

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ДУМАЙ
И БОГАТЕЙ



ДЖОРДЖ КЛЕЙСОН

САМЫЙ
БОГАТЫЙ
ЧЕЛОВЕК
В ВАВИЛОНЕ

Главные книги по обретению богатства

Наполеон Хилл

**Думай и богатей. Самый богатый
человек в Вавилоне. Два
бестселлера под одной обложкой**

«ЭКСМО»

УДК 159.9
ББК 88.52

Хилл Н.

Думай и богатей. Самый богатый человек в Вавилоне. Два бестселлера под одной обложкой / Н. Хилл — «Эксмо»,
— (Главные книги по обретению богатства)

ISBN 978-5-04-253212-2

Две легендарные книги по психологии денег под одной обложкой. Эти бестселлеры помогли обрести богатство миллионам людей по всему миру. «Думай и богатей» Наполеон Хилл – известный американский автор, советник президента Франклина Рузвельта. Его книга вот уже более 80 лет по праву считается самым авторитетным руководством по достижению успеха, преодолению трудностей и повышению жизненной энергии. Наполеон Хилл рассказывает о силе позитивного мышления, о том, как ставить цели и добиваться их, как управлять эмоциями и создавать свою собственную реальность. «Самый богатый человек в Вавилоне» Джордж Самюэль Клейсон – американский писатель, основатель картографической компании «Клейсон Мэп». Книга переведена на 32 языка и издана в 56 странах мира. В ней автор с помощью увлекательных историй учит избавляться от долгов, формировать первичный капитал, а главное, как заставить деньги всегда работать на вас. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-253212-2

© Хилл Н.

© Эксмо

Содержание

Наполеон Хилл	7
Предисловие автора к оригинальному изданию	7
Предисловие к настоящему изданию	10
Мысли материальны	12
Тринадцать шагов к богатству	23
Шаг первый	23
Большие мечты превращаются в богатство	27
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Наполеон Хилл

Думай и богатей

© Аболевич Т., перевод на русский язык «Самый богатый человек в Вавилоне», 2022

© Новикова Т.О., перевод на русский язык «Думай и богатей», 2016

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

Наполеон Хилл Думай и богатей

Предисловие автора к оригинальному изданию



Что общего у Генри Форда, основателя автомобильной компании Ford, Александра Белла, изобретателя телефонной связи, и Джона Д. Рокфеллера, первого долларового миллиардера в мире?

Этих выдающихся и богатых людей объединяет то, что Эндрю Карнеги по секрету поделился с ними своей формулой успеха. Именно благодаря ей они достигли финансовых и предпринимательских высот.

Более четверти века назад он рассказал мне её лично при встрече. Эндрю Карнеги, филантроп, мультимиллионер и автор «Евангелие от Богатства», хитро поглядывал на меня, пока я пытался переварить всё, что он мне поведал.

Когда же старый шотландец понял, что я уловил основную идею, то спросил:

– А вы готовы потратить свою жизнь, чтобы донести этот принцип успеха миру, поделиться им с людьми, которые без него влачат жизнь неудачников?

Я ответил, что готов.

И с помощью мистера Карнеги мне удалось сдержать это обещание. Более двадцати лет я по его заданию анализировал, как сотни успешных людей сделали свои состояния.

В результате появилась эта книга, которая и вам раскроет эту формулу, секретный алгоритм или принцип успеха – называйте это, как хотите. Мистер Карнеги захотел, чтобы знание, принёсшее ему колоссальное состояние, стало достоянием всех людей. Включая тех, у кого из-за трудностей и забот нет ни времени, ни желания размышлять о том, как другие зарабатывают деньги.

Он надеялся, что я смогу проверить и показать действенность этого алгоритма успеха на опыте многих мужчин и женщин, трудящихся в самых разных областях. Некоторые с его помощью сделали состояния. Другие успешно использовали его для обретения семейной гармонии. И вы сможете, но при условии, если знаете, чего хотите от жизни.

Я не знаю человека, который бы пользовался принципом Карнеги и не добился успеха. При этом не знаю людей, которые достигли бы успеха без него. И на этом основании я делаю вывод: принцип этот, будучи частью знаний, необходимых для самоопределения, более важен, чем любые знания, полученные через систему, носящую название «образование».

Я не пытаюсь принизить значение формального образования, но хочу высказать своё абсолютное убеждение в том, что люди, овладевшие формулой успеха и применяющие её на практике, смогут достичь высокого положения, разбогатеть и жить по своему усмотрению,

даже если за их плечами не будет образовательного багажа. Например, Генри Форд никогда не учился в университете и даже в колледже.

Принцип, о котором я говорю, будет упоминаться в этой книге не меньше сотни раз. Я не стану его вам разжёвывать, потому что он гораздо более эффективен, когда слегка завуалирован, но при этом оставлен на виду, чтобы те, кто уже готов и целенаправленно ищет, смогли его найти. Вот почему мистер Карнеги передал мне его, не давая точного определения.

Если вы готовы воспользоваться принципом успеха, то найдёте его в каждой главе хотя бы раз. Когда я работал над этой книгой, мой сын, который как раз заканчивал колледж, прочёл рукопись второй главы и открыл этот секретный принцип для себя. Он использовал полученную информацию настолько эффективно, что нашёл первую работу с заработком, значительно превышающим средний уровень.

Я вкратце рассказал об этом во второй главе. Когда вы её прочтёте, то поймёте, что не обещаю слишком много! Даже если вы уже отчаялись или просто по привычке негативно смотрите на жизнь, если вы устали и опустили руки, если вас сломила болезнь или физическая травма, то история моего сына и рассказ о том, как он воспользовался этим секретным алгоритмом, может стать вашим личным оазисом в пустыне Утраченной надежды.

Президент Вудро Вильсон пользовался во время Первой мировой войны этим принципом успеха. Его передавали каждому солдату, отправляющемуся в окопы, во время подготовки перед отправкой на фронт. Он же помогал президенту собирать средства, необходимые для ведения войны.

Самое удивительное в принципе Карнеги не то, что люди, узнавшие о нём и использовавшие его, оказались на волне успеха. А то, что им пришлось приложить для этого минимум усилий! И все их неудачи остались в прошлом! Если сомневаетесь, просто запомните/запишите имена всех, кто использовал этот принцип, проверьте их достижения – и убедитесь сами.

В нашем мире не бывает такого, чтобы что-то доставалось нам даром! Секретная формула успеха, о которой я расскажу, тоже даётся не бесплатно. У неё есть цена, хотя она и несоизмерима с её ценностью. Те, кто не станет сознательно стремиться овладеть ей, не смогут её получить ни по какой цене. Эту формулу успеха невозможно отдать, невозможно купить за деньги, потому что состоит она из двух частей. И одной частью уже обладают те, кто к успеху готов.

Задолго до моего рождения этот секрет успеха узнал Томас А. Эдисон. И использовал его так разумно, что ему удалось стать ведущим изобретателем в мире, хотя за его плечами было всего три месяца школы!

Также этим принципом овладел деловой партнёр мистера Эдисона. И он сумел использовать его настолько эффективно, что, зарабатывая всего 12 000 долларов в год, смог сделать огромное состояние и отойти от активных занятий бизнесом ещё в молодости.

О нём я расскажу вам в начале первой главы. И это убедит вас, что богатство достижимо, что и вы можете стать тем, кем хотите стать, что деньги, слава, признание и счастье всегда в пределах досягаемости тех, кто готов использовать свои знания и преисполнен решимости.

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

Когда вы будете читать эту книгу, секретная формула успеха, о которой я говорю, просто спрыгнет со страницы и встанет прямо перед вами – если вы к этому готовы! Вы просто узнаете её. Неважно случится это во время чтения первой или последней главы, это станет поворотной точкой вашей жизни.

И вот мы подходим к первой главе нашей книги – к истории моего близкого друга, который увидел и понял этот мистический алгоритм. Его достижения в бизнесе доказывают, что он сумел использовать своё знание в полной мере. Читая описание его успеха и вдохновляющие

истории многих других людей, помните, что они имели дело с теми же жизненными проблемами, что и мы все.

Эти проблемы почти всегда связаны с желанием заработать на жизнь, обрести надежду, смелость и душевное спокойствие, накопить достаточно денег, чтобы наслаждаться свободой – физической и духовной.

Читая эту книгу, помните также и о том, что в ней описаны лишь факты, и никакого вымысла. И главная её цель – донести великую истину до всех, кто готов её воспринять. Я расскажу вам не только, что делать, но и как это сделать! И это станет стимулом для прекрасного начала вашей новой, успешной жизни.

И ещё пара слов в заключение. Прежде чем вы приступите к первой главе, хочу дать вам ключ, по которому вы сразу узнаете формулу успеха Карнеги.

И вот этот ключ:

Все достижения, все богатства
на земле начинались с идеи!

Если вы готовы узнать эту формулу, то уже владеете половиной её. И теперь вы с лёгкостью узнаете вторую половину, как только увидите её 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 завоёвывать друзей и влиять на людей» и «Силой позитивного мышления» Нормана Винсента Пила она стала обязательным чтением для всех, кто стремился добиться успеха в работе и жизни.

«Думай и богатей» часто называют «дедушкой всей мотивационной литературы». Это была первая книга, в которой автор смело задал вопрос: «Что отличает победителей?» Поэтому она и стала настольной для 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 чём суть его философии? Он 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, отчаянно бороться за образование. И он сумел стать одним из прагматических гениев своего времени.

Уже в 13 лет он начал писательскую карьеру. Сначала Хилл писал для небольших городских газет – 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 удаётся добиться финансового успеха и счастья в жизни. Чтобы заработать на жизнь, он выбрал юриспруденцию и журналистику. Репортёрская работа помогла ему собрать средства для учёбы на юридическом факультете. Его звёздный час наступил, когда ему поручили написать серию статей о знаменитых и успешных людях.

Он взял интервью у всемирно известного стального магната Эндрю Карнеги. Молодой журналист произвёл на Карнеги такое впечатление, что тот дал ему заказ, который определил течение жизни Хилла на следующие двадцать пять лет. Ему 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, Теодор Рузвельт, Уильям Ригли-младший, Вудро Вильсон, 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 ещё несколько книг и сам стал миллионером.

Наполеон Хилл умер в ноябре 1970 года. За его плечами осталась долгая, успешная карьера. Его работа стала символом личных достижений, а книги Хилла вдохновляют читателей уже более восьмидесяти лет.

Переработка классики – это монументальная задача. Основную философию писателя изменить невозможно. Эта книга всегда будет книгой Наполеона Хилла, а не моей. Я подошёл к ней, как реставратор подходит к классической картине, которая пострадала от времени. Он снимает грязь и пыль, накопившуюся на поверхности картины, стараясь не задеть красочный слой. А затем лёгкими мазками кисти возвращает картине первоначальный блеск, не нарушая оригинального замысла 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 прочтёте 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, поймёт и применит на практике его философию, приобщается к новому высокому стандарту жизни, который всегда отрицали и всегда будут отрицать все, кроме тех, кто к нему готов.

Когда вы начнёте активно следовать рекомендациям Наполеона Хилла, ваше отношение к жизни претерпит кардинальные изменения, и нужно быть к этому готовым. 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 партнёром 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 шёл постепенно, шаг за шагом. Всё началось со жгучего желания стать деловым партнёром 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 своё желание в реальность, а вы внимательно меня послушайте. И тогда вы лучше поймёте 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 своё 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 пришёл. Годы общения с людьми научили меня понимать следующее:

Если человек действительно желает чего-то так страстно, что готов поставить на кон всё своё будущее, лишь бы заполнить желаемое, он обязательно выиграет.

Я дал ему возможность, о которой он просил, потому что понял, что он будет настаивать на своём, пока не добьётся 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 прочтёт, то всё остальное можно было бы и не писать.

После первой встречи Барнс не стал партнёром 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 «партнёр» сможет его заметить.

Шли месяцы. Ничто не приближало Барнса к заветной цели, которую он хранил в своём разуме как свою конкретную главную цель. Но в его разуме происходило нечто важное. Он постоянно усиливал своё желание стать деловым партнёром 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 придётся 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, всё произошло совсем не так, как ожидал Барнс. Возможность оказалась другой и пришла с другой стороны – с возможностями такое случается. Они часто проскальзывают через чёрный ход, а порой появляются в виде несчастий и временных поражений. Вот почему многие из нас не умеют их распознать.

Мистер Эдисон только что изобрёл 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 её 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 её 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 своё партнёрство 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 трёх шагах от поставленной цели.

В трёх шагах от золота

Одна из самых распространённых 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 своё 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 нелёгкой, но жажда золота заставляла его снова и снова браться за кайло.

Через несколько недель он наконец нашёл 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 её 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 увёз их домой. Некоторые старьевщики глупы, но только не этот! Он вызвал горного инженера, чтобы тот обследовал шахту и провёл расчёты. Инженер пришёл к выводу, что прежние владельцы потерпели неудачу, потому что были незнакомы с теорией «ложных жил». Его расчёты показали, что истинная жила проходит всего в трёх 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 трёх шагах от золота, Дерби использовал этот опыт в новой сфере деятельности. Он поступил очень просто. Он стал повторять себе: «Я остановился в трёх шагах от золота, но я никогда не останавлиюсь из-за того, что люди говорят мне “нет”, когда я предлагаю им купить страховку». Он твёрдо 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 всё 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 трикстер¹, хитрый и обладающий извращённым чувством юмора. Он радуется, когда удаётся 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 днём он помогал дяде молотить муку на старомодной мельнице. Дядя управлял большой фермой, на которой жили издолыщики. Вдруг открылась дверь, и на мельницу вошла маленькая девочка, дочь издолыщика. Она робко остановилась у порога.

Дядя поднял глаза, увидел ребёнка 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 раздражённо 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 клёпку 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 лёгких:

– МОЕЙ МАМОЧКЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!!!

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

¹ Трикстер (англ. trickster – обманщик, ловкач) – архетип в мифологии, фольклоре и религии. (Из Википедии. – Прим. ред.)

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 чём 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 её? Эти вопросы мгновенно возникли в разуме Дерби, но ответы на них он нашёл 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 ребёнок, чтобы добиться своего от дяди?

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

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

Сначала было «нет»

Читая эту книгу, вы найдёте в ней идею, которая взбодрит вашу восприимчивость и наделит вас такой же непреодолимой силой, которую вы сможете использовать к своей пользе. Возможно, вы осознаете её, читая самую первую главу. Может быть, озарение придёт к вам в какой-то из последующих глав. Возможно, это будет некая идея, может быть, план или какая-то цель. Возможно, вам придётся 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 всё, 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 ребёнка.

– Каждый раз, когда клиент пытался выпроводить меня, не купив страховки, – сказал он, – я вспоминал ту девочку на старой мельнице, упорный взгляд её 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 трёх шагах от золота.

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

Я не сомневаюсь, что историю мистера Дерби, его дяди, дочери 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 невероятных количествах. И остаётся только диву даваться: где же все эти блага были на протяжении всех предыдущих лет?

Это удивительно – и становится ещё более удивительно, когда мы вспоминаем распространённое 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 тяжёлого 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 начнёт 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 всё, что нельзя сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, которые помогут добиться успеха, и готов поставить на эти правила всё.

Очень много лет назад я купил отличный словарь. Что же я сделал, взяв эту книгу в руки? Я нашёл 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.

Ещё одна слабость, свойственная сегодня многим, – это привычка мерить всё и всех по собственным впечатлениям и убеждениям. Некоторые из тех, кто прочтёт 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 нём – 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.

– Всё равно делайте, – приказал Форд.

– Но это невозможно! – возразили инженеры.

– Работайте, – ответил Форд. – Работайте, пока не добьётесь 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 ещё полгода – но результата всё ещё 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 принесёт вам миллионы, если вы им овладеете. И вам не придётся 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 выберёте.

Генри Фордом конца XX века стал Билл Гейтс. Форд произвёл революцию в автомобилестроении, создав машину, которую мог позволить себе практически любой. Билл Гейтс произвёл 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 учёбы Гейтс был одержим мечтой – создать компанию по разработке программного обеспечения. Мечта эта так его захватила, что он бросил Гарвард и направил все силы на её реализацию. Несколько лет раньше он вместе со своим другом детства Полом Алленом создал компанию Microsoft – она и помогла Гейтсу добиться своего. Гейтс и Аллен были твёрдо 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 плывёт наша маленькая Земля и в котором живём 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 нём 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.

Ещё одним примером «властелина своей судьбы» является Стивен Спилберг, один из величайших кинорежиссёров всех времён. Стать режиссёром он мечтал с самого детства. Любительские фильмы с помощью простенькой кинокамеры Стивен начал снимать ещё ребёнком. 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 трёх месяцев он день за днём 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 режиссёрами, сценаристами и редакторами. Он даже нашёл свободный кабинет, занял его и внёс своё 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 оценён критиками. На Каннском кинофестивале 1974 года он получил премию за лучший сценарий. К сожалению, сборы фильма были не самыми хорошими.

Звёздный час Спилберга настал годом позже, когда ему в руки попала книга «Челюсти». Студия уже приняла решение об экранизации и предложила эту работу известному режиссёру. 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 нелёгкая 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 расстаётся со своими мечтами. Вместе с двумя другими голливудскими магнатами он создал собственную киностудию Dreamworks² – 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 лёгкостью 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 моё эгоистическое желание проиллюстрировать силу этого принципа именно на их примере.

² Dream works (англ.) – «мечта работает».

Подводя итоги:

- **Поставьте перед собой чёткую цель и стремитесь к ней.** Цель – вот критерий любого достижения, большого или маленького.
- **Чем дальше вы идёте 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».

Тринадцать шагов к богатству

Шаг первый Желание

Стремление к богатству – это состояние разума, которое сродни наваждению. Жгучее желание действовать – вот отправная точка для любого мечтателя. Мечты не рождаются из безразличия, лени или отсутствия честолюбия. Как реализовать ваши мечты и получить желаемое?

Когда более тридцати лет назад Эдвин С. Барнс прыгнул с товарного поезда в Оранже, штат Нью-Джерси, кому-то он мог показаться бродягой. Но у него были мысли короля!

По дороге от железнодорожных путей к лаборатории Томаса А. Эдисона Барнс упорно думал. Он представлял себя стоящим перед своим кумиром. Он слышал, как просит мистера Эдисона дать ему возможность реализовать всепоглощающую жажду своей жизни, жгучее желание стать деловым партнёром великого изобретателя.



Желание Барнса было не простой надеждой. Это было страстное, пульсирующее стремление, которое превосходило по силе все остальные чувства. Оно было всепоглощающим.

Когда Барнс начал работать у Эдисона, его желание не исчезло. Оно оставалось главным его стремлением в течение долгого времени. В самом начале, когда желание только появилось, оно могло быть – да, наверное, и было – простым желанием. Но когда Барнс приехал к Эдисону, оно уже превратилось в стремление.

Через несколько лет Эдвин С. Барнс вновь стоял перед Эдисоном, в той же самой лаборатории, где они впервые встретились. На этот раз его желание воплотилось в реальность. Он действительно стал партнёром Эдисона. Главная мечта всей его жизни стала реальностью.

Сегодня те, кто знает Барнса, ему завидуют. Им кажется, что ему страшно повезло. Они видят его в дни триумфа и не задумываются над тем, в чём причина его успеха.

Барнс добился успеха, потому что поставил перед собой конкретную цель и направил на её достижение всю свою энергию, всю волю и все усилия. Он стал партнёром Эдисона не в тот же момент, как только увидел великого изобретателя. Он начал с самой мелкой и незначительной работы, поскольку она стала возможностью сделать первый шаг в направлении к великой цели.

Прошло пять лет, прежде чем ему представился реальный шанс достичь своей цели. За все эти годы перед Барнсом не блеснул ни один луч надежды. Казалось, ничто не предвещало,

что его желание исполнится. Для всех он был всего лишь винтиком в огромной машине бизнеса Эдисона. Только он сам знал, что это не так. В представлении Барнса он уже был партнёром Эдисона – каждую минуту с того самого дня, когда впервые ступил на порог его лаборатории. Это прекрасная иллюстрация силы конкретного желания.



Барнс добился своей цели, потому что хотел стать деловым партнёром Эдисона больше, чем чего бы то ни было. Он создал план достижения этой цели. И он сжёг за собой все мосты.

Барнс жил своим желанием, пока оно не стало главной целью его жизни и в конце концов свершившимся фактом.

Приехав в Оранж, он не говорил себе: «Я попытаюсь убедить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он твердил: «Я встречу с Эдисоном и сообщу ему, что приехал, чтобы заниматься бизнесом вместе с ним».

Барнс не говорил: «Я поработаю несколько месяцев и если ничего не выйдет, то брошу это занятие и поищу себе другую работу». Нет, он сказал себе: «Я готов взяться за любую работу. Я буду делать всё, что скажет мне Эдисон, и со временем я обязательно стану его партнёром». Барнс не говорил: «Я буду внимательно следить за разными возможностями на случай, если в компании Эдисона меня постигнет неудача». Он говорил: «В жизни я хочу добиться одного, и моя цель – стать деловым партнёром Томаса А. Эдисона. Я сожгу за собой все мосты и поставлю на кон всё своё будущее, но добьюсь поставленной цели».

Он не оставил себе путей для отступления. Он был преисполнен решимости победить или погибнуть! Вот какова история успеха Барнса.

Он сжёг свои корабли

Давным-давно великому военачальнику пришлось принимать решение, от которого зависел его успех на поле боя. Армия противника значительно превосходила его армию численностью. И тогда военачальник погрузил своих солдат и оружие на корабли и отправился во вражескую страну. Когда солдаты сошли с кораблей и вооружились, военачальник приказал сжечь корабли. Обращаясь к своим воинам перед началом битвы, он сказал: «Видите этот дым, окутывающий наши корабли? Это означает, что мы не сможем покинуть эти берега, не одержав победы! У нас нет выбора: мы или победим, или погибнем!» И он одержал победу.

Так должен поступать каждый, кто стремится к успеху.

Наутро после великого пожара в Чикаго торговцы стояли на Стейт-стрит и печально взирали на дымящиеся развалины своих магазинов. Они собрались, чтобы решить, стоит ли отстраивать город заново или лучше покинуть Чикаго и начать всё сначала в более благоприятных условиях в другом месте. И все, кроме одного, решили переехать.

Торговец, который решил остаться и восстановить свой магазин, указал на развалины и сказал: «Джентльмены, на этом самом месте я построю величайший магазин мира, и мне неважно, сколько раз он будет гореть!» Магазин был построен. Он стоит на этом месте и по сей день. Это величественный памятник той силе духа, которую называют жгучим желанием.

Маршалу Филду было легко поступить так же, как его коллеге. В сложной ситуации, когда будущее представлялось весьма туманным, они предпочли всё бросить и пойти простым путём.

Оцените разницу между Маршалом Филдом и другими торговцами. То же самое отличало Эдвина С. Барнса от тысяч других молодых людей, работавших в организации Эдисона. То же самое отличает практически всех, кто добился успеха, от неудачников.

Каждый человек, достигший возраста, в каком становится ясна ценность денег, желает их. Но желание не приносит богатства. А вот стремление к богатству – это состояние разума, которое сродни наваждению.



Стремление к богатству, составление чёткого плана, выбор необходимых средств, а затем упорная и настойчивая реализация этих планов, несмотря на любые неудачи, всегда приводят к успеху.

Шесть шагов, которые превратят идею в деньги

Первый шаг. Чётко представьте, какую именно сумму вы желаете. Не следует ограничиваться расплывчатыми заявлениями: «Я хочу иметь много денег». Будьте конкретны – назовите точную сумму. (Это психологический аспект конкретности, о которой мы поговорим в следующей главе.)

Второй шаг. Точно определите, что вы намерены дать взамен желаемой денежной суммы. (Бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Получить что-то, ничего не давая взамен, невозможно.)

Третий шаг. Установите точную дату, к которой вы намерены обладать желаемой денежной суммой.

Четвёртый шаг. Разработайте практический план осуществления своего желания и сразу же начните (вне зависимости от того, готовы вы или нет) воплощать его в действие.

Пятый шаг. Всё запишите: точное количество денег, которое вы намерены получить, время получения, то, что вы готовы отдать в обмен на деньги. А также детально распишите план получения желаемой суммы.

Очень важно точно выполнять все эти шесть шагов. Особенно важно выполнять инструкции шестого шага.

Вы можете сказать, что невозможно «почувствовать себя так, словно деньги уже ваши», пока денег всё ещё нет. И вот тут-то вам на помощь приходит жгучее желание. Если вы действительно страстно желаете получить эти деньги, если желание становится навязчивой мыслью, то для вас не составит труда убедить себя в том, что вы уже имеете эту сумму.

Ваша задача – желать денег, и желать их так страстно, чтобы суметь убедить себя в том, что они у вас обязательно будут.



Великого богатства добиваются те, кто обладает «денежным сознанием». Денежное сознание – это разум, буквально налитый желанием денег, налитый настолько, что человек уже начинает ощущать себя так, словно имеет эти деньги.

Шестой шаг. Дважды в день вслух читайте свои записи – один раз перед сном, второй раз после пробуждения. Читая, чувствуйте себя так, словно вы уже обладаете этими деньгами. Верьте в это.

Тем, кто ещё не изучил основные принципы действия человеческого разума, эти советы могут показаться непрактичными. Всем, кто не видит пользы в этих шести шагах, следует узнать, что информация, в них содержащаяся, была получена от Эндрю Карнеги – человека, который начинал свою жизнь простым рабочим на сталелитейном заводе, но, несмотря на весьма скромный старт, сумел использовать эти принципы и составить колоссальное состояние – более ста миллионов долларов.

Полезно будет узнать также, что эти шесть шагов были тщательно проанализированы Томасом А. Эдисоном. И Эдисон одобрил их! Они важны не только для накопления денег, но и для достижения любой конкретной цели. Эти шаги не призывают вас к «тяжёлому труду». Они не требуют жертв. Их выполнение не сделает вас смехотворным или легковёрным. Нет, успешное выполнение этих шести шагов потребует всего лишь яркого воображения, способного увидеть и понять, что накопление денег нельзя доверять случайности или удаче.

Человек должен понять, что все, кому удалось сделать большое состояние, сначала мечтали, надеялись, хотели, желали и планировали – только потом у них появились деньги.



Вы должны прямо сейчас понять, что вам никогда не достичь богатства, если вы не приведёте себя в состояние страстного желания денег и не поверите в то, что они у вас обязательно будут.

Вы должны знать, что все великие лидеры с момента зарождения цивилизации до наших дней были мечтателями. Если вы не можете увидеть великое богатство в своём воображении, вам никогда не увидите заветной цифры на своём банковском счёте.

Никогда ещё в истории Америки не было таких потрясающих возможностей для практических мечтателей, как сегодня. Все, кто гонится за богатством, должны вдохновиться тем, что динамичный мир, в котором мы живём, постоянно требует новых идей, новых способов производства, новых лидеров, новых изобретений, новых методов преподавания, новых методов маркетинга, новых книг, новой литературы, новых сфер применения компьютеров, новых лекарств от болезней и новых подходов к каждой сфере бизнеса и самой жизни.

Чтобы удовлетворить эту потребность во всём новом и лучшем, необходимо одно качество, и качество это – конкретность цели и жгучее желание обладать тем, к чему человек так стремится. Достичь этого могут практические мечтатели, то есть люди, способные и готовые воплотить свои мечты в действительность.

Практически мечтатели всегда были и всегда будут творцами цивилизации. Люди, которые хотят накопить богатство, должны помнить о том, что истинными мировыми лидерами всегда были люди, способные укротить и направить в практическую колею неощутимые, невидимые силы не рождённых ещё возможностей, а затем превратить эти силы (или мысленные импульсы) в небоскрёбы, города, заводы, самолёты, автомобили, систему здравоохранения и другие удобства, которые делают жизнь более приятной.

Толерантность и открытость – вот что жизненно необходимо современному мечтателю. Люди, которые боятся новых идей, обречены ещё до начала действий. Никогда ещё не было более благоприятного для пионеров времени, как сейчас. Да, сейчас нет Дикого Запада, который можно было покорить. Но сегодня есть безграничный деловой, финансовый и промышленный мир, который можно переделывать, обновлять и направлять к иным достижениям.

Планируя получение своей доли богатств, не позволяйте никому влиять на себя и сдерживать ваши мечты. Чтобы получить джекпот в быстро меняющемся мире, вы должны проникнуться духом великих пионеров прошлого, мечты которых дали цивилизации всё то, что мы ценим. Этот дух стал плотью и кровью нашей страны – ваших и моих возможностей, ваших и моих талантов. Не забывайте: Колумб мечтал о Новом Свете, поставил свою жизнь на кон – и открыл Америку! Великий астроном Коперник мечтал о множественности миров – и открыл их! После триумфа никого больше не называют непрактичным. Нет, мир начинает поклоняться этим людям, которые в очередной раз доказали, что «успеху не нужны оправдания, у неудач нет алиби».

Если то, чего вы желаете, справедливо и вы в это верите, смело идите вперёд и добивайтесь своей цели! Поставьте перед собой мечту и не обращайте внимания на то, что говорят «они». «Они» просто не подозревают, что каждая неудача несёт в себе зерно подлинного успеха.

Большие мечты превращаются в богатство

Бедный и необразованный Генри Форд мечтал о безлошадной повозке. Он работал, а не ждал, когда появится благоприятная возможность. Сегодня же воплощение его мечты завоевало всю землю. Форд привёл в действие больше колёс, чем любой из живущих, и это удалось ему, потому что он не боялся собственных желаний.

Томас Эдисон мечтал об электрической лампе. Он начал с того, что у него было, и воплотил свою мечту в жизнь. Несмотря на десять тысяч неудач, он хранил верность своей мечте, пока она не стала реальностью. Практические мечтатели не сдаются!

Линкольн мечтал о свободе для чёрных рабов. Он начал действовать во имя своей мечты и положил жизнь на то, чтобы увидеть, как объединившиеся Север и Юг воплощают его мечту в жизнь.

Братья Райт мечтали о машине, способной летать по воздуху. Сегодня каждый видит, что их мечта не была безумной.

Маркони мечтал укротить нематериальные силы эфира. Каждый радиоприёмник, телевизор и мобильный телефон подтверждает обоснованность его мечтаний. Более того, мечта Маркони сближает скромнейшую хижину и самый величественный дворец. Она делает соседями все народы и всех людей мира. Его мечта создала средство, с помощью которого любое известие или произведение искусства можно мгновенно распространить по всему миру. Возможно, вам будет интересно узнать, что «друзья» Маркони отправили его в психиатрическую больницу, когда он объявил, что открыл способ передачи информации по воздуху, без проводов и других физических средств связи.

Сегодняшним мечтателям проще. Мир уже привык к новым открытиям. И он готов вознаграждать мечтателей, которые дают ему новые идеи.

Ещё один мечтатель, сумевший воплотить свою мечту в жизнь, это Рэй Крок. Крок продавал миксеры для молочных коктейлей. Большинство его клиентов – рестораны и закусочные – приобретали одну-две штуки. Когда Крок получил от небольшого продуктового магазина в Сан-Бернардино заказ на восемь миксеров, Крок решил съездить туда, чтобы посмотреть, как им удаётся продавать столько коктейлей. Он попал в самый заполненный людьми ресторан, какой только ему доводилось видеть. Владельцы ресторана предлагали очень скромное меню: гамбургеры, чизбургеры, картошка фри, молочные коктейли и газированные напитки, – но по самой низкой цене в округе.

Крок быстро понял, что ему предоставляется прекрасная возможность: если открыть сеть таких ресторанов, каждый из которых будет столь же эффективным и прибыльным, как этот, то деньги рекой потекут. Он предложил эту идею братьям Макдоналд и согласился осуществлять её вместе с ними. За несколько лет компания McDonald's не только стала самой успешной в своей отрасли, но ещё и породила целую индустрию фастфуда. Позже Крок выкупил долю братьев Макдоналд и превратил свою компанию в международный феномен. Это сделало его одним из богатейших людей своего времени.

Мечты превращаются в жгучее желание реализовать их

Мир полон возможностей, о которых не знали мечтатели прошлого. Жгучее желание действовать – вот отправная точка для любого мечтателя. Мечты не рождаются из безразличия, лени или отсутствия честолюбия. Мир более не презирает мечтателей и не называет их непрактичными. Смелость, необходимая для такого опыта, – это духовный металл, из которого созданы мы все. И смелость эта – ни с чем не сравнимая драгоценность. Помните, что все, кто добился в жизни успеха, начинали с фальстарта и проходили через огромные трудности, прежде чем «прибыть» в точку назначения. Поворотный момент в жизни успешных людей обычно происходил после неких кризисов, во время которых они открывали своё иное «я».

Джон Беньян написал «Путь паломника», который считается истинным шедевром английской литературы, после тюремного заключения и мучительных наказаний, которым его подвергли за религиозные убеждения.

Гений О. Генри пробудился, после того как в его жизни произошло ужасное несчастье и он оказался в тюрьме Колумбуса, штат Огайо. Несчастье вынудило его познакомиться со своим иным «я» и использовать своё воображение. И он понял, что он – великий писатель, а не жалкий преступник, являющийся отбросом общества. Неисповедимы пути жизненные. Ещё удивительнее пути Бесконечного Разума.

Порой людям приходится подвергаться тяжёлым наказаниям, прежде чем они откроют силу собственного разума и поймут, что способны породить собственным воображением ценнейшие идеи.

Величайший изобретатель и учёный Эдисон работал телеграфистом неполный рабочий день. Он пережил множество неудач и провалов, прежде чем гений его разума проявил себя. Чарльз Диккенс начинал с наклеивания этикеток на баночки с ваксой. Трагическая первая любовь потрясла его до глубины души – и превратила в одного из величайших писателей мира. Из этой трагедии сначала родился «Дэвид Копперфильд», а затем и другие романы, которые обогатили мир людей, читающих книги.

Разочарование в любви чаще всего превращает мужчин в пьяниц, а женщин – в неудачниц. Это происходит потому, что большинство людей никогда не изучали искусства превращения своих сильнейших эмоций в конструктивные мечты.

Хелен Келлер³ в раннем детстве потеряла зрение, слух и речь. Несмотря на это огромное несчастье, ей удалось вписать своё имя в великую историю человечества. Вся её жизнь – доказательство того, что никто не побеждён, пока не примет поражение как реальность.

Роберт Бернс был неграмотным крестьянином, обречённым на нищету, пьянство и погибель. Но мир стал лучше от того, что в нём жил этот человек, сумевший выразить прекрасные мысли в поэтических строках. Бернс выкорчевал терновник и посадил на его месте прекрасные розы.

Букер Т. Вашингтон родился в рабстве. Раса и цвет кожи могли стать непреодолимым барьером на его пути. Но он был терпелив, обладал открытым умом и готовностью учиться. И он был мечтателем. И он сумел добиться блага для всей своей расы.

Бетховен был глухим, Мильтон – слепым, но их имена будут жить в памяти человечества вечно. И это потому, что они мечтали и действовали ради своей мечты.

Ещё один человек, который сумел превратить желание в реальность и достижения, это Арнольд Шварценеггер. Впервые мир обратил на него внимание, когда он стал Мистером Вселенная – великим культуристом.

Но Шварценеггер был не просто человеком с накачанными мышцами. У него были мечты и цели – и он всего добился, стал очень богатым бизнесменом и одним из самых высокооплачиваемых актёров мира, а потом и губернатором штата Калифорния.

Он родился и вырос в Австрии. Ещё в детстве занялся тяжёлой атлетикой. В восемнадцать лет Арнольд одержал первую победу на конкурсе бодибилдеров и получил первый титул «Мистер Вселенная» – первый из пяти. Он уехал в Соединённые Штаты и продолжил участвовать в таких же состязаниях.

Хотя в бодибилдинге Арнольд Шварценеггер добился больше, чем кто бы то ни было другой, эта сфера перестала его интересовать. Он стал искать другие сферы, где мог бы использовать свои таланты.

Занятия спортом и бодибилдингом научили его тому, что для победы нужно обладать знаниями. Он обладал этими знаниями и хотел ими поделиться.

³ Хелен Келлер (1880–1968) – американская писательница, лектор и политическая активистка.

И тогда он написал автобиографию «Арнольд: Образование бодибилдера». Книга тут же стала бестселлером. Следом Шварценеггер написал книгу по бодибилдингу для женщин. Он научил женщин поддерживать хорошую физическую форму.

За книгами последовало создание компании почтовой рассылки и компании, которая занималась организацией конкурсов бодибилдеров. Арнольд Шварценеггер уверенно шёл к успеху в бизнесе, но решил поставить перед собой новую цель – стать кинозвездой. Ещё до своей первой роли Арнольд решил добиться в кино того же успеха, что и в бодибилдинге.

Он отклонил несколько неинтересных предложений и добился грандиозного успеха в главной роли в фильме «Конан-варвар». После этого последовали новые фильмы, которые сделали Арнольда Шварценеггера одним из самых высокооплачиваемых актёров Голливуда.

Успех в кино не сделал Шварценеггера самодовольным. Он продолжал ставить перед собой новые цели – на этот раз в мире коммерции. Он занялся недвижимостью, создал сеть ресторанов и активно занимался другими видами бизнеса. Шварценеггер стал мультимиллионером, но и после этого не стал почивать на лаврах. Он устремился к своей главной цели – служить обществу. Он путешествовал по всей стране, пропагандируя здоровый образ жизни и значимость хорошей физической формы. В первую очередь Шварценеггер обращался к молодёжи. Он приезжал в самые маленькие городки и убеждал подростков забыть о насилии и преступности, об оружии и наркотиках. Он призывал их бросить банды и начать учиться.

Шварценеггер финансировал и возглавлял несколько организаций, занимающихся пропагандой здорового образа жизни и физической культуры. Он входил в президентскую комиссию по физической культуре и участвовал в разработке общенациональных стандартов.

В 2003 году жители штата Калифорния объявили импичмент своему губернатору, и Шварценеггер решил участвовать в выборах. Одержав победу, он стал губернатором одного из крупнейших штатов США.

Вы можете многому научиться у этого человека. Шварценеггер мог ограничиться одним лишь бодибилдингом и добиться вполне впечатляющего успеха. Но он мечтал о большем, ставил перед собой более высокие цели и уверенно устремлялся к ним. Он учился на своих успехах и применял свои знания в других сферах жизни.

Пусть неудачи не обескураживают вас. Критики весьма жёлко отзывались об актёрских способностях Шварценеггера после первых его фильмов. Но он не опустил рук и продолжал идти к своим целям. Это и позволило ему стать одним из самых высокооплачиваемых актёров Голливуда, а впоследствии успешным бизнесменом и губернатором самого большого по численности населения штата США.

Прежде чем перейти к следующей главе, вы должны разжечь в себе огонь надежды, веры, смелости и терпимости. Если это вам удастся и вы изучите описанные в этой книге принципы, то всё остальное придёт к вам, когда вы будете к этому готовы. Эмерсон так сказал об этом: «Каждая притча, каждая книга, каждая поговорка, которые сулят помощь и поддержку, обязательно придут в дом путём прямым или извилистым. Каждый друг, не обладающий фантастической волей, но великой и нежной душой, должен принять их в свои объятия».

В этом и заключается разница между желанием чего-либо и готовностью принять это. Человек не готов, если не верит, что может получить желаемое.



Разум должен находиться в состоянии веры, а не пустой надежды или желания.

Для веры необходима широта взглядов. Закрытость разума не способствует ни вере, ни смелости.

Помните, для стремления к высоким целям, изобилию и процветанию усилий требуется не больше, чем для смирения перед лицом несчастий и нищеты. Великий Роберт Бернс справедливо сказал когда-то:

Я торговался с ней за грош – и получал на грош.
А попроси я миллион – возьми и огорошь?
Она хоть жила, эта жизнь, – но брать даёт своё.
Мы у неё одни, но мы на службе у неё.
Ты подрядился за пятак?
Служи, не смей роптать.
И не косись на богача, а научись мечтать.
Кто миллионщик, кто лакей – ко всем она равна
И жалуется сполна того, кто требует сполна.

Основательница компании Mary Kay Cosmetics, Мэри Кэй Аш считает себя обязанной своим успехом уверенности в себе и вере в себя и во всех, кто трудится в её огромной организации, которая сегодня насчитывает более 250 000 самостоятельных консультантов-косметологов во всём мире.

Её карьера началась двадцать пять лет назад, когда она пришла в компанию Stanley Home Products. Она часто рассказывает, что первый год сложился настолько неудачно, что она уже готова была всё бросить. Всё изменилось, когда она побывала на первом семинаре по продажам.

«Я увидела высокую, стройную, красивую, успешную женщину, которой вручали награду за победу в корпоративном соревновании. И в тот момент я решила, что в следующем году такой королевой стану я. Это казалось невозможным. Но я решила встать, поговорить с президентом компании и сказать ему, что я буду королевой следующего года. Мистер Беверидж не стал смеяться надо мной. Он заглянул мне в глаза, взял за руку и сказал: “Думаю, что когда-нибудь вам это удастся”. Эти слова вдохновили меня, и в следующем году я стала королевой!»

Мэри Кэй на собственном опыте убедилась, что первый шаг на пути к успеху – это умение поверить в то, что ты сам – прекрасный человек, который заслуживает успеха. В журнале «Личное совершенство» она опубликовала

статью, в которой предлагает читателям упражнения, помогающие создать образ совершенства и атмосферу успеха. Вот несколько её предложений.

Представляйте себя успешным. Всегда представляйте себя успешным. Перед вашим мысленным взором должен постоянно стоять тот, кем вы хотите стать. Каждый день выбирайте время, чтобы побыть в одиночестве там, где вам никто не мешает. Устройтесь поудобнее и расслабьтесь. Закройте глаза. Сосредоточьтесь на своих желаниях и целях. Вы должны мысленно увидеть себя в новой среде. Вы должны увидеть себя уверенным, успешным человеком.

Сосредоточьтесь на успехах прошлого. Каждый ваш успех, большой или малый, – это доказательство, что вы способны достичь новых успехов. Радуйтесь каждому успеху. Вспоминайте свои успехи, когда начнёте терять веру в себя.

Ставьте перед собой конкретные цели. Вы должны чётко представлять, куда хотите прийти и чего добиться. Замечайте, когда начнёте отклоняться от намеченных целей, и сразу же возвращайтесь на верный путь.

Позитивно реагируйте на жизнь. Формируйте позитивное представление о себе. Ваш имидж, ваше хорошее отношение к жизни и ваши решения – всё это целиком и полностью в вашей власти.

Желание может перехитрить мать-природу

В качестве достойной кульминации этой главы я выбрал историю одного из самых необычных людей из всех, кого я знаю. Впервые я увидел его через несколько минут после рождения. Он появился на свет без ушей. Когда я потребовал ответа от врача, тот сказал, что, по его мнению, ребёнок на всю жизнь останется глухонемым.

Я не согласился с мнением врача и имел на то полное право, ведь я был отцом ребёнка. В тот момент я принял решение и сформировал собственную точку зрения, но не стал о ней говорить. Моё решение было тайным, оно жило лишь в моём сердце. Я решил, что мой сын будет и слышать, и говорить. Как? Я был уверен, что способ есть, и знал, что найду его. Я думал о словах бессмертного Эмерсона: «Весь мир устроен так, что научает вере. И надо подчиниться и жить своей судьбой и напряжённо ждать сквозь годы и потери, когда Господь людей заговорит с тобой».

Каким же будет слово Господа? Желание! Я желал, чтобы мой сын не был глухонемым, больше всего на свете. И от этого желания я не отступал ни на секунду.

Когда-то много лет назад я написал:



Единственные наши ограничения – те, что живут в нашем разуме.

Впервые в жизни я задумался, справедливы ли эти слова. Передо мной в кроватке лежал мой новорождённый сын, не имевший ушей. Даже если он научится слышать и говорить, он всё равно останется изуродованным на всю жизнь. И это будет ограничением, которое поселится

отнюдь не в разуме моего сына. Что я мог сделать? Мне нужно было найти способ пересадить в разум ребёнка моё собственное жгучее желание найти способы и средства донесения звуков до его мозга без помощи ушей.

Когда ребёнок подрастёт, чтобы общаться, я заряджу его разум жгучим желанием слышать – и тогда природа собственными способами сумеет сделать это желание реальным. Я думал обо всём этом, но никому не рассказывал. Каждый день я клялся себе, что мой сын не будет глухонемым. Мальчик подрос и начал обращать внимание на то, что происходит вокруг него. И мы заметили, что у него есть слабый слух. Когда он достиг возраста, в котором дети обычно начинают разговаривать, он не заговорил. Но по его поступкам мы понимали, что он что-то слышит. Именно это я и хотел знать! Я был убеждён, что если он может слышать, пусть даже чуть-чуть, то слух можно будет развить. А потом произошло нечто такое, что дало мне надежду. И надежда эта пришла с самой неожиданной стороны.

Мы нашли выход

Мы купили фонограф. Когда ребёнок впервые услышал музыку, он пришёл в неописуемый восторг и мгновенно завладел аппаратом. Мы заметили, что он предпочитает определённые записи, в том числе и марш «Долгий путь до Типперери». Как-то раз он ставил эту пластинку раз за разом почти два часа. Он стоял перед фонографом, сжав зубами край звуковой трубы. Мы не понимали, в чём смысл этой странной привычки, пока спустя несколько лет не узнали о принципе «звуковой проводимости костей».

Вскоре после появления в нашем доме фонографа я заметил, что мальчик слышит меня довольно отчётливо, если я говорю, прикасаясь губами к сосцевидному отростку его височной кости. Эти открытия дали мне средства, необходимые для воплощения моего жгучего желания в реальность. Я понял, что мой сын научится слышать и говорить. К этому времени он уже умел произносить некоторые слова. Ситуация была не самой обнадеживающей, но для желания, подкреплённого верой, нет такого слова, как «невозможно».

Узнав, что сын может отчётливо слышать звук моего голоса, я сразу же начал прививать ему желание слышать и говорить. Вскоре я узнал, что мальчику нравится, когда ему читают сказки на ночь. И тогда я начал придумывать истории, которые должны были развить в нём уверенность в себе, воображение и страстное желание слышать и быть нормальным.

Среди этих сказок была одна особая, которой я каждый раз придавал новый драматизм. Она должна была укоренить в разуме малыша мысль, что его особенность не является недостатком. Напротив, это его ценнейшее достоинство.

Несмотря на то что вся знакомая мне философия утверждала, что каждое препятствие несёт в себе зерно столь же мощного преимущества, должен признаться, что сам я не имел ни малейшего представления, как такую особенность можно сделать достоинством. Однако я продолжал сочинять для сына сказки, основанные на этой философии. Я надеялся, что в своё время мой сын придумает план по превращению физического недостатка в достоинство, направленное на достижение некоей полезной цели.

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.