорить об этом секрете вслух, НАСТОЛЬКО ОН ПРОСТ. Одна короткая история замечательно иллюстрирует этот секрет.

Несколько лет назад Форд решил производить свой ныне знаменитый восьмицилиндровый двигатель. Он решил выпускать двигатель с цельнолитым восьмицилиндровым блоком и велел своим инженерам спроектировать его. Инженеры сделали чертежи конструкции, но все до единого согласились, что отлить цельный восьмицилиндровый блок для двигателя внутреннего сгорания НЕВОЗМОЖНО.

– Всё равно сделайте его, – сказал Форд.

– Но это невозможно! – воскликнули инженеры.

– Работайте, – приказал Форд. – Будете заниматься этим, пока не сделаете, сколько бы времени вам ни понадобилось.

Инженеры приступили к работе. Другого выхода у них не было – иначе Форд уволил бы их. Прошло полгода, и ничего не изменилось. Ещё полгода, и снова ничего не изменилось. Инженеры всячески пытались выполнить приказ, но, похоже, это было исключено: «НЕВОЗМОЖНО»!

В конце года Форд осведомился, как дела у инженеров, и они снова сказали, что не видят способа выполнить его приказ.

– Продолжайте, – отрезал Форд. – Мне нужен этот двигатель, и он у меня будет.

Они продолжили работу, и вдруг, как по волшебству, нашли нужное решение.

Решимость Форда снова привела к победе!

Возможно, эта версия событий не очень точна, но она верна по смыслу и по духу. Вы, желающие силой мысли проложить себе путь к успеху, извлеките из неё секрет Форда, благодаря которому он заработал миллионы. Если сможете. Далеко идти не нужно: Генри Форд добился успеха, потому что понимает и ПРИМЕНЯЕТ принципы успеха. Один из них – желание: нужно знать, чего хочешь. Когда будете читать эту книгу, не забывайте байку про Форда и обращайте внимание на строки, в которых описан секрет его потрясающих достижений. Если у вас получится, если вы сможете ткнуть пальцем в ту группу принципов, благодаря которым Форд разбогател, – то сможете сравняться с ним достижениями в любой сфере, к работе в которой у вас есть способности.

Ты командир своей судьбы, ты капитан своей души, потому что...

Когда поэт Хенли написал эти пророческие слова – «Ты командир своей судьбы, ты капитан своей души...» – ему следовало бы уведомить нас: мы все командиры своих судеб и капитаны своих душ ПОСТОЛЬКУ, ПОСКОЛЬКУ властны над своими мыслями.

Ему следовало бы рассказать, что эфир, в котором плавает наша крохотная планета, в котором мы все движемся и живём, – форма существования энергии, пульсирующей с непредставимо высокой скоростью. Эфир наполнен универсальной силой, которая приспосабливается к природе наших мыслей и влияет на нас естественными путями, преобразуя мысли в нечто осязаемое.

Если бы поэт поведал нам эту великую истину, мы бы узнали, почему мы – командиры своей судьбы и властелины своей души. Поэту следовало бы рассказать, и даже подчеркнуть, что эта сила не отличает конструктивные мысли от деструктивных; она претворяет в физическую реальность мысли о нищете так же охотно, как мысли о богатстве.

И ещё он должен был рассказать, что наши мозги словно намагничиваются от доминирующей в них идеи и неведомо как притягивают к нам те силы, тех людей, те обстоятельства, которые резонируют с природой ПРЕОБЛАДАЮЩИХ у нас мыслей.

Он должен был поведать нам: прежде чем собрать великие богатства, мы должны намагнитить свои умы жгучим стремлением к богатству. Мы должны научиться думать о деньгах, пока желание их обрести не примет форму определённых планов для их приобретения.

Но Хенли был поэт, а не философ. Он удовольствовался тем, что высказал великую истину в поэтической форме, предоставляя своим читателями интерпретировать философское значение его строк.

Мало-помалу истина открылась людям. Сейчас представляется несомненным, что принципы, описанные в этой книге, содержат тайну власти над судьбой – над ее финансовым аспектом.

Итак, сейчас мы начнем рассматривать первый принцип. Старайтесь подойти к рассмотрению непредвзято. Читая, помните, что эти принципы – не чье-то единоличное изобретение. Они извлечены из биографий более 500 человек, которые действительно накопили огромные богатства. Эти люди начинали в нищете, не имея ни образования, ни веса в обществе. И если для них принципы сработали, значит, и вы можете обратить их себе на пользу.

Вы обнаружите что это вовсе не трудно, а наоборот, легко.

Прежде чем вы начнёте читать следующую главу, я хочу, чтобы вы знали: она содержит фактическую информацию, которая легко может изменить всю вашу финансовую судьбу – как колоссально изменила судьбу двух человек, чьи истории описаны в этой главе.

Ещё я хочу, чтобы вы знали: мои отношения с этими двумя людьми таковы, что я не мог позволить себе никаких вольностей с фактами, даже если бы хотел. Один из героев этой главы – мой ближайший друг уже 25 лет, а второй – мой собственный сын. Необыкновенный успех этих людей – успех, который они великодушно приписывают изложенному далее принципу, – более чем оправдывает такое упоминание о моих личных отношениях, поскольку свидетельствует об универсальности этого принципа.

Примерно 15 лет назад я произносил речь на выпускной церемонии в Салемском колледже, в городе Салем в Западной Виргинии. Я так сильно напирал на принцип, изложенный в следующей главе, что один из слушателей – студентов-выпускников – взял его на вооружение и сделал частью своей личной философии. Этот молодой человек теперь конгрессмен США и играет значительную роль при действующем президенте. Уже собираясь отправить эту книгу в типографию, я получил от бывшего выпускника письмо. Автор так чётко излагает своё мнение

о принципе, описанном в следующей главе, что я решил опубликовать письмо как введение в неё. Из письма вы легко поймёте, какие блага можно обрести благодаря этому принципу.

Дорогой Наполеон!

Работая в Конгрессе, я перевидел множество людских проблем, и теперь пишу, чтобы выдвинуть предложение, которое может пойти на пользу тысячам достойных людей.

Заранее прошу меня извинить: это предложение, если вы ему последуете, означает для вас несколько лет работы и огромную ответственность, но я всё равно рискну его сделать, поскольку знаю, с какой охотой вы служите человечеству.

В 1922 году вы произносили речь на выпускной церемонии в Салемском колледже. Я как раз был выпускником. Своей речью вы заронили мне в душу одну идею, благодаря которой я получил возможность служить избирателям своего штата и которой в очень большой степени будет объясняться любой мой будущий успех.

Моё предложение заключается в следующем: я предлагаю вам превратить речь, которую вы произнесли в Салемском колледже, в книгу и таким образом дать американскому народу возможность воспользоваться вашим обширнейшим опытом и мудростью, почерпнутой у людей, которые в своём величии сделали Соединённые Штаты богатейшей страной на земле.

Я помню отчетливо, словно это было вчера, ваше замечательное выступление. Вы описали метод, благодаря которому Генри Форд, почти не получив образования, не имея денег и влиятельных друзей, достиг больших высот. Не успели вы закончить свою речь, как я принял решение: я найду своё место в жизни, какие бы препятствия ни стояли у меня на пути.

Тысячи молодых людей закончат учёбу в этом году и в последующие годы. Каждый из них будет искать именно такое практическое напутствие, какое я получил от вас. Они захотят узнать, куда идти, что делать, чтобы начать строить свою жизнь. Вы сможете им помочь – ведь вы множеству людей помогли преодолеть трудности.

Если у вас есть хоть какая-то возможность начать столь великий труд, я хотел бы предложить ещё вот что: включите в книгу одну из ваших диаграмм личного анализа, чтобы читатель мог провести полную инвентаризацию своей личности, что будет ему весьма полезно. Результаты анализа укажут, что именно преграждает человеку путь к успеху – как вы указали мне много лет назад.

Возможность получить полную, непредвзятую картину своих достоинств и недостатков будет для читателей решающим фактором в достижении успеха. Такая услуга будет неоценима.

Сейчас, когда страна переживает последствия экономической депрессии, миллионы людей пытаются вновь обрести работу. Я знаю, что эти люди будут счастливы, если получат возможность поведать вам о своих проблемах и выслушать ваши советы, ведущие к решению.

Вы знакомы с проблемами людей, вынужденных строить жизнь заново. Сегодня тысячи американцев хотят знать, как преобразовать идеи в деньги. Этим людям приходится начинать с нуля, без капитала, чтобы вернуть себе всё утраченное. Если кто и может им помочь, это вы.

Если вы в самом деле опубликуете эту книгу, я хотел бы получить самый первый экземпляр, который сойдёт с печатного станка, с вашим личным автографом.

С наилучшими искренними пожеланиями,

Сердечно ваш,

Дженнингс Рэндольф

Глава 2

Желание – отправная точка всех достижений

Первые шаги к богатству

Когда больше 30 лет назад Эдвин С. Барнс слез с товарного поезда в городе Орандж в штате Нью-Джерси, он, может, и выглядел как бродяга, но мысли его были достойны короля!

Пробираясь от железнодорожной станции к конторе Эдисона, Барнс всю работу выполнял головой. Он будто ВИДЕЛ НАЯВУ, КАК СТОИТ ПЕРЕД ЭДИСОНОМ. Он будто наяву слышал, как просит Эдисона дать ему возможность реализовать всепоглощающую идею, жгучее желание – стать бизнес-партнером великого изобретателя.

Желание Барнса не было НАДЕЖДОЙ! Оно не было ГРЁЗОЙ! Это было острое, пульсирующее стремление, самое важное в его жизни. Оно было ЧЁТКО ОПРЕДЕЛЁННЫМ.

Оно возникло не в тот день, когда Барнс предстал перед Эдисоном. Это желание было ГЛАВНЫМ в жизни Барнса. Барнс уже давно вынашивал его. В самом начале, когда оно только родилось, оно могло быть – вероятно, и было – всего лишь мечтой, но когда Барнс стоял перед Эдисоном, это была уже не просто мечта.

Через несколько лет Эдвин С. Барнс снова стоял перед Эдисоном, в той же конторе, где увидел его впервые. К этому времени желание Барнса осуществилось. ОН ВЁЛ БИЗНЕС С ЭДИСОНОМ. Главное стремление его жизни претворилось в реальность.

Сегодня люди, знающие биографию Барнса, завидуют его «удаче». Они видят его во дни торжества и не дают себе труда задуматься о причине его успеха.

Барнс достиг успеха, потому что выбрал определённую цель и устремил на ее достижение всю свою энергию, всю силу воли, все поступки. Он согласился начать с самой чёрной работы, лишь бы она позволяла сделать хоть шаг в направлении цели. Возможность, которой ждал Барнс, представилась только через 5 лет. За все эти годы Барнс не видел ни единого луча надежды, ни намёка, обещающего, что его желание сбудется. Для всех остальных он был всего лишь винтиком в механизме, работающем на Эдисона. Но у себя в мыслях Барнс каждую минуту из этих пяти лет, с момента, когда впервые начал работать на Эдисона, уже был его партнёром.

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.