

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ
НА ПУТИ К УСПЕХУ

Napoleon Hill

ОБНОВЛЕННОЕ
ИЗДАНИЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Наполеон Хилл
Думай и богатей: практические
шаги на пути к успеху.
Обновленное издание
Серия «Бестселлеры саморазвития»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70091128

Думай и богатей. практические шаги на пути к успеху: Эксмо; Москва;

2023

ISBN 978-5-04-123349-5

Аннотация

Практическая версия легендарной книги.

Написана на основе более чем 500 интервью с известными людьми.

Эта книга – обновленное и переработанное издание всемирно известного бестселлера Наполеона Хилла. В ней акцент смещен с того, что делать, на как это сделать. Как перехитрить свои страхи, как найти продающую идею, как овладеть формулой уверенности в себе, как развить настойчивость и обогатиться, не жертвуя ценностями.

17 простых практических шагов на пути к финансовому благополучию докажут вам: секрет достижения благосостояния прост, если вы знаете, чего хотите.

Содержание

Авторское предисловие к оригинальному изданию книги	9
Предисловие от издателя	16
Шаг 1	20
Принципы природы	22
Вы «властелин своей судьбы, капитан своей души»	24
Развивайте осознание успеха	25
Истории о силе мысли	27
Человек, который придумал способ стать партнером Томаса Эдисона	27
В трех шагах от золота	31
Пятидесятицентовый урок настойчивости	33
Генри Форд и его двигатель V-8	36
От молочных коктейлей до McDonald's с Рэем Кроком	38
Об этой книге	40
Шаг 2	42
Выбирайте: возглавлять или следовать	43
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Наполеон Хилл Думай и богатей: практические шаги на пути к успеху

© JMW Group, Inc. Larchmont, New York. Rights licensed
exclusively by JMW Group Inc., Larchmont, New York

© А. Шустова, перевод на русский язык, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

*** * ***


Napoleon Hill

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ
НА ПУТИ К УСПЕХУ

ОБНОВЛЕННОЕ
ИЗДАНИЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва 2023

Авторское предисловие к оригинальному изданию книги

В этой книге рассказывается о секрете заработка, принесшем целые состояния сотням чрезвычайно богатых людей, биографии которых я долго и тщательно изучал.

Этот секрет раскрыл мне Эндрю Карнеги больше четверти века назад, когда я был еще юнцом. Хитрый старый шотландец будто бы случайно навел меня на эту мысль, а затем с веселым блеском в глазах откинулся на стуле и стал наблюдать, хватит ли у меня мозгов, чтобы понять смысл сказанного.

Увидев, что я уловил суть, он спросил, готов ли я потратить лет двадцать или даже больше, чтобы донести его идею до мира, до всех людей, которые без нее могли бы прожить жизнь неудачниками. Я согласился – и при помощи мистера Карнеги сдержал свое обещание.

В этой книге я рассказываю о волшебной формуле, которую уже использовали тысячи людей практически из всех слоев общества. Она принесла колоссальное состояние мистеру Карнеги, и он хотел поделиться ею с теми, у кого нет времени изучать, как другие зарабатывают деньги. Он надеялся, что я смогу проверить его формулу и показать ее действенность на примерах людей самых разных профессий. Он считал, что о ней следует рассказывать во всех школах

и вузах. И даже выразил мнение, что если бы ее преподавали должным образом, школьные и университетские курсы можно было бы сократить вдвое. Это была бы настоящая революция в образовании.

По опыту общения с Чарльзом Швабом и похожими на него молодыми людьми мистер Карнеги убедился, что школьная программа по большей части не учит зарабатывать и копить деньги. Он понял это, потому что брал на работу многих молодых людей без высшего образования, и те становились настоящими лидерами. Более того, его наставничество принесло состояния всем, кто следовал его инструкциям.

В главе о вере (шаг 8) вы прочтете поразительную историю о том, как создавалась корпорация United States Steel. Ее пример показывает, что формула мистера Карнеги работает для всех, кто готов ею воспользоваться. Единожды применив рецепт на практике, Чарльз Шваб и разбогател, и получил массу новых *возможностей*. По грубым подсчетам, в тот раз он заработал 600 миллионов долларов.

История Чарльза Шваба – хорошая иллюстрация того, как вам может помочь эта книга, *если вы знаете, чего хотите*.

Больше 100 тысяч мужчин и женщин использовали рецепт мистера Карнеги еще до моего исследования. Некоторые из них сколотили состояния. Другие достигли гармонии и семейного благополучия.

Секрет, о котором я говорю, упоминается в этой книге не меньше сотни раз. Я не называю его напрямую – так же поступил мистер Карнеги, когда раскрыл его мне. Мне кажется, этот секрет эффективнее работает, если его оставить на виду и лишь слегка приподнять над ним вуаль, чтобы его могли найти *те, кто готов и ищет*.

Если вы *готовы* применить его на практике, то найдете его как минимум один раз в каждой главе. Как определить, что вы готовы? Я мог бы рассказать вам об этом, но гораздо больше пользы и радости вы получите, поняв это самостоятельно.

Когда я писал эту книгу, мой сын учился на последнем курсе колледжа. Он прочитал рукопись пятой главы и сам открыл этот секрет. Он так эффективно использовал формулу мистера Карнеги, что сразу же получил ответственную должность, а его стартовая зарплата оказалась значительно выше средней. Его история кратко рассказана в той же пятой главе.

Возможно, вам кажется, что моя книга обещает слишком много. Но я полагаю, что вы отбросите эту мысль, прочитав историю моего сына. Надеюсь также, что она станет для вас оазисом в пустыне утраченной надежды, если вы опустили руки, если потерпели неудачу несмотря на все свои старания, если вас измотала болезнь или травма.

Президент США Вудро Вильсон использовал тот же самый секрет во время Первой мировой войны. Этот секрет

передавали каждому солдату, отправляющемуся на фронт. Он также помог собрать необходимые для войны средства, как сказал мне президент Вильсон.

В начале двадцатого века этот секрет вдохновил Мануэля Кесона, в то время бывшего постоянным комиссаром Филиппинских островов. Благодаря ему Кесон принес свободу своему народу и стал его первым президентом.

Овладевшие этим секретом люди идут к успеху, затрачивая минимум усилий, и никогда больше не терпят неудач. Если вы сомневаетесь в этом, изучите истории тех, кто им пользовался, и убедитесь сами.

Но помните: ничто не дается ДАРОМ.

За секрет придется заплатить, хотя плата будет намного меньше его реальной стоимости. Его невозможно открыть, если не искать намеренно. Им нельзя поделиться просто так или продать за деньги. Он состоит из двух частей, и одна из них уже в кармане у тех, кто *готов*.

Секрет одинаково хорошо служит всем, кто готов его использовать, вне зависимости от их образования. Задолго до моего рождения он попал в руки Томаса Эдисона, и тот использовал его так разумно, что стал великим изобретателем, хотя учился своему ремеслу всего три месяца. А деловой партнер мистера Эдисона использовал секрет столь эффективно, что сколотил огромное состояние и ушел из бизнеса еще молодым. Хотя изначально зарабатывал всего 12 000 долларов в год! Его история рассказана в первой

главе. Она должна убедить вас, что богатство в пределах досягаемости; что вы можете быть тем, кем хотите; что деньги, слава, признание и счастье доступны всем, кто полон решимости их заполучить.

Откуда я все это знаю? Вы получите ответ до того, как закончите читать эту книгу. Может быть, вы найдете его в первой главе, а может быть – на последней странице.

За двадцать лет исследований я проанализировал жизни сотен известных людей. И многие из них признались, что накопили свои огромные состояния с помощью секрета Карнеги. Среди этих людей были:

Генри Форд, основатель автомобильной компании Ford

Теодор Рузвельт, президент США во время Второй мировой войны

Уильям Ригли, производитель жевательной резинки Wrigley's

Джон Уонамейкер, изобретатель супермаркетов и фиксированных цен

Джеймс Дж. Хилл, глава крупнейшей железнодорожной компании США

Уилбур Райт, вместе с братом Орвиллом Райтом построивший первый самолет

Вудро Вильсон, президент США во время Первой мировой войны

Уильям Говард Тафт, президент США

Элберт Г. Гэри, основатель сталелитейной корпорации U.

S. Steel

Кинг Жиллетт, изобретатель многоразовой бритвы и основатель The Gillette Company

Александр Белл, изобретатель телефонной связи и основатель крупнейшей телефонной компании в США

Джон Д. Рокфеллер, первый долларовый миллиардер в мире

Ф. У. Вулворт, создатель первой крупной розничной сети

Кларенс Дарроу, знаменитый американский адвокат

Это лишь небольшая выборка из сотен известных американцев, чьи достижения показывают, каких высот можно достичь благодаря секрету Карнеги. Я не знаю человека, который использовал бы его формулу и не достиг заметного успеха. И я не знаю никого, кто добился бы признания или накопил состояние без знания его секрета.

Из этого я делаю вывод, что знание формулы Карнеги гораздо важнее образования. Да и что такое *образование*? Многие успешные люди почти не учились в классическом смысле этого слова. Знаменитый бизнесмен Джон Ванамейкер однажды сказал мне, что получал базовые знания уже на полном ходу к своей цели. А Генри Форд не окончил даже средней школы, не говоря уже о колледже.

Я не пытаюсь преуменьшить значение общего образования. Но считаю: зная и применяя секрет Карнеги, даже люди со скудными познаниями достигнут высокого положения, накопят богатство и будут диктовать другим свои условия.

Моя цель – донести до тех, кто *готов*, великую истину, которая научит не только *что* делать, но и *как* это делать. И даст *необходимый импульс, чтобы начать*.

Все истории в этой книге – о людях, которые, как и вы, пытались заработать не только на хлеб с маслом, но и на то, чтобы пожить в свое удовольствие, реализовать стремления и вздохнуть спокойно.

Секрет, о котором я говорю, однажды просто спрыгнет со страницы и встанет перед вами, *если вы к этому готовы*. Вы узнаете его, когда увидите. Неважно, получите ли вы знак во время чтения первой или последней главы – остановитесь на мгновение и поднимите бокал за свое прозрение.

Прежде чем перейти к первой главе, первому шагу, прочтите фразу, которая может дать ключ к разгадке секрета Карнеги:

Все достижения, все богатства на земле начинаются с идеи!

Если вы готовы услышать секрет, половина успеха уже у вас в кармане. Вы легко узнаете вторую, когда столкнетесь с ней.

Наполеон Хилл, 1937 год

Предисловие от издателя

Глядя на некоторых людей, можно решить, что успех дается легко. Почти не напрягаясь, они умудряются жить в роскошных домах, отправлять детей в лучшие школы, ездить на шикарных автомобилях, путешествовать по всему миру. При этом у них остаются ресурсы, чтобы помогать близким и заниматься благотворительностью. Они не умнее и не образованнее вас. Они работают ничуть не усерднее, чем вы. Они не жертвуют своей жизнью, чтобы заработать деньги. Напротив, они зарабатывают более чем достаточно, чтобы в полной мере наслаждаться жизнью.

В чем их секрет?

Почти столетие назад всемирно известный стальной магнат Эндрю Карнеги задал этот же вопрос и поручил молодому журналисту Наполеону Хиллу ответить на него. За следующие 25 лет своей жизни мистер Хилл опросил более 500 миллионеров и исследовал истории 25 тысяч людей, потерпевших неудачи, чтобы раскрыть секрет успеха и поведать о нем миру. В результате их совместных с мистером Карнеги усилий появилась книга «Думай и богатей», которая с тех пор разошлась по всему миру тиражом более 15 миллионов экземпляров, вдохновила и направила миллионы читателей и помогла построить мир, в котором мы живем сегодня.

Многим людям кажется пагубной идея делиться формулой успеха. Будто бы она должна оставаться глубокой тайной, в которую посвящены лишь избранные. Но Карнеги и Хилл были «подключены» к тому, что они называют Бесконечным Разумом. Они знали: стремление к богатству и счастью – это игра, в которой может быть много победителей. Они знали, что достичь богатства и счастья можно только благодаря идее, желанию, интеллекту, планированию и настойчивости. Они знали, что люди, которые сами богатеют и становятся счастливее, одновременно способствуют росту всеобщего благосостояния. Они знали, что раскрытие секрета создаст новые возможности для всех людей.

В цифровом мире, где люди и идеи мгновенно становятся популярными и моментально теряют популярность, не такая уж секретная формула Карнеги и Хилла долго останется актуальной. Ведь в ее основе лежат вечные истины, продиктованные природой и самой человеческой натурой. Люди продолжают думать и богатеть так же, как они делали это сотни и даже тысячи лет назад. Секрет ничуть не изменился. Владея формулой успеха и применяя ее на практике, вы тоже можете привлечь богатство и счастье, которых даже не могли себе представить.

Учитывая непреходящий успех книги «Думай и богатей», вы можете спросить, зачем выпускать новое, дополненное издание. Зачем исправлять классический текст? Единственная причина, по которой издатели дополняют любую кни-

гу, — желание сделать ее лучше. В данном случае «сделать лучше» не значит изменить идеи и подходы, которые Наполеон Хилл так тщательно собрал и проанализировал. Это значит сделать идеи и рекомендации Хилла более доступными для читателей.

Наполеон Хилл писал в стиле своего времени: часто использовал длинные и запутанные предложения, а практические советы вплетал в истории успеха. К сожалению, такой подход не слишком помогает раскрывать секреты, а значит, противоречит цели Карнеги и Хилла сделать формулу успеха доступной широкой аудитории. У сегодняшних читателей не хватит времени и терпения на столь длинный и сложно написанный текст. А еще их опыт и образование отличаются от опыта Хилла и Карнеги, и им требуются другие примеры.

Это издание обобщает принципы книги «Думай и богатей» в доступном формате. Вам не нужно будет продирааться сквозь длинные абзацы в поисках крупиц мудрости. Акцент в книге смещен с того, *что* делать, на то, *как* это делать. Также в издании прибавилось практических советов. Истории успеха теперь вынесены в отдельный раздел в каждой главе и служат иллюстрацией изложенных в ней принципов. Некоторые абзацы перестроены, а часть примеров опущена, но все же основа книги — слова и голос самого Наполеона Хилла.

Поклонникам Хилла не стоит беспокоиться: в книге по-прежнему приводится его учение, его идеи. Это чистый

Наполеон Хилл. Просто теперь книга раскрывает секрет, как думать и богатеть, современной более широкой аудиторией.

Хилл полагал, что его секрет эффективнее работает, «если его оставить на виду и лишь слегка приподнять над ним вуаль, чтобы его могли найти *те, кто готов и ищет*». Однако чем четче и последовательнее мы раскрываем те или иные принципы, тем доступнее они становятся для широкой аудитории и тем эффективнее люди могут их применить в своей жизни.

Я искренне надеюсь, что наши усилия принесут вам пользу.

Джо Крейнак

МЫСЛЬ – ЭТО КОНКРЕТНАЯ ИДЕЯ, КОТОРАЯ В СОЧЕТАНИИ С ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬЮ, НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ И ВЕРОЙ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В БОГАТСТВО.

СПОСОБНОСТЬ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ МЫСЛИ ПОЗВОЛЯЕТ НАМ МЕНЯТЬ РЕАЛЬНОСТЬ ПОД СЕБЯ.

БОГАТСТВО НАЧИНАЕТСЯ С СОСТОЯНИЯ УМА, С КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ, И ДАЕТСЯ С НЕБОЛЬШИМИ УСИЛИЯМИ ИЛИ ВОООЩЕ БЕЗ НИХ.

Шаг 1

Используйте силу мысли

Все достижения начинаются с мысли. В сущности, вы бы не читали эту книгу, если бы сначала не подумали о ее прочтении.

Когда мы говорим о достижении успеха, мысль — это нечто большее, чем понятие или идея. Это *движущая сила*. Не мимолетное соображение, а скорее *склад ума* или *состояние души*. Это идея, которая в сочетании с целеустремленностью, настойчивостью и жгучим желанием превращается в богатство или любой другой объект вожделения.

Чтобы мысль служила достаточным стимулом к успеху, она должна быть:

- **Конкретной.** Не случайной, не размытой, а вполне определенной.
- **Целенаправленной.** Цель может быть любой, чего бы вы ни желали, в каком бы направлении ни решили двигаться.
- **Настойчивой.** Это должно быть стремление достичь цели во что бы то ни стало.
- **Сильной.** Для достаточно сильных желаний нет непреодолимых препятствий.
- **Полной веры.** Человек должен верить в свои силы и в то, что он достигнет желаемого. Тот, кто полагает, что про-

играет, обычно не побеждает.

Мысль – это энергия, которая помогает преодолеть препятствия между вами и тем, чего вы желаете.

Принципы природы

Истоки принципов, которые позволяют нам думать и богатеть, – в самой природе. Вы, Земля, на которой вы живете, и любая другая материальная вещь – результат эволюции, благодаря которой микроскопические частицы материи соединились в строгом порядке. Более того, эта Земля, каждая из миллиардов клеток вашего тела и каждый атом материи *зародились как неосязаемая форма энергии.*

Желание – это мысленный импульс! А мысленные импульсы – это формы энергии. Когда вы начинаете с мысленного импульса, *желания* накопить деньги, то используете тот же материал, с помощью которого природа создала Землю и все материальные объекты во Вселенной. Включая тело и мозг, в которых зарождаются мысленные импульсы.

Насколько известно науке, вся Вселенная, от самой большой звезды до мельчайшей песчинки, состоит из материи и энергии. Все сущее возникло благодаря их сочетанию.

Постарайтесь извлечь выгоду с помощью метода природы. Искренне и истово попытайтесь приспособиться к законам природы и *материализовать* свое желание. *Вы можете это сделать! Другие уже делали это до вас!*

Вы можете накопить состояние с помощью непреложных законов мироздания. Но сначала нужно их узнать и научиться ими *пользоваться*. Подходя к описанию этих принципов

со всех мыслимых точек зрения, я надеюсь раскрыть вам секрет богатства. Каким бы странным и парадоксальным это ни казалось, «секрет» – это вовсе *не секрет*. Сама природа возвещает о нем – нашей Землей, звездами, планетами, элементами над нами и вокруг нас, каждой травинкой и каждой формой жизни.

Природа рекламирует этот «секрет» через биологию: превращает крошечную клетку, настолько маленькую, что она помещается на кончике булавки, в *человека*, который сейчас читает эти строки. Превращение желания в его физическое воплощение, безусловно, не более сверхъестественно!

Не расстраивайтесь, если вы не до конца понимаете вышесказанное. Если вы долгое время не изучали особенности человеческого разума, то вряд ли усвоите содержание этой главы с первого прочтения. Но со временем вы добьетесь значительного прогресса.

Принципы, о которых рассказано ниже, откроют вам путь к пониманию природы воображения. При первом прочтении просто запомните то, что вы поняли. При перечитывании вы обнаружите, что картина становится яснее. *Не останавливайтесь* и изучайте книгу, пока не изучите ее по крайней мере *три* раза. Потому что тогда вам уже не захочется останавливаться.

Вы «властелин своей судьбы, капитан своей души»

Английский поэт У. Э. Хенли, автор пророческих строк: «Я властелин своей судьбы, я капитан своей души», – мог бы поведать нам, *почему* мы властелины своих судеб и капитаны своих душ. *Потому что мы в силах контролировать свои мысли.* И потому что наши мысли *моделируют окружающую реальность.* Вот как это происходит:

- Наша маленькая Земля и мы сами движемся в эфире – форме энергии, вибрирующей на невероятно высокой частоте. Эта энергия *настраивается* под наши мысли, *влияет* на реальность и делает мысли материальными.
- Эта энергия не различает деструктивные и конструктивные мысли. Она претворяет в жизнь размышления о бедности и о богатстве одинаково быстро.
- Доминирующие мысли «намагничивают» наш мозг. Они притягивают к нам силы, людей, жизненные обстоятельства, о которых мы размышляем.
- Прежде чем разбогатеть, мы должны «намагнитить» ум сильным *желанием* богатства. Воспитывать в себе «денежное сознание» до тех пор, пока *желание* денег не станет таким сильным, что превратится в реальное богатство.

Вы действительно властелин своей судьбы, капитан

своей души. Эта простая истина лежит в основе всей книги. Именно на ней построены принципы контроля над судьбой.

Развивайте осознание успеха

Великая депрессия началась в 1929 году и достигла катастрофических масштабов, пока к власти не пришел Франклин Рузвельт. Тогда депрессия начала сходить на нет. Как почти незаметно зажигается свет в театре, так и чары страха в умах людей постепенно рассеивались. Вера сменяла тьму. Благодаря силе мысли то, что казалось невозможным, стало вполне реальным.

Некоторые читатели сочтут, что невозможно *думать и богатеть*. Они не мыслят в терминах богатства, потому что привыкли к бедности, нужде, несчастью, неудачам и поражениям. Но первый шаг к тому, чтобы думать и богатеть, — это правильно мыслить:

- **Стремитесь к успеху осознанно.** Успех приходит к тем, кто *осознает его*. А неудача поджидает тех, кто бездумно позволяет себе *осознать неудачу*.

- **Перестаньте думать в терминах «невозможно» и «не могу».** Люди всегда с легкостью готовы признать предлагаемые решения *невозможными*, а задачи — *невыполнимыми*. Вычеркните эти и другие пораженческие слова из своего лексикона.

- **Оценивайте перспективы по реальным возможностям, а не по вашим представлениям.** Люди склонны оценивать все и вся по собственным ограничивающим впечатлениям и убеждениям. Не позволяйте предубеждениям удерживать вас или других от достижений.

*Цель этой книги – помочь всем, кто стремится разбогатеть, изменить свое мышление: от осознания **неудачи** к осознанию **успеха**.*

Истории о силе мысли

Следующие истории показывают, как мысль в сочетании с целеустремленностью, настойчивостью и жгучим желанием ведет к богатству. И как способность контролировать мысли моделирует нашу реальность.

Человек, который придумал способ стать партнером Томаса Эдисона

Эдвин Барнс использовал силу мысли, чтобы стать деловым партнером великого Томаса Эдисона. Идея Барнса была *конкретной и целенаправленной*. Он хотел работать с Эдисоном, а не *на* него.

У Барнса было две трудности: он не знал мистера Эдисона и у него не было денег, чтобы поехать к нему в Ориндж, штат Нью-Джерси. Этого достаточно, чтобы обескуражить большинство людей. Но его идея отнюдь не была обычной! Она сочеталась с *настойчивостью и жгучим желанием*. Барнс настолько сильно хотел достичь цели, что в конце концов решил ехать на товарном поезде.

Он явился в лабораторию мистера Эдисона и объявил, что пришел начать бизнес с изобретателем. Много лет спустя мистер Эдисон так описал их первую встречу:

«С виду он напоминал обычного бродягу. Но по выраже-

нию его лица было понятно, что он полон решимости получить то, за чем пришел. По многолетнему опыту общения с людьми я знал: когда человек действительно *желает* чего-то настолько сильно, что готов поставить свое будущее на карту, он обязательно выиграет. Я дал ему возможность, о которой он просил, потому что видел, что он будет упорствовать, пока не добьется успеха. Последующие события показали, что я не ошибся».

Слова Барнса при встрече с мистером Эдисоном были гораздо менее значимы, чем его *мысли*. Эдисон сам так сказал! Внешность молодого человека определенно играла против него. Но важно было то, что он *думал*.

Не внешний лоск помог Барнсу начать работу в офисе Эдисона. Имело значение то, что *он думал*.

Барнс не сразу стал партнером Эдисона. Сначала он лишь получил шанс поработать в его офисе за символическую плату. Барнс делал незначительную для Эдисона, но важную для себя самого работу, которая давала ему возможность проявить себя.

Шли месяцы. С виду могло показаться, что Барнс никак не продвинулся в достижении своей *главной цели*. Но в его голове происходило кое-что важное: его *желание* стать деловым партнером Эдисона постоянно усиливалось.

Психологи правильно говорят: «Когда человек действительно готов к чему-то, желание само исполняется». Барнс был готов к деловому сотрудничеству с Эдисоном. Более то-

го, он преисполнился *решимости упорствовать до тех пор, пока не получит желаемое*.

Он не говорил себе: «Ну ладно, какой в этом толк? Попробую просто стать хорошим продавцом». Но твердил: «Я приехал сюда, чтобы начать бизнес с Эдисоном, и я добьюсь желаемого, даже если на это уйдет вся моя жизнь». Он говорил серьезно!

Насколько изменилась бы жизнь людей, если бы только они поставили перед собой цель и шли к ней, пока она не превратится в настоящую одержимость!

Когда человек действительно готов к чему-то, желание само исполняется.

Быть может, Барнс тогда не знал этого, но его непреклонная решимость и упорство в реализации одного-единственного *желания* сокрушили все препятствия и предоставили ему долгожданную возможность.

Возможность появилась совсем не тогда и не так, как рассчитывал Барнс. Так часто случается с возможностями. У них есть коварная привычка проскальзывать с черного хода. И порой они маскируются под несчастья или временные трудности. Возможно, именно поэтому многие люди не в состоянии их распознать.

Мистер Эдисон только что изобрел новое офисное устройство, которое в то время называли диктофоном Эдисона (позже – фонограф). Продавцы были не в восторге от машины – они считали, что ее сложно будет продать.

А Барнс увидел ту самую возможность. Она проскользнула в компанию Эдисона в машине, которая не интересовала никого, кроме Барнса и самого изобретателя.

Барнс *знал* (у него была *конкретная цель, настойчивость и жгучее желание*), что может продать диктофон Эдисона. Он предложил Эдисону свои услуги и действительно продал машину. Сделка оказалась столь успешной, что Эдисон заключил с ним контракт на распространение и сбыт этих машин по всей стране. Так появился слоган «Сделано Эдисоном и установлено Барнсом». Благодаря этому деловому союзу Барнс разбогател и добился кое-чего более значимого: доказал, что человек действительно может *думать и богатеть*.

С самого начала Барнс буквально *считал* себя партнером великого Эдисона! Он *был уверен*, что разбогатеет. У него не было ни денег, ни влияния, ни хорошего образования. Но у него были инициатива, вера и воля к победе. С помощью этих неосязаемых сил он смог стать наравне с величайшим изобретателем в истории. Он *знал, чего хочет, и был настроен идти до конца*.

Барнс буквально считал себя партнером великого Эдисона!

Теперь давайте рассмотрим другую ситуацию. Изучим человека, у которого было много материальных свидетельств богатства и который потерял их, потому что остановился в трех шагах от своей цели.

В трех шагах от золота

Одна из самых распространенных причин неудачи – привычка сдаваться из-за временных трудностей. Каждый человек время от времени так поступает. Вот история о том, как мысль без настойчивости может привести к неудаче.

Р. У. Дарби, который позже стал одним из самых успешных страховых агентов в США, рассказал историю своего дяди, который заразился «золотой лихорадкой» и отправился на запад, чтобы *копать и богатеть*. Он не подозревал, что в собственном разуме человек может добыть куда больше золота, чем в земле. Дядя застолбил участок и принялся махать киркой и лопатой. Его мысль, безусловно, была *конкретной, целенаправленной*, и он руководствовался *жгучим желанием* – жадой золота.

Мысль без настойчивости часто приводит к неудаче.

После нескольких недель труда он нашел сияющую руду. Ему нужна была техника, чтобы поднять ее на поверхность. Он тихо прикрыл шахту, вернулся домой в Уильямсбург, штат Мэриленд, и рассказал родственникам и несколькими соседями о своем открытии. Дарби с дядей собрали деньги на оборудование, купили его и отправились в шахту.

Они добыли и отправили на плавильный завод первую вагонетку руды. Результаты показали, что их шахта оказалась одной из самых богатых в Колорадо. Еще несколько вагоне-

ток погасили бы все долги! А после можно ждать чистой прибыли. И вот, сверла ринулись под землю, а надежды Дарби и его дяди взлетели до небес.

Но потом что-то случилось. Жила иссякла! Они дошли до конца радуги, но так и не увидели горшка с золотом. Дядя и племянник продолжали бурить, отчаянно пытаясь найти золото, но безрезультатно. В конце концов они прекратили попытки, продали оборудование старьевщику за несколько сотен долларов и отправились домой.

Некоторые старьевщики туповаты, но этот оказался не таким. Он вызвал горного инженера. Тот осмотрел шахту, провел небольшие вычисления и сообщил, что проект провалился, потому что владельцы шахты ничего не знали о так называемых линиях разломов. По его расчетам, жила проходила *всего в метре от того места, где Дарби бросили работу!*

Старьевщик выкопал из рудника золота на миллионы долларов. Просто потому что знал достаточно, чтобы обратиться за консультацией к эксперту, прежде чем сдать.

У старьевщика не было *специальных знаний* о линиях разломов, но у него хватило мудрости нанять эксперта. В главе 15 приводится дополнительная информация о том, как использовать силу специальных знаний, когда вы сами ими не владеете.

Много лет спустя мистер Дарби возместил свои потери, когда открыл, что *желание* можно превратить в золото.

Это произошло, когда он занялся продажей страховок.

Он вспомнил, как упустил огромное состояние, и извлек выгоду из своего опыта. Дарби просто сказал себе: «Я остановился в трех шагах от золота, но никогда не остановлюсь из-за того, что люди отвечают “нет” на предложение купить страховку». Неудачный опыт золотодобычи научил его быть настойчивым.

Большинство людей сталкиваются со множеством поражений и неудач на пути к успеху. Когда ты потерпел поражение, проще всего *все бросить и сдаться*. Быть настойчивым невзирая на невзгоды – вот ключ к успеху.

Более пятисот самых успешных людей в истории США утверждают, что величайший успех ждал их всего в одном шаге от поражения. Неудача – коварная плутовка со своеобразным чувством юмора. Она с удовольствием подставит подножку, когда успех всего в метре от вас.

Настойчивость – ключ к предотвращению неудачи, как показывает наша следующая история.

Пятидесятицентовый урок настойчивости

Вскоре после того, как мистер Дарби получил степень в Университете Жестоких Ударов, ему посчастливилось узнать, что «нет» не обязательно означает отказ.

Его дядя управлял большой фермой, на которой трудилось несколько фермеров-арендаторов. Однажды днем Дарби помогал дяде молотить муку на старой мельнице. Вдруг тихо открылась дверь, вошла маленькая дочь одного из арендаторов и встала возле двери.

Дядя поднял глаза, увидел ребенка и рывкнул:

– Чего ты хочешь?

Ребенок кротко ответил:

– Моя мамочка говорит, чтобы ты послал ей пятьдесят центов.

– Я не буду этого делать, – сказал дядя, – а теперь беги домой.

– Да, сэр, – ответил ребенок, но не шелохнулся.

Дядя продолжал увлеченно работать, не заметив, что девочка не ушла. Когда он наконец поднял глаза и увидел, что она все еще стоит у двери, то заорал на нее:

– Я сказал тебе идти домой! Иди, или тебе несдобровать.

Маленькая девочка сказала: «Да, сэр», – но не сдвинулась с места ни на сантиметр.

Дядя бросил мешок, зерно из которого собирался засыпать в мельницу, схватил лежащую рядом доску и двинулся на ребенка. Его лицо не предвещало ничего хорошего.

Дарби затаил дыхание. Он был уверен, что вот-вот станет свидетелем убийства: у его дяди был свирепый характер. Когда дядя приблизился к девочке, она шагнула ему навстречу, посмотрела в его глаза и закричала во весь голос:

– *Моей мамочке очень нужны эти пятьдесят центов!*

Дядя остановился, с минуту смотрел на нее, затем медленно положил доску на пол, сунул руку в карман, достал полдоллара и отдал ей. Девочка взяла деньги и попятилась к двери, не сводя глаз с мужчины, которого только что победила. После того, как она ушла, дядя сел на ящик и минут десять смотрел в пространство. Он с изумлением размышлял о только что полученном уроке.

Мистер Дарби тоже задумался. Впервые в жизни он увидел, как ребенок победил взрослого авторитетного человека. Как девочке это удалось? Что случилось с его дядей? Что заставило его смириться и стать кротким, как ягненок? Какую силу использовала эта девочка? Эти и другие подобные вопросы мелькали в голове Дарби, но ответ на них он узнал лишь годы спустя, когда рассказал мне об этом случае.

Как ни странно, эту необычную историю он поведал мне как раз на старой мельнице, на том самом месте, где его дядя получил незабываемый урок. Мистер Дарби закончил свое повествование вопросом:

– Что вы можете об этом сказать? Какая сила позволила этому ребенку сломить моего дядю?

И я описал мистеру Дарби силу, которую невольно использовала девочка. Силу *мысли*, как сказано в начале этой главы.

Тогда он вспомнил свой тридцатилетний опыт продажи страховок и признал, что достичь успеха ему в немалой сте-

пени помог урок, полученный от той девочки. Мистер Дарби отметил:

– Каждый раз, когда потенциальный покупатель пытался выставить меня вон, я видел, как эта девочка стоит там, на старой мельнице, с вызовом в горящих глазах. И я говорил себе: «Я должен продать эту страховку». Большую часть сделок мне удалось заключить после того, как люди отказывались.

Вспоминая об ошибке, которую они с дядей совершили, остановившись всего в трех шагах от золота, он сказал:

– Нет худа без добра. Тот опыт научил меня продолжать идти вперед, каким бы трудным ни был путь. Мне нужен был этот урок, чтобы добиться успеха.

Благодаря этим двум событиям Дарби научился продавать страховки на сумму более миллиона долларов в год.

Генри Форд и его двигатель V-8

Миллионы людей завидуют Генри Форду. Его успехи они объясняют удачным стечением обстоятельств, везением или врожденной гениальностью – словом, чем-то не зависящим от него. Но лишь один из сотни тысяч знает истинный секрет успеха Форда. Открывшие этот секрет люди стесняются говорить о нем из-за его простоты. Один-единственный случай прекрасно его проиллюстрирует.

Когда Форд придумал свой знаменитый двигатель V-8,

то решил отлить все восемь цилиндров в одном блоке. Он поручил инженерам разработать конструкцию двигателя. Однако они считали, что отлить восьмицилиндровый блок бензинового двигателя одним куском не получится.

Форд сказал:

– Все равно делайте.

– Но это невозможно! – ответили они.

– Продолжайте, – скомандовал Форд, – и работайте, пока не добьетесь успеха. Неважно, сколько времени это займет.

Инженеры продолжили свой труд. Им ничего не оставалось делать, если они не хотели остаться без работы. Прошло полгода – у них ничего не получалось. Еще полгода – по-прежнему никаких результатов. Инженеры испробовали все мыслимые способы выполнения задачи. На вопросы владельца компании они все так же отвечали: «Невозможно!»

В конце года Форд связался со своими инженерами, и они снова сказали, что не нашли способа выполнить его распоряжение.

– Работайте, – сказал Форд, – я хочу этот двигатель, и я его получу.

Они стали трудиться дальше, и затем, словно по мановению волшебной палочки, раскрыли секрет.

Настойчивость Форда снова победила!

Генри Форд добился успеха, потому что понимал, как работает успех. Первая его составляющая – *желание*, то есть четкое понимание, чего ты хочешь достичь. Вторая – *на-*

стойчивость: нужно упорствовать до тех пор, пока желание не исполнится. Запомните историю Форда. Она раскрывает секрет, как достичь абсолютно любой цели.

От молочных коктейлей до McDonald's с Рэем Кромом

Рэй Крок – хороший пример человека, чье богатство возникло благодаря силе *мысли*. Крок продавал миксеры для молочных коктейлей. Большинство его клиентов – владельцы ресторанов и закусочных – покупали один или два миксера. Получив заказ на восемь миксеров от небольшого ресторана в Сан-Бернадино, Калифорния, он решил отправиться туда и посмотреть, как владельцам удастся продавать так много коктейлей. Это был самый оживленный ресторан, который он когда-либо видел. Там было довольно ограниченное меню: гамбургеры, чизбургеры, картофель фри, коктейли и безалкогольные напитки. И все это по самым низким ценам в этом районе.

Крок увидел в этом возможность. Если бы он мог открыть сеть ресторанов, каждый из которых был бы таким же эффективным и прибыльным, деньги потекли бы рекой. Он предложил эту идею братьям Макдональд, которые владели тем самым рестораном, и вместе они воплотили ее в жизнь. За несколько лет McDonald's стал самым прибыльным рестораном в стране и вдобавок положил начало це-

лой индустрии фастфуда. Позже Крок выкупил дело братьев Макдональд, вывел бизнес на международный уровень и стал одним из богатейших людей своего времени.

McDonald's зародился из *идеи* предложить ограниченный набор блюд по самым низким ценам в округе. И превратился во всемирно известную франшизу стоимостью в миллиард долларов благодаря другой *идее* – создать сеть таких ресторанов быстрого питания. Две нематериальные идеи привели к вполне материальному богатству.

Об этой книге

Большинство людей, искренне желающих развиваться и улучшить свою жизнь, жаждут узнать секрет того, *как становятся богатыми*. Многие состоятельные люди познали это на собственном опыте, как Дарби, который извлек урок из своего и дядиногo поражения в трех шагах от золота, а также понял важность *настойчивости* благодаря дочери фермера. Однако немногим посчастливилось получить такой ценный жизненный урок и извлечь из него пользу. Я написал эту книгу, чтобы сделать *секрет* доступным для большего числа людей.

Богатство начинается с состояния ума, с конкретной цели, и дается с небольшими усилиями или вообще без них.

За 25 лет я опросил больше 500 состоятельных людей и проанализировал истории больше 25 тысяч человек, которые потерпели неудачу в своих попытках стать богатыми. Я тоже хотел знать, *как становятся богатыми*. Без исследования не получилось бы написать эту книгу.

Помните: богатство начинается с состояния ума и дается с небольшими усилиями или вообще без них. Из этой книги вы узнаете, как привести свой ум в то самое состояние, которое привлечет богатство. Начав думать и богатеть, вы вскоре обнаруживаете следующее:

Богатство придет так быстро и в таких масштабах, что вы удивитесь, где же оно пряталось все эти годы.

Это поразительное утверждение. Тем более если принять во внимание распространенное заблуждение о том, что богатство приходит только к тем, кто долго и усердно работает.

Шаг 2

Познавайте и совершенствуйте себя

Древнейшее из наставлений гласит: «Познай самого себя!» Чтобы добиться успеха в любом деле, вы должны знать себя, свои сильные и слабые стороны и постоянно стремиться развивать свои преимущества и устранять недостатки. Самая распространенная причина успеха или неудачи – это *вы сами*. Любая слабость подрывает успех.

В этой главе я показываю, как правильно оценивать себя, и рассказываю о 31 распространенном препятствии на пути к успеху, чтобы вы могли начать работать над их преодолением.

Самая распространенная причина успеха или неудачи – это *вы сами*.

Выбирайте: возглавлять или следовать

Прежде чем выбрать подход к накоплению богатства, нужно решить, в каком качестве вы будете к нему стремиться:

- *Лидеры* становятся богатыми, когда создают возможности и побуждают подчиненных создавать, производить, продавать и распространять продукты и услуги.

- *Подчиненные* могут стать богатыми, оказывая лидерам услуги благодаря своим специальным знаниям.

Быть подчиненным – это не позор. Однако в этом нет и ничего хорошего. Большинство великих лидеров начинали с позиции подчиненных. Они стали великими лидерами, потому что были *умными подчиненными*. За редким исключением люди, не умеющие осознанно следовать за лидером, сами не становятся эффективными лидерами. А те, кто умеет подчиняться с умом, обычно быстро становятся лидерами. У умного подчиненного много преимуществ, например, *возможность получать знания от лидера*.

Подчиненным не стоит надеяться на заработок на одном уровне с лидерами. Многие ждут именно такой оплаты труда, но это ошибка. Разница в зарплате лидера и подчиненного огромна.

Основные лидерские качества

Если вы выбрали роль лидера, убедитесь, что у вас есть 11 основных лидерских качеств:

1. Непокколебимое мужество, основанное на знании себя и своей профессии. Ни один подчиненный не хочет, чтобы им руководил лидер, которому не хватает уверенности в себе и смелости. Ни один разумный подчиненный не будет долго работать с таким лидером.

2. Самоконтроль. Люди, которые не умеют контролировать себя, никогда не смогут контролировать других. Самоконтроль подает пример, которому будут следовать наиболее умные подчиненные.

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.