Думай и богатей: золотые правила успеха

Автор:
Наполеон Хилл

Думай и богатей: золотые правила успеха

Наполеон Хилл

Психология. Плюс 1 победа

Перед вами самая значимая, самая популярная и эффективная книга для достижения богатства, вдохновившая миллионы читателей на успех! На протяжении уже почти 80 лет «Думай и богатей» является бестселлером по саморазвитию и самосовершенствованию – философия Наполеона Хилла выдержала проверку временем и не потеряла своей актуальности. Эту книгу должен прочитать каждый, кто стремится к личностному росту, финансовой независимости и хочет превратить идеи в деньги!

Наполеон Хилл

Думай и богатей: золотые правила успеха

Napoleon Hill

Think and Grow Rich

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

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2016

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

* * *

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Думай как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть

В своей книге Харв Экер, финансовый психолог и консультант, не предлагает никаких авантюрных схем с чужими деньгами. Он работает с тем, что вы имеете на данный момент: вашими укоренившимися убеждениями относительно денег и вашим текущим доходом. Следуя его простым правилам, вы перепрограммируете себя на гораздо более высокий уровень доходов и достижений.

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

Если вам не хватает мотивации, ресурсов, понимания того, как создать бизнес с нуля и раскрутить его до лидерских позиций – эта книга лучший подарок, который вы можете себе сделать. Бизнес-блогер № 1 в России Дмитрий Портнягин выводит ключевые правила для достижения результатов в бизнесе, вдохновляет лидерским мышлением и невероятной энергетикой.

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Станислав Тихонов прошел путь от офисного работника до крупного инвестора и на своем опыте доказал, что для создания капитала не нужны миллионы на счете. В его книге вы найдёте принципы эффективного управления деньгами, а

также информацию о высокодоходных финансовых инструментах и инвестиционных стратегиях.

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

Как перестать бояться «монстров» – руководителей, чиновников или гуру бизнеса, и грамотно вести с ними переговоры? В своей книге Игорь Рызов раскрывает многие возможные сценарии и даёт действенные техники общения, следуя которым, вы научитесь удачно завершать сделки на условиях двойного выигрыша.

Предисловие автора к оригинальному изданию

В этой книге я поделюсь с вами секретом зарабатывания денег, который помог пятистам невероятно богатым людям сделать свои состояния. Их опыт я тщательно анализировал на протяжении долгих лет.

Этот секрет поведал мне Эндрю Карнеги более четверти века назад. Хитроумный, обаятельный старый шотландец поразил меня, тогда еще совсем мальчишку. А он уселся в свое кресло и с хитрой искоркой в глазах стал наблюдать, хватит ли мне мозгов, чтобы понять истинный смысл того, что он мне сказал.

Почувствовав, что я понял основную идею, он спросил, готов ли я потратить двадцать или больше лет жизни на подготовку к тому, чтобы донести эту идею до мира, до мужчин и женщин, которые без нее влачат жизнь неудачников. Я ответил, что готов. И с помощью мистера Карнеги мне удалось сдержать обещание.

Эта книга раскроет вам секрет, прошедший испытание практикой. Его проверяли тысячи людей – и делали это во всех сферах жизни. Мистер Карнеги предложил, чтобы магическая формула, принесшая ему колоссальное состояние, стала достоянием людей, у которых нет времени размышлять, как другие зарабатывают деньги. Он надеялся, что я смогу проверить и показать

действенность этой формулы на опыте мужчин и женщин, трудящихся в самых разных областях. Он считал, что этой формуле следует обучать во всех публичных школах и колледжах. Он полагал, что правильное преподавание произведет настоящую революцию в образовательной системе и тогда время, проводимое в школе, можно будет сократить вдвое.

Общение с Чарльзом М. Швабом и другими молодыми людьми схожего типа убедило мистера Карнеги, что

большая часть того, чему учат в школе, совершенно бесполезна. Эти знания не помогают ни зарабатывать на жизнь, ни накапливать богатства.

Он пришел к этому выводу, потому что принимал на работу одного молодого человека за другим, и многие из них не имели высшего образования. Но мистер Карнеги обучал их использованию своей формулы, и они становились настоящими лидерами. Мало того, его советы помогли всем этим молодым людям сделать собственные состояния – если они были готовы им последовать.

В главе о вере вы прочтете поразительную историю создания гигантской сталелитейной корпорации, узнаете, как этот план был задуман и осуществлен одним из тех молодых людей, которым мистер Карнеги доказал, что его формула работает для всех, кто готов ею воспользоваться. Чарльз М. Шваб воспользовался секретом мистера Карнеги и получил немало денег – и возможностей. Применение формулы Карнеги принесло ему шестьсот миллионов долларов.

Эти факты – а они прекрасно известны всем, кто знал мистера Карнеги, – показывают, что может дать вам чтение этой книги при условии, что вы знаете, чего хотите от жизни.

Еще до того, как формула прошла двадцатилетние практические испытания, она была передана более чем ста тысячам мужчин и женщин, которые использовали ее для личной пользы, как и планировал мистер Карнеги. Некоторым с ее помощью удалось сделать состояния. Другие успешно использовали ее для обретения семейной гармонии.

Секрет, о котором я говорю, будет упоминаться в этой книге не меньше сотни раз. Я не буду называть его напрямую, потому что он гораздо более эффективен, когда слегка завуалирован, но оставлен на виду, чтобы те, кто готов и ищет его, могли его найти. Вот почему мистер Карнеги передал его мне так тонко, не давая ему точного названия.

Если вы готовы использовать этот секрет, то узнаете его в каждой главе хотя бы раз. Как хотелось бы мне рассказать вам, как понять, готовы ли вы, но тем самым я лишу вас той радости, которую принесет вам собственное открытие.

Когда я работал над этой книгой, мой сын, который как раз заканчивал колледж, взял рукопись второй главы, прочел ее и открыл этот секрет для себя. Он использовал полученную информацию настолько эффективно, что нашел себе первую работу с заработком, значительно превышающим средний уровень. Я вкратце рассказал об этом во второй главе. Когда вы ее прочтете, то, возможно, избавитесь от ощущения, которое могло возникнуть в начале книги – не думайте, что я обещаю слишком много!

Если вы когда-либо отчаивались, если вам трудно преодолеть негативный взгляд на жизнь, который уже укоренился в вашей душе, если вы устали и опустили руки, если вас когда-либо лишала сил болезнь или физическая травма, то история моего сына и рассказ о том, как он использовал формулу Карнеги, может стать для вас оазисом в пустыне Утраченной надежды, к которому вы так стремитесь.

Этим секретом постоянно пользовался во время Первой мировой войны президент Вудро Вильсон. Этот секрет передавали каждому солдату, отправлявшемуся в окопы, во время подготовки перед отправкой на фронт. Президент Вильсон говорил мне, что эта подготовка помогала собирать средства, необходимые для ведения войны.

Самое удивительное в этом секрете то, что люди, узнавшие о нем и использовавшие его, оказались на волне успеха. При этом им пришлось прикладывать минимум усилий! А все их неудачи остались в прошлом! Если сомневаетесь, запомните имена всех, кто использовал этот секрет, проверьте их достижения – и убедитесь сами!

В нашем мире не бывает такого, чтобы что-то доставалось нам совершенно даром!

Секрет, о котором я расскажу, тоже дается не бесплатно. У него есть цена, хотя цена эта несоизмерима с его ценностью. Те, кто не станет сознательно стремиться овладеть им, не смогут его получить ни по какой цене. Его невозможно отдать, его невозможно купить за деньги, потому что состоит он из двух частей. И одной частью уже обладают те, кто к нему готов.

Этот секрет одинаково полезен всем, кто готов к нему. И это никак не связано с образованием. Задолго до моего рождения секретом этим овладел Томас А. Эдисон. И использовал его он так разумно, что ему удалось стать ведущим изобретателем мира, хотя за его плечами было всего три месяца школы!

Этот секрет узнал деловой партнер мистера Эдисона. И он сумел использовать его настолько эффективно, что, зарабатывая всего 12 000 долларов в год, ему удалось сделать огромное состояние и отойти от активных занятий бизнесом еще в молодости. О нем я расскажу вам в начале первой главы. Этот рассказ должен убедить вас, что богатство достижимо, что вы можете стать тем, кем хотите стать, что деньги, слава, признание и счастье всегда в пределах досягаемости тех, кто готов использовать эти знания и преисполнен решимости.

Откуда я это знаю? Вы получите ответ, прежде чем перевернете последнюю страницу этой книги. Может быть, вы найдете его уже в первой главе.

Я двадцать лет проводил исследования, начатые по просьбе мистера Карнеги. Я проанализировал жизнь и достижения сотен известных людей, и многие признавались, что сделали свои огромные состояния именно 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 Орвилом 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

И это лишь некоторые из сотен знаменитых американцев, чьи достижения в финансовой и иных сферах доказывают, что те, кто понимает и использует секрет Карнеги, могут добиться огромного успеха в жизни.

Я не знаю человека, который бы пользовался этим секретом и не добился успеха. Я не знаю людей, которые достигли успеха без помощи этого секрета.

И на этом основании я делаю вывод: секрет этот, будучи частью знаний, необходимых для самоопределения, более важен, чем любые знания, полученные через систему, носящую название «образование».

Ведь что такое образование? Это мы знаем во всех подробностях. Но если говорить об учебе, то многие из этих людей почти не учились. Генри Форд никогда не учился в университете и даже в колледже. Я не пытаюсь принизить значение формального образования, но хочу высказать свое абсолютное убеждение в том, что люди, овладевшие секретом и применившие его на практике, смогут достичь высокого положения, разбогатеть и жить по своему усмотрению, даже если за их плечами не будет образовательного багажа.

Когда вы будете читать эту книгу, секрет, о котором я говорю, просто спрыгнет со страницы и встанет прямо перед вами – если вы к нему готовы! И когда он появится, вы узнаете его. Получите ли вы этот знак во время чтения первой или последней главы, при его появлении остановитесь на минуту и поднимите бокал за событие, которое станет главной поворотной точкой вашей жизни.

И вот мы подходим к первой главе нашей книги – к истории моего близкого друга, который увидел этот мистический знак. Его достижения в бизнесе доказывают, что секрет он сумел использовать в полной мере. Читая историю этого человека и многих других, помните, что они имели дело со сложными жизненными проблемами, как и все мы. Эти проблемы бывают связаны с желанием заработать на жизнь, обрести надежду, смелость, сосредоточенность и душевное спокойствие, накопить богатство и наслаждаться свободой – физической и духовной.

Читая эту книгу, помните также и о том, что в ней описаны факты, а не вымысел. И главная ее цель – донести великую истину до всех, кто готов ее воспринять. Я расскажу вам не только, что делать, но и как это сделать! Это станет для вас полезнейшим стимулом для прекрасного начала.

И еще пара слов в заключение. Прежде чем вы приступите к первой главе, я хочу дать вам ключ, по которому вы сразу узнаете секрет Карнеги. И вот этот ключ:

Все достижения, все богатства на земле начинались с идеи!

Если вы готовы узнать секрет, то уже владеете половиной его. И теперь вы с легкостью узнаете вторую половину, как только увидите ее перед собой!

Наполеон Хилл, 1937

Предисловие к настоящему изданию

Книга «Думай и богатей» увидела свет в 1937 году и сразу же стала одной из лучших вдохновляющих книг своего времени. Наряду с книгой Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и влиять на людей» и «Силой позитивного мышления» Нормана Винсента Пила она стала обязательным чтением для мужчин и женщин, которые стремились добиться успеха в работе и жизни.

Было продано более 15 миллионов экземпляров этой книги. Она стала настольной для многих миллионов людей и позволила им вырваться из лап нищеты в эпоху экономического спада, а потом добиться процветания и богатства для себя, своих семей, а во многих случаях – и для своих работников.

Кем же был Наполеон Хилл и в чем суть его философии?

Наполеон Хилл родился в 1883 году в бедной семье, в крохотном доме в сельском районе Виргинии. В возрасте 12 лет Наполеон осиротел. Его взяли к себе родственники. Ему пришлось преодолевать нищету, бунтарский дух заставил его бороться за образование. И он сумел стать одним из прагматических гениев своего времени.

В возрасте 13 лет он начал писательскую карьеру. Сначала Хилл писал для небольших городских газет – он рассказывал о том, что происходило вокруг, за несколько пенни за строчку. Поскольку ему самому пришлось бороться с нищетой, более всего его занимала мысль о том, почему некоторым людям никак не удается добиться финансового успеха и счастья в жизни. Чтобы заработать на жизнь, он выбрал юриспруденцию и журналистику. Репортерская работа помогла ему собрать средства для учебы на юридическом факультете. Но звездный час его наступил, когда ему поручили написать серию статей о знаменитых и успешных людях.

Одним из тех, у кого он брал интервью, был всемирно известный стальной магнат Эндрю Карнеги. Молодой журналист произвел на Карнеги такое впечатление, что он дал ему заказ, который определил течение жизни Хилла на следующие двадцать пять лет. Хиллу было поручено пообщаться с 500 миллионерами и вывести формулу успеха, которой мог бы воспользоваться обычный человек.

Хилл беседовал с величайшими и богатейшими людьми своего времени. Среди них были Томас Эдисон, Александр Грэм Белл, Генри Форд, Чарльз М. Шваб, Теодор Рузвельт, Уильям Ригли-младший, Джон Уонамейкер, – Уильям Дженнингс Брайан, Джордж Истмен, Вудро Вильсон, Уильям Г. Тафт, Джон Д. Рокфеллер, Ф. У. Вулворт и многие другие, имена которых сегодня не так известны.

За это время Эндрю Карнеги стал наставником Хилла. Он помог ему, опираясь на мысли и опыт успешных людей, сформулировать философию успеха.

После успеха книги «Думай и богатей» у Хилла началась долгая карьера бизнес-консультанта, лектора и писателя. Он написал еще несколько книг и сам стал миллионером.

Наполеон Хилл умер в ноябре 1970 года. За его плечами осталась долгая, успешная карьера. Его работа является символом личных достижений, а книги Хилла вдохновляют читателей на протяжении почти семидесяти лет.

Переработка классики – это монументальная задача. Основную философию писателя изменить невозможно. Эта книга всегда будет книгой Наполеона Хилла, а не моей. Я подошел к ней, как реставратор подходит к классической картине, которая пострадала от времени. Реставратор снимает грязь и пыль, накопившуюся на поверхности картины, стараясь минимально задеть красочный слой. А затем легкими мазками кисти он возвращает картине первоначальный блеск, не нарушая оригинального стиля художника.

Переработка книги требует такого же подхода. Я тщательно изучил текст и убрал из него истории и анекдоты, которые имели смысл для читателя 1930-х годов, но мало что говорят читателю XXI века. Их я заменил примерами мужчин и женщин, карьера которых в наши дни подтверждает правоту принципов, пропагандируемых Наполеоном Хиллом.

Вы узнаете об этих принципах и прочтете истории успеха тех людей, которых изучал сам Наполеон Хилл. Это Карнеги, Эдисон, Форд и другие магнаты конца XIX – начала XX века. Вы познакомитесь и с успешными людьми нашего времени: Биллом Гейтсом, Мэри Кэй Аш, Арнольдом Шварценеггером, Рэем Кроком, Майклом Джорданом и многими другими.

Наполеон Хилл проложил нам дорогу к богатству. Его открытия актуальны для сегодняшнего читателя в той же степени, в какой были актуальны для его современников. Тот, кто узнает, поймет и применит на практике его философию, сможет обрести высокий стандарт жизни, который всегда отрицали и всегда будут отрицать все, кроме тех, кто к нему готов.

Когда вы начнете активно следовать рекомендациям Наполеона Хилла, ваше отношение к жизни претерпит кардинальные изменения, и вы должны быть к этому готовы. Зато вы сможете насладиться жизнью, полной гармонии и понимания, а также подготовить почву к тому, чтобы присоединиться к кругу по-настоящему богатых людей.

Артур Р. Пелл

Мысли материальны

Перед тем как человеку на пути встречается настоящий успех, он почти всегда сталкивается с временными преградами и поражениями.

Одна из самых больших ошибок – привычка бросать дело под влиянием временного поражения. Каждый из нас в тот или иной момент времени совершал эту ошибку.

Как заставить жизнь сказать «ДА» вашим планам и устремлениям?

Человек, который «придумал» способ стать партнером Томаса А. Эдисона

Мысли материальны. Мысль обладает поразительной силой, когда сопровождается конкретностью цели, упорством и жгучим желанием перевоплощения в богатство или иные материальные предметы.

Эдвин С. Барнс осознал справедливость этого утверждения. Он понял, что люди действительно могут думать и богатеть. Это открытие он сделал не в одночасье. К этой мысли он шел постепенно, шаг за шагом. Все началось со жгучего желания стать деловым партнером великого Томаса Эдисона.

Одной из основных характеристик желания Барнса была его конкретность. Он хотел работать с Эдисоном, а не на него. Я расскажу вам о том, как он превратил свое желание в реальность, а вы внимательно меня послушайте. И тогда вы лучше поймете тринадцать принципов, которые ведут к богатству.

Когда это желание, мысленный импульс впервые зародился в мозгу Барнса, он никак не мог его реализовать. На его пути стояли два препятствия. Он не знал мистера Эдисона, и у него не было денег на железнодорожный билет в Оранж, штат Нью-Джерси.

Этого было бы достаточно, чтобы большинство людей попросту отказались от каких бы то ни было попыток осуществить свое желание. Но желание Барнса не было обычным желанием! Он был преисполнен такой решимости, что в конце концов решил путешествовать товарным поездом, лишь бы не отказываться от мечты.

Он приехал в лабораторию Эдисона и заявил, что хочет заниматься бизнесом вместе со знаменитым изобретателем. Рассказывая о своей первой встрече с Барнсом, Эдисон говорил: «Он стоял передо мной – обычный бродяга. Но в выражении его лица было нечто такое, что я понял: он преисполнен решимости получить то, за чем пришел. Годы общения с людьми научили меня понимать следующее:

Если человек действительно желает чего-то так страстно, что готов поставить на кон все свое будущее, лишь бы заполучить желаемое, он обязательно выиграет.

Я дал ему возможность, о которой он просил, потому что понял, что он будет настаивать на своем, пока не добьется успеха. И последующие события доказали, что я не ошибся».

Слова молодого Барнса имели куда меньшее значение, чем его мысли. Сам Эдисон об этом сказал! Вовсе не привлекательная внешность помогла Барнсу начать работу вместе с Эдисоном. Внешность говорила против него. Важна была лишь его мысль.

Если бы значимость этого утверждения дошла до каждого, кто его прочтет, то все остальное можно было бы и не писать.

После первой встречи Барнс не стал партнером Эдисона. Он получил возможность работать в лабораториях Эдисона за минимальную плату. Он выполнял работу, которая имела мало значения для Эдисона, но была очень важна для него самого, потому что давала возможность продемонстрировать свой «товар» там, где потенциальный «партнер» сможет его заметить.

Шли месяцы. Ничто не приближало Барнса к заветной цели, которую он хранил в своем разуме как свою конкретную главную цель. Но в его разуме происходило нечто важное. Он постоянно усиливал свое желание стать деловым партнером Эдисона.

Психологи справедливо говорят: «Когда человек действительно к чему-то готов, это что-то обязательно происходит». Барнс был готов к деловому сотрудничеству с Эдисоном. Более того, он был преисполнен решимости сохранять эту готовность, пока не получит то, к чему стремится. Он не говорил себе: «Какой в этом смысл? Думаю, стоит переменить точку зрения и попытаться стать хорошим продавцом». Нет, он твердил: «Я приехал сюда, чтобы заниматься бизнесом с Эдисоном, и я добьюсь этого, даже если придется потратить на это всю свою жизнь». И он действительно так думал!

Как изменилась бы жизнь людей, если бы они смогли сформулировать конкретную цель и стремиться к ней с такой страстью, чтобы она превратилась в настоящее наваждение!

Возможно, юный Барнс тогда этого не знал, но его бульдожья хватка, упорство в стремлении к реализации единственного желания смели все преграды и дали ему возможность, к которой он так стремился.

И когда возможность появилась, все произошло совсем не так, как ожидал Барнс. Возможность оказалась другой и пришла с другой стороны – с возможностями такое случается. Они часто проскальзывают через черный ход, а порой появляются в виде несчастий и временных поражений. Вот почему многие из нас не умеют их распознать.

Мистер Эдисон только что изобрел новое офисное устройство, которое в то время называли Эдисоновым диктофоном (позднее его стали называть эдифоном). Те, кто занимался продажами, не пришли в восторг от новой машины. Они не верили, что ее будет легко продать. Барнс увидел свой шанс. Возможность подкралась незаметно, приняв вид странного вида устройства, которое не интересовало никого, кроме Барнса и самого изобретателя.

Барнс понял, что сможет продать Эдисонов диктофон. Он предложил Эдисону свои услуги и использовал свой шанс. Он продал эту машину. Он продал ее настолько успешно, что Эдисон подписал с ним контракт на распространение и продажу подобных устройств по всей стране. Из этого делового сотрудничества родился слоган: «Сделано Эдисоном и установлено Барнсом». Этот союз сделал Барнса богатым, но он добился большего: он доказал, что человек действительно может «думать и богатеть».

Я не знаю, сколько именно денег принесло это желание Барнсу. Может быть, два или три миллиона долларов. Но сколь бы ни была велика эта сумма, она бледнеет в сравнении с ценностью полученного Барнсом знания. Он понял, что нематериальный импульс мысли может перевоплотиться в нечто материальное с помощью известных принципов. Барнс в буквальном смысле слова придумал свое партнерство с великим Эдисоном! Он придумал себе состояние. Он начал с нуля – он обладал лишь способностью знать, чего он хочет, и упорно добиваться реализации этого желания.

У него не было денег. У него почти не было образования. У него не было влияния. Но у него была инициатива, вера и воля к победе. Эти нематериальные силы сделали его полезнейшим человеком для величайшего изобретателя из всех живущих на Земле.

А теперь давайте рассмотрим другую ситуацию. Изучим опыт человека, у которого было множество материальных свидетельств богатства, но который их потерял, потому что остановился в трех шагах от поставленной цели.

В трех шагах от золота

Одна из самых распространенных причин неудачи – привычка бросать дело под влиянием временного поражения. Каждый из нас в тот или иной момент времени совершал эту ошибку.

Р. А. Дерби, который впоследствии стал одним из самых успешных страховых агентов страны, рассказал мне историю своего дяди, который в свое время поддался «золотой лихорадке» и отправился на запад копать и богатеть. Он никогда не слышал о том, что в разуме человека можно добыть золота куда больше, чем в земле. Он застолбил участок и начал работать киркой и заступом. Работа была нелегкой, но жажда золота заставляла его снова и снова браться за кайло.

Через несколько недель он наконец нашел сверкающую жилу. Ему нужно было оборудование, чтобы доставлять руду на поверхность. Он спокойно закрыл шахту, вернулся домой в Вильямсбург и рассказал родственникам и соседям о золоте. Вместе они собрали деньги на оборудование, закупили его и отправили на место. Дерби с дядей вернулись на шахту.

И вот они добыли первую вагонетку руды и отправили ее на переплавку. Оказалось, что они владеют одним из самых богатых приисков в Колорадо! Несколько вагонеток позволили бы им полностью рассчитаться с долгами. А дальше уже можно было получать чистую прибыль.

Буры впивались в породу! Надежды Дерби и его дяди росли! И вдруг произошло нечто неожиданное! Золотая жила исчезла! Они дошли до конца радуги – и не нашли горшка с золотом! Они бурили и бурили в надежде разыскать жилу, но безуспешно.

И тогда они решили бросить. Они продали оборудование старьевщику за несколько сотен долларов и сели на поезд, который увез их домой. Некоторые старьевщики глупы, но только не этот! Он вызвал горного инженера, чтобы тот обследовал шахту и провел расчеты. Инженер пришел к выводу, что прежние владельцы потерпели неудачу, потому что были незнакомы с теорией «ложных жил». Его расчеты показали, что истинная жила проходит всего в трех футах от того места, где Дерби прекратили бурение! Именно там и нашли золото!

«Старьевщик» получил миллионы долларов – и только потому, что он был достаточно умен, чтобы обратиться к специалисту, прежде чем сдаться. Большая часть денег, потраченных на оборудование, была получена благодаря усилиям Р. А. Дерби, который в то время был очень молод. Деньги дали родственники и соседи, потому что верили в него. И он вернул им каждый доллар, хотя на это потребовалось немало времени.

Впоследствии мистер Дерби не раз вспоминал свою ошибку. Но тогда он понял, что желание можно превратить в золото. И это открытие пригодилось ему, когда он начал заниматься страховым бизнесом.

Помня, что он потерял огромное состояние из-за того, что остановился в трех шагах от золота, Дерби использовал этот опыт в новой сфере деятельности. Он поступил очень просто. Он стал повторять себе: «Я остановился в трех шагах от золота, но я никогда не остановлюсь из-за того, что люди говорят мне «нет», когда я предлагаю им купить страховку». Он твердо усвоил урок, полученный в золотой шахте.

Прежде чем добиться успеха, многие сталкиваются с временными поражениями и порой неудачами. Потерпев поражение, самым простым и логичным решением кажется все бросить. Именно так и поступает большинство людей.

Более пятисот самых успешных людей нашей страны рассказывали автору этой книги о том, что величайший успех поджидал их всего в шаге от жестокого поражения. Неудача – это трикстер[1 - Трикстер (англ. trickster – обманщик, ловкач) – архетип в мифологии, фольклоре и религии. (Из Википедии. – Прим. ред.)], хитрый и обладающий извращенным чувством юмора. Он радуется, когда удается обмануть человека, находящегося буквально в шаге от успеха.

Урок настойчивости ценой в пятьдесят центов

Вскоре после того как мистер Дерби получил свою степень в «университете нокаутов» и решил добиться успеха, используя опыт, полученный в золотой шахте, ему подвернулся удобный случай убедиться в том, что «нет» не всегда означает «нет».

Как-то днем он помогал дяде молоть муку на старомодной мельнице. Дядя управлял большой фермой, на которой жили издольщики. Вдруг открылась дверь, и на мельницу вошла маленькая девочка, дочь издольщика. Она робко остановилась у порога.

Дядя поднял глаза, увидел ребенка и грубо рявкнул:

– Чего тебе нужно?

– Мама сказала дать ей пятьдесят центов.

– Ничего я ей не дам, – ответил дядя. – А теперь беги домой.

– Да, сэр, – кивнула девочка, но не тронулась с места.

Дядя продолжал заниматься своей работой. Он был так занят, что даже не заметил, что девочка не ушла. Когда же он поднял глаза и увидел, что она стоит на месте, то раздраженно крикнул:

– Я же сказал, чтобы ты шла домой! Иди, а то я тебе задам!

– Да, сэр, – пискнула девочка, но не сдвинулась ни на дюйм.

Дядя бросил мешок с зерном, который собирался засыпать в мельничный бункер, схватил бочарную клепку и двинулся к девочке. Судя по его лицу, должно было произойти что-то ужасное.

Дерби затаил дыхание. Он был уверен, что сейчас станет свидетелем убийства: буйный нрав дядюшки был ему хорошо известен. Когда дядя приблизился к тому

месту, где стояла девочка, она быстро отступила на шаг назад, посмотрела ему прямо в глаза и завизжала во всю мощь легких:

– МОЕЙ МАМОЧКЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!!!

Дядя Дерби остановился, посмотрел на ребенка, медленно положил клепку на пол, опустил руку в карман, достал полдоллара и протянул девочке.

Девочка схватила деньги и стала медленно пятиться к двери, не отрывая взгляда от лица мужчины, которого только что победила. Когда она ушла, дядя сел на ящик и целых десять минут молча смотрел в окно. Он поверить не мог, как его только что обвели вокруг пальца.

Мистеру Дерби тоже было о чем подумать. Впервые в жизни он увидел, как дочь издольщика сумела укротить взрослого и весьма сурового человека. Как ей это удалось? Что заставило дядю смирить свою ярость и стать кротким, как овечка? Какую удивительную силу использовала эта девочка, чтобы покорить того, кто старше и сильнее ее? Эти вопросы мгновенно возникли в разуме Дерби, но ответы на них он нашел лишь много лет спустя.

Удивительно, но эту необыкновенную историю он рассказывал мне на старой мельнице – на том самом месте, где его дядя отступил перед напором маленькой девочки.

Мы стояли на пыльной старой мельнице. Мистер Дерби повторил мне историю необыкновенного противостояния, а в конце спросил:

– Что можно извлечь из этой ситуации? Какую необычную силу использовал ребенок, чтобы добиться своего от дяди?

Ответом на этот вопрос послужат принципы, описанные в этой книге. И ответ будет полным и абсолютным. В нем будет вся необходимая информация и советы, которые позволят любому понять природу этой силы и использовать ее с той же эффективностью, что и девочка.

Будьте внимательны, и вы поймете, что же это была за сила. Она помогла ребенку, поможет и вам. И об этой силе мы с вами поговорим в следующей

главе.

Сначала было «нет»

Читая эту книгу, вы найдете в ней идею, которая взбодрит вашу восприимчивость и наделит вас такой же непреодолимой силой, которую вы сможете использовать к своей пользе. Возможно, вы осознаете ее, читая самую первую главу. Может быть, озарение придет к вам в какой-то из последующих глав. Возможно, это будет некая идея, может быть, план или какая-то цель. Возможно, вам придется вернуться назад, к пережитым неудачам и поражениям. Обретя новую силу, вы сможете понять, что за урок нужно было усвоить после этих неудач и поражений. Усвоив урок, вы сможете вернуть все, что когда-то потеряли.

Когда я описал мистеру Дерби ту силу, которую бессознательно использовала маленькая девочка, он мгновенно проанализировал все тридцать лет работы в страховом бизнесе. И ему стало ясно, что своим успехом в этой сфере он был обязан уроку, полученному от ребенка.

– Каждый раз, когда клиент пытался выпроводить меня, не купив страховки, – сказал он, – я вспоминал ту девочку на старой мельнице, упорный взгляд ее больших глаз. И я говорил себе: я должен добиться успеха. И большую часть продаж я совершил именно после того, как клиенты отвечали мне «нет».

Не раз всплывал в его памяти и случай, когда он остановился всего в трех шагах от золота.

– Тот опыт преподал мне другой урок. Я научился продолжать свое дело, невзирая ни на что. И мне было неважно, насколько тяжел этот труд. Мне нужно было усвоить этот урок, прежде чем я смог добиться успеха хоть в чем-то.

Я не сомневаюсь, что историю мистера Дерби, его дяди, дочки издольщика и золотой шахты прочтут сотни людей, которые зарабатывают на жизнь продажей страховых полисов. И всем этим людям я хочу сказать, что именно эти два случая помогали Дерби каждый год продавать страховых полисов больше чем на

миллион долларов.

Наша жизнь удивительна и часто непредсказуема! И успехи и неудачи коренятся в самых простых жизненных опытах. Жизненный опыт мистера Дерби был самым обычным и достаточно простым, но именно он определил его судьбу. Эти события были важны и для него, и для самой жизни. Два драматических события пошли ему на пользу, потому что он их проанализировал и понял, какой урок из них можно извлечь. Но что будет с человеком, у которого нет ни времени, ни желания изучать собственные неудачи в поисках знаний, которые могут привести к успеху? Как ему научиться превращать поражения в ступени, ведущие к успеху?

Эта книга написана именно для того, чтобы вы нашли ответы на эти вопросы.

Для ответов на них мы должны узнать тринадцать важных принципов. Но не забывайте, что при чтении книги ответы на вопросы, которые заставили вас задуматься о странности жизни, могут сами появиться в вашем разуме. И ответами этими будут идеи, планы или цели, которые возникнут сами собой – в процессе чтения.

Главная идея заключается в том, что человек должен добиться успеха. Принципы, изложенные в этой книге, описывают лучшие и самые практичные из всех известных способы и средства рождения полезных идей.

Прежде чем мы двинемся дальше в изучении этих принципов, вам нужно усвоить нечто очень важное.

Когда богатство начинает приходить, это происходит очень быстро и в неимоверных количествах. И остается только диву даваться: где же все эти блага были на протяжении всех предыдущих лет?

Это удивительно – и становится еще более удивительно, когда мы вспоминаем распространенное убеждение, что богатство приходит только к тем, кто упорно и долго трудится.

Когда вы думаете и богатеете, то замечаете, что богатство начинается с состояния разума, с конкретности цели – а это не требует никакого тяжелого и упорного труда.

Вы и любой другой человек должны заинтересоваться тем, как же достичь такого состояния разума, которое привлекает богатство. Я двадцать пять лет занимался исследованиями. Я проанализировал опыт более двадцати пяти тысяч человек. И делал я это потому, что тоже хотел понять, «как богатые люди стали богатыми». Без этих исследований моя книга никогда не была бы написана.

Обратите внимание на очень важную истину: Великая депрессия началась в 1929 году и продолжала нести разруху стране вплоть до прихода к власти президента Рузвельта. И тогда депрессия начала постепенно исчезать. Вспомните, как медленно зажигается свет в театре – мрак постепенно превращается в яркий свет. Точно так же и постепенно исчезло в разумах людей проклятие страха, сменяясь верой.

Овладевая принципами этой философии и следуя советам по их применению, вы заметите, что ваше финансовое положение начнет улучшаться. И все, к чему вы станете прикасаться, будет нести вам пользу. Невозможно? Вовсе нет!

Одна из главных слабостей человечества – это слишком хорошее знакомство обычных людей со словом «невозможно». Человек знает все правила, которые не работают. Он знает все, что нельзя сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, которые помогут добиться успеха, и готов поставить на эти правила все.

Очень много лет назад я купил отличный словарь. Что же я сделал, взяв эту книгу в руки? Я нашел слово «невозможно» и вычеркнул его! И если вы поступите так же, это будет очень разумно.

Успех приходит к тем, кто культивирует в себе сознание успеха. Неудача приходит к тем, кто бездумно позволяет своему сознанию быть сознанием неудачи.

Цель этой книги – помочь всем, кто ищет помощи, кто хочет овладеть искусством превращения своего сознания из сознания неудачи в сознание успеха.

Еще одна слабость, свойственная сегодня многим, – это привычка мерить всё и всех по собственным впечатлениям и убеждениям. Некоторые из тех, кто прочтет эти слова, верят в то, что никто не может думать и богатеть. Они не умеют мыслить в категориях богатства, потому что их мыслительные привычки погрязли в бедности, несчастьях, неудачах и поражениях.

«Я хочу – и я получу!»

Миллионы людей смотрят на достижения Генри Форда и завидуют ему. Им кажется, что ему улыбнулась удача, что ему просто повезло, что он – гений. Словом, они приписывают состояние Форда неким странным силам. И лишь один из сотни тысяч знает секрет успеха Форда. Люди, которые знают этот секрет, стесняются говорить о нем – слишком уж он прост. Я покажу вам его на одном-единственном примере, который прекрасно иллюстрирует этот «секрет».

Приступая к производству знаменитой машины V-8, Форд решил создать двигатель, в котором все восемь цилиндров располагались бы в одном блоке. Он поручил инженерам разработать такой мотор. Указания были получены, но инженеры считали, что расположить восемь цилиндров бензинового двигателя в одном блоке просто невозможно.

– Все равно делайте, – приказал Форд.

– Но это невозможно! – возразили инженеры.

– Работайте, – ответил Форд. – Работайте, пока не добьетесь успеха. И неважно, сколько времени для этого потребуется.

Инженеры начали работать. Им просто ничего не оставалось, если они хотели и дальше работать у Форда. Прошло полгода – и никакого результата. Прошло еще полгода – но результата все еще не было. Инженеры перепробовали все

возможные варианты выполнения поставленной задачи, но ответ оставался прежним – невозможно!

В конце года Форд решил познакомиться с работой своих инженеров, и они вновь сообщили ему, что так и не сумели выполнить его приказ.

– Продолжайте работать, – сказал Форд. – Я хочу такой двигатель – и я его получу!

Инженеры продолжили изыскания. И вдруг секрет открылся – словно по мановению волшебной палочки. Упорство Форда снова принесло свои плоды!

Возможно, я описываю эту историю недостаточно точно, но смысл передан абсолютно верно. Учитесь на этой истории! Учитесь все, кто хочет думать и богатеть! Секрет Форда принесет вам миллионы, если вы им овладеете. И вам не придется слишком сильно стараться.

Генри Форд добился успеха, потому что он понимал и применял на практике принципы успеха. И одним из этих принципов было желание: умение точно представлять, чего хочешь. Запомните историю Генри Форда и подчеркните строчки, в которых описывается секрет его головокружительных достижений. Если вы сможете сделать это, если сможете указать на те принципы, которые сделали Генри Форда богатым, то вам удастся добиться такого же успеха в любой сфере деятельности, какую вы изберете.

Генри Фордом конца XX века стал Билл Гейтс. Форд произвел революцию в автомобилестроении, создав машину, которую мог позволить себе практически любой. Билл Гейтс произвел революцию в компьютерной индустрии. Он разработал программное обеспечение, которое позволило практически любому – а не только специалистам – пользоваться компьютерами. Ему удалось сделать персональный компьютер неотъемлемой принадлежностью каждого офиса, школы и большинства домов. Это принесло Биллу Гейтсу миллиарды долларов и сделало его богатейшим человеком Америки.

Впервые Гейтс заинтересовался компьютерами и программированием в возрасте тринадцати лет. В 1973 году он поступил в Гарвардский университет. Рядом с ним в общежитии жил Стив Балмер, ныне руководитель компании Microsoft. В

Гарварде Гейтс разработал язык программирования BASIC для первого микрокомпьютера.

С первых дней учебы Гейтс был одержим мечтой – создать компанию по разработке программного обеспечения. Мечта эта так его захватила, что он бросил Гарвард и направил все силы на ее реализацию. Несколькими годами раньше он вместе со своим другом детства Полом Алленом создал компанию Microsoft – она и помогла Гейтсу добиться своего. Гейтс и Аллен были твердо убеждены, что компьютер должен стоять на столе в каждом офисе и каждом доме. Они начали разрабатывать программное обеспечение для персональных компьютеров. Предвидение и мечта Гейтса стали главным фактором, обеспечившим успех Microsoft и индустрии программного обеспечения.

Добившись главной цели, Билл Гейтс продолжает ставить перед собой новые цели в бизнесе. Он неустанно совершенствует компьютерные программы и занимается благотворительностью. Вместе с женой Мелиндой он основал крупнейший благотворительный фонд мира.

«Властелин своей судьбы, капитан своей души»

Когда английский поэт У. С. Хенли написал пророческие строки «Я – властелин своей судьбы, я – капитан своей души», ему следовало сообщить своим читателям, что они являются властелинами своих судеб и капитанами собственных душ, потому что могут управлять своими мыслями.

Он должен был сказать нам, что эфир, в котором плывет наша маленькая Земля и в котором живем и дышим мы сами, – это форма энергии, вибрирующая с невероятно высокой частотой. Эфир наполнен некоей универсальной силой, которая приспосабливается к характеру наших мыслей и влияет на нас, превращая наши мысли в их материальный эквивалент.

Если бы поэт сказал нам эту великую истину, мы знали бы, почему являемся властелинами своих судеб и капитанами собственных душ. Он должен был убедить нас в том, что эта сила не пытается провести различие между мыслями деструктивными и конструктивными, что она может физически воплотить и

мысли о бедности, и мысли о богатстве.

Он должен был сказать нам,

что наш разум «намагничивается» мыслями, которые в нем преобладают.

Никто не знает как, но эти «магниты» притягивают к нам силы, людей и жизненные обстоятельства, которые совпадают с природой доминирующих в нашем разуме мыслей.

Он должен был сказать нам, что, прежде чем нам удастся накопить огромное богатство, мы должны «намагнитить» свой разум сильнейшим желанием богатства, должны воспитывать в себе «финансовое сознание», пока желание денег не заставит нас построить конкретный план обретения реального богатства.

Но Хенли был поэтом, а не философом. Он просто высказал великую истину в поэтической форме, предоставив своим последователям самим истолковывать философский смысл его слов.

И понемногу эта истина раскрылась. Сегодня очевидно, что принципы, описанные в моей книге, таят в себе секрет власти человека над собственной экономической судьбой.

Еще одним примером «властелина своей судьбы» является Стивен Спилберг, один из величайших кинорежиссеров всех времен. Стать режиссером он мечтал с самого детства. Любительские фильмы с помощью простенькой кинокамеры Стивен начал снимать еще ребенком. Он никогда не отказывался от своей мечты.

То, как Спилберг появился на студии Universal Studios, настоящая легенда киноиндустрии. Он приехал на обычную экскурсию. Тысячи людей приезжают на такие экскурсии, чтобы узнать, как снимается кино. По студии туристов возят на трамвайчике. Стивен спрыгнул с трамвайчика, спрятался между декорациями и стал ждать, когда экскурсии закончатся. В конце дня он вышел со студии,

перемолвившись парой слов с охранником.

В течение трех месяцев он день за днем возвращался на студию. Он проходил мимо охранника, махал ему рукой, а тот махал ему в ответ. Стивен всегда приходил в костюме и с портфелем. Охранник считал его студентом, подрабатывающим на студии летом. Стивен общался со всеми, с кем удавалось. Он познакомился со многими режиссерами, сценаристами и редакторами. Он даже нашел свободный кабинет, занял его и внес свое имя в телефонный справочник. Стивен приложил все усилия, чтобы познакомиться с Сидом Шейнбергом, который в то время возглавлял телевизионное подразделение студии. Он показал Шейнбергу свой студенческий кинопроект, и работа эта произвела такое впечатление, что Спилберг тут же получил контракт со студией.

Первый полнометражный фильм Спилберга «Шугарлендский экспресс» был высоко оценен критиками. На Каннском кинофестивале 1974 года он получил премию за лучший сценарий. К сожалению, сборы фильма были не самыми хорошими.

Звездный час Спилберга настал годом позже, когда ему в руки попала книга «Челюсти». Студия уже приняла решение об экранизации и предложила эту работу известному режиссеру. Спилберг безумно хотел делать этот фильм. Несмотря на финансовый провал «Шугарлендского экспресса», он сохранил уверенность в себе. И он сумел убедить продюсеров изменить решение и отдать картину ему.

Это была нелегкая работа. С самого начала группу преследовали проблемы. Немало было технических проблем, да и в бюджет уложиться не удалось. Однако, когда в июне 1975 года «Челюсти» вышли на экран, Спилберга ожидал двойной успех. Во-первых, были побиты все рекорды сборов. Во-вторых, фильм понравился критикам. За месяц проката фильм собрал 60 миллионов долларов – сумма немыслимая по тем временам. Впоследствии сборы составили почти полмиллиарда долларов.

В следующие несколько лет Спилберг успешно работал. Он снял популярнейшие фильмы об Индиане Джонсе, такие фильмы, как «Цветы лиловые полей», «Империя солнца», «Инопланетянин».

Позже Спилберг снял «Парк юрского периода», который на то время стал самым успешным фильмом в истории кино. Третья картина Спилберга побила все рекорды и собрала более миллиарда долларов в прокате и в виде дохода от продажи игрушек и других сувениров.

Спилберг не расстается со своими мечтами. Вместе с двумя другими голливудскими магнатами он создал собственную киностудию Dreamworks[2 - Dream works (англ.) – «мечта работает».] – говорящее название!

Итак, мы с вами подошли к первому основополагающему принципу успеха. Будьте открыты и, читая эту книгу, помните, что перечисленные в ней принципы не являются изобретением какого-то одного человека. Они были сформулированы на основе жизненного опыта более пятисот человек, сумевших составить огромные состояния. Все эти люди были бедны, не имели ни образования, ни влияния. Но эти принципы помогли им добиться успеха.

Вы тоже можете заставить их работать на себя. Сделать это будет совсем не трудно, даже легко.

Прежде чем перейти к следующей главе, я хочу, чтобы вы запомнили: в этой книге содержится фактическая информация, которая может с легкостью изменить всю вашу финансовую судьбу, как изменила она судьбы двух описанных в ней людей.

Я хочу, чтобы вы знали, что отношения между этими людьми и мной таковы, что я не чувствовал себя вправе подтасовывать факты, даже если бы мне этого очень хотелось. Один из них на протяжении почти двадцати пяти лет был моим ближайшим личным другом. А второй – мой сын. Колоссальный успех этих людей, успех, которым они обязаны принципу, описанному в следующей главе, оправдывает мое эгоистическое желание проиллюстрировать силу этого принципа именно на их примере.

Подводя итоги:

• Поставьте перед собой четкую цель и стремитесь к ней. Цель – вот критерий любого достижения, большого или маленького.

• Чем дальше вы идете в правильном направлении, тем ближе успех. Очень многие капитулируют в двух шагах от успеха, когда он становится достоянием другого.

• Что бы вы ни задумали, верьте в то, что этого можно достичь. Вы можете заразить своей верой и настойчивостью других и добиться «невозможного».

13 шагов к богатству

I. Желание

Стремление к богатству – это состояние разума, которое сродни наваждению.

Жгучее желание действовать – вот отправная точка для любого мечтателя.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Трикстер (англ. trickster – обманщик, ловкач) – архетип в мифологии, фольклоре и религии. (Из Википедии. – Прим. ред.)

2

Dream works (англ.) – «мечта работает».

Купить: https://tellnovel.com/ru/napoleon-hill/dumay-i-bogatey-zolotye-pravila-uspeha

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить