

АБСОЛЮТНИЙ БЕСТСЕЛЕР

**ОФІЦІЙНО ЗАТВЕРДЖЕНА ВЕРСІЯ  
СХВАЛЕНО ФОНДОМ НАПОЛЕОНА ГІЛЛА**

Наполеон Гілл — радник президента Франкліна Рузвельта, один із найбільш відомих письменників, чії книжки про успіх допомогли мільйонам людей у всьому світі. Його книжка «Думай і багатій» досі має шалений попит у читачів: продано більше 20 мільйонів примірників!

Після доленосної розмови зі знаменитим мультимільйонером та філантропом Ендрю Карнегі ще у студентські роки Наполеон Гілл вирішує прислухатися до його порад і на основі життєвих історій багатих та успішних вивести універсальну формулу успіху, якою зможуть користуватися звичайні люди, що не мають мільйонних статків, але прагнуть досягнути вершин. 13 кроків до багатства й успішності від Наполеона Гілла — це дієвий шлях для кожного, хто вирішив рухатися вперед.



[www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)

ISBN 978-617-12-4120-6



9 786171 241206

НАПОЛЕОН ГІЛЛ  
ДУМАЙ і БАГАТІЙ

# ДУМАЙ і БАГАТІЙ

КНИЖКА, ЩО ЗМІНИЛА СВДОМІСТЬ  
МІЛЬЙОНІВ ЛЮДЕЙ

# НАПОЛЕОН ГІЛЛ





**NAPOLEON  
HILL**

---

**THINK AND  
GROW RICH**

# НАПОЛЕОН ГІЛЛ

---

## ДУМАЙ І БАГАТІЙ

УДК 821.111(73)  
Г47

Жодну з частин цього видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

Перекладено за виданням:  
Hill N. Think and Grow Rich / Napoleon Hill. — New York :  
The Ballantine Publishing Group, 2016. — 254 p.

Переклад з англійської *Марти Сахно*

ОФІЦІЙНО ЗАТВЕРДЖЕНА ВЕРСІЯ.  
СХВАЛЕНО ФОНДОМ НАПОЛЕОНА ГІЛЛА

Дизайнер обкладинки *IvanovITCH*

ISBN 978-617-12-4120-6  
ISBN 978-0-449-21492-3 (англ.)

© The Napoleon Hill Foundation, 1960, 1988  
© Hemiio Ltd, видання українською мовою, 2017  
© Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», переклад та художнє оформлення, 2017

## ЗМІСТ

Передмова .....	6
<b>Розділ 1.</b> Вступ.....	13
<b>Розділ 2.</b> Бажання — початок усіх звершень .....	27
<b>Розділ 3.</b> Візуалізація бажань і віра в досягнення бажаного .....	46
<b>Розділ 4.</b> Самонавіювання як вплив на підсвідомість .....	65
<b>Розділ 5.</b> Спеціальні знання, особистий досвід та спостереження ...	72
<b>Розділ 6.</b> Уява — творча майстерня думки.....	87
<b>Розділ 7.</b> Організоване планування: кристалізація бажань у дію ....	100
<b>Розділ 8.</b> Рішення — спосіб опанувати прокрастинацію .....	141
<b>Розділ 9.</b> Наполегливість: невпинні зусилля, необхідні для пробудження віри .....	153
<b>Розділ 10.</b> Енергія розуму — рушійна сила.....	170
<b>Розділ 11.</b> Таємниця сексуальної сублимації.....	177
<b>Розділ 12.</b> Підсвідомість як сполучна ланка.....	198
<b>Розділ 13.</b> Мозок — передавач і приймач думки.....	206
<b>Розділ 14.</b> Шосте чуття — двері до Храму Мудрості .....	212
<b>Розділ 15.</b> Як перехитрити шість привидів страху.....	222

## ПЕРЕДМОВА

У КОЖНОМУ розділі цієї книжки йдеться про секрет збагачення, який зробив заможними понад п'ятсот неймовірно багатих людей, життя яких я ретельно аналізував протягом тривалого часу.

Уперше цей секрет відкрив мені Ендрю Карнегі понад чверть століття тому. Розумний, симпатичний старий шотландець хитро й начебто ненароком підкинув мені цю ідею, коли я був іще хлопчиськом. Потім він відкинувся на спинку свого крісла і з веселим блиском в очах уважно спостерігав за мною, аби переконатися, що мені вистачило кебети осягнути всю важливість щойно почутого.

Побачивши, що я вловив його думку, він запитав мене, чи готовий я присвятити двадцять або й більше років тому, щоб донести цю ідею світові, тим людям, які, не знаючи секрету, можуть прожити свій вік невдахами. Я сказав, що готовий, і, з допомогою містера Карнегі, дотримав слова.

У цій книжці описано секрет, який тисячі людей застосували на практиці майже в усіх сферах життя. Ідея містера Карнегі полягала в тому, щоб донести магічну формулу успіху, яка зробила його надзвичайно багатим, до людей, які не мають часу розбиратися, яким чином заробляються гроші. Він сподівався, що я зможу перевірити й довести раціональність формули, спираючись на досвід фахівців різних професій.

Він вважав, що цю формулу мають вивчати в усіх школах та коледжах, а також дотримувався думки, що правильне її висвітлення здійснить справжній переворот в освітній системі, завдяки якому час навчання в школі можна буде скоротити щонайменше вдвічі.

Досвід спілкування з Чарльзом М. Швабом та іншими подібними молодими людьми переконав містера Карнегі в тому, що

більшість знань, які дає нам школа, не мають жодного зв'язку з веденням бізнесу, не допомагають заробляти на життя і багатіти. Він дійшов такого висновку, наймаючи один за одним молодих і здебільшого малоосвічених людей, навчаючи їх правильно застосовувати формулу і розвиваючи в них надзвичайні лідерські якості. І навіть більше — його настанови зробили можливим кожного з тих, хто виконував його вказівки. У розділі про Віру ви прочитаєте надзвичайну історію про створення гігантської сталеливарної корпорації в США завдяки зусиллям одного молодого чоловіка. На його прикладі містер Карнегі довів, що формула працює, якщо ви готові працювати. Застосування цього єдиного секрету зробило молодого Чарльза М. Шваба улюбленцем фортуни. Ідеться не лише про гроші, але й про **МОЖЛИВОСТІ**. Грубо кажучи, конкретна формула, використана на практиці, принесла йому шістьсот мільйонів доларів. Ці факти — а вони відомі майже всім, хто знав містера Карнегі особисто, — дадуть вам чітке уявлення, про що ця книжка й чого вона вас навчить за умови, що ви самі **ЗНАЄТЕ, ЧОГО ХОЧЕТЕ**.

Ще до практичної перевірки секрету впродовж двадцяти років його суть передавалася понад ста тисячам осіб, які користувалися ним з особистою вигодою, як і планував містер Карнегі. Одні з них завдяки цьому секрету розбагатіли. Інші віднайшли гармонію в сім'ї. Один священнослужитель настільки ефективно використовував формулу успіху, що його заробіток склав понад сімдесят п'ять тисяч доларів на рік.

Артур Неш, кравець із Цинциннаті, використав власне майже збанкрутіле підприємство як «піддослідного кролика» для перевірки цієї формули. Зрештою бізнес пішов угору і дав прибуток власникам. Він і досі процвітає, хоча містера Неша вже немає серед живих. Експеримент був настільки унікальним, що різні газети й журнали опублікували про нього статті більш ніж на мільйон доларів з найвищими оцінками діяльності Артура Неша.

Секрет передали також Стюарту Остіну Віру з Далласа. Він був готовий до цього, настільки готовий, що змінив професію і став юристом. Чи досягнув він успіху? Про це також буде окрема історія.



Я поділився секретом із Дженнінгсом Рендольфом у день його випуску з коледжу, і він користується ним настільки успішно, що ось уже третій термін поспіль є членом Конгресу і завдяки секрету має всі шанси прокласти собі дорогу до Білого дому.

Якось, працюючи менеджером із реклами в університеті Ла-Салль (на той час то була, вважайте, тільки назва), я мав за честь спостерігати за тим, як ректор університету Дж. Г. Чаплін настільки ефективно застосовував формулу, що Ла-Салль став одним із найкращих вечірніх університетів країни.

Секрет, про який я веду мову, згадується в книжці щонайменше сотню разів. Я не говорю про нього прямо, тому що, як видається, він краще допомагає у випадку, якщо його просто залишити на видноті для тих, хто ЙОГО ШУКАЄ і ГОТОВИЙ ним скористатись. Ось чому містер Карнегі так невимушено підкинув мені цей секрет, не назвавши його.

Якщо ви ГОТОВІ скористатися секретом, то натраплятимете на нього щонайменше раз у кожному розділі. Я був би радий розповісти вам, як дізнатися, чи ви готові, — але це позбавить вас величезної користі, яку ви отримуєте, відкривши це для себе самостійно.

Поки я писав цю книжку, мій син, який на той час уже закінчував коледж, одного разу взяв рукопис другого розділу і, прочитавши його, відкрив для себе цей секрет. Він настільки вміло скористався ним, що незабаром обійняв важливу посаду із зарплатнею вищою, ніж у середньостатистичного працівника. Дещо про нього я розповів вам у другому розділі.

Читаючи цю книжку, ви, ймовірно, на велику частину звільнитесь від початкового відчуття, що вона обіцяє забагато. Також, якщо ви знеохочені, вкрай виснажені через подолання труднощів, якщо ви спробували щось зробити і не спромоглися, якщо вам заважала хвороба чи якась фізична вада, то історія про те, як мій син відкрив для себе формулу успіху Карнегі, може стати для вас тим справжнім ковтком води в Пустелі Втрачених Надій, який ви так довго шукали.

Під час світової війни президент Вудро Вілсон широко використовував цей секрет. Його передавали кожному солдатві

під час навчань, перш ніж відправити на фронт. Президент Вілсон сказав мені, що секрет відіграв вирішальну роль у зборі коштів, необхідних для війни.

Понад двадцять років тому високоповажний Мануель Л. Кесон (тоді постійний представник Філіппін), натхненний секретом успіху, здобув свободу для своєї країни. Він відстоював незалежність Філіппін і став першим президентом цієї вільної держави. Особливість цього секрету полягає в тому, що людей, які відкрили його для себе, буквально підхоплює хвиля успіху. Застосовуючи секрет і не докладаючи особливих зусиль, вони більше не зазнають поразок! Якщо ви не вірите, прочитайте про тих, хто скористався секретом, і самі в цьому переконаєтесь.

Проте нічого не буває ЗАДАРМА!

За секрет потрібно заплатити, однак ціна не зрівняється з цінністю, що криється в ньому. Жодні гроші світу не зроблять секрет доступним, адже його не можна ні купити, ні віддати, — він-бо має дві грані. Перша грань — це готовність. Секрет працює однаково добре для всіх, хто готовий.

Освіта з ним ніяк не пов'язана. Ще задовго до того, як з'явився на світ, секретом заволодів Томас А. Едісон, який, мудро використовуючи його, став провідним винахідником світового рівня, хоч і мав лише три місяці шкільної освіти. Секрет перейшов до його ділового партнера. Той застосував його настільки ефективно, що, хоча заробляв усього-на-всього дванадцять тисяч доларів на рік, накопичив величезні статки і ще в молодому віці покинув справу, яка на той час активно розвивалася. Ви прочитаєте його історію на початку першого розділу. Вас вона має переконати в тому, що багатство досяжне, що ви все ще можете бути тим, ким хочете бути, що гроші, слава, визнання та щастя приходять до кожного, хто готовий і рішуче налаштований отримати все це.

Звідки я все це знаю? Буде добре, якщо ви зрозумієте це ще до того, як дочитаєте книжку до кінця. Ви зможете знайти відповідь хоч у першому розділі, хоч на останніх сторінках.

Під час дослідження, за яке я на прохання містера Карнегі взявся і якому присвятив двадцять років, я проаналізував сотні

доль відомих людей, більшість яких визнали, що неймовірно розбагатіли саме завдяки секрету Карнегі. Серед них:

ГЕНРІ ФОРД	ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР
ВІЛЬЯМ РІГЛІ-МОЛОДШИЙ	ТОМАС А. ЕДІСОН
ДЖОН ВОНАМЕЙКЕР	ФРЕНК А. ВАНДЕРЛП
ДЖЕЙМС ДЖ. ГІЛЛ	Ф. В. ВУЛВОРТ
ДЖОРДЖ С. ПАРКЕР	ПОЛКОВНИК РОБЕРТ А. ДОЛЛАР
Е. М. СТАТЛЕР	ЕДВАРД А. ФАЙЛІН
ГЕНРІ Л. ДОЕРТІ	ЕДВІН БАРНС
САЙРУС Г. К. КЕРТІС	АРТУР БРІСБЕН
ДЖОРДЖ ІСТМЕН	ВУДРО ВІЛСОН
ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ	ВІЛЬЯМ ГОВАРД ТАФТ
ДЖОН В. ДЕВІС	ЛЮТЕР БЕРБАНК
ЕЛБЕРТ ГАББАРД	ЕДВАРД В. БОК
ВІЛБУР РАЙТ	ФРЕНК Е. МАНСІ
ВІЛЬЯМ ДЖЕННІНГС	ЕЛБЕРТ Г. ГЕРІ
БРАЯН	Д-Р АЛЕКСАНДЕР ГРЕМ БЕЛЛ
Д-Р ДЕВІД СТАРР	ДЖОН Г. ПАТТЕРСОН
ДЖОРДАН	ДЖУЛІУС РОЗЕНВАЛЬД
ДЖ. ОГДЕН АРМОР	СТЮАРТ ОСТІН ВАЕР
ЧАРЛЬЗ М. ШВАБ	Д-Р ФРЕНК КРЕЙН
ГАРРІС Ф. ВІЛЬЯМС	ДЖОРДЖ М. АЛЕКСАНДЕР
Д-Р ФРЕНК ГАНСОЛЕС	ДЖ. Г. ЧАПЛІН
ДЕНІЕЛ ВІЛЛАРД	ДЖЕННІНГС РЕНДОЛЬФ
КІНГ ЖИЛЛЕТТ	АРТУР НЕШ
РАЛЬФ А. ВІКС	КЛАРЕНС ДЕРРОУ
СУДДЯ ДЕНІЕЛ Т. РАЙТ	

І це — лише дещиця з-поміж сотень відомих імен американців, чії досягнення у фінансовому та інших аспектах життя є прикладом того, що люди, які розуміють секрет Карнегі й використовують його, завжди досягають неабияких висот. Я ще не зустрічав людей, які, пізнавши секрет і радо ним скориставшись, не домоглися значних успіхів у своєму покликанні. З ін-

шого боку, я не знаю нікого, хто б, не володіючи цим секретом, якось себе виявив чи розбагатів би.

Отож я дійшов висновку, що цей секрет як частина знання, необхідна для самовизначення, набагато важливіший за решту будь-яких знань, які ми отримуємо завдяки всім нам відомій «освіті».

Зрештою, що таке ОСВІТА? На це питання давно існує вищепна відповідь. Проте коли йдеться про шкільну освіту багатьох із цих людей, мало хто з них має чим похвалитись. Якось Джон Вонамейкер сказав мені, що той невеликий багаж знань, який є в нього, він отримав приблизно так само, як сучасний паровоз отримує воду: «поповнюючи запас на ходу». Генрі Форд ніколи не навчався в середній школі, а тим паче — у коледжі. Не подумайте, я не маю на меті применшити важливість освіти, але намагаюся пояснити вам, що людина, нехай і малоосвічена, відкривши для себе секрет і правильно ним скориставшись, матиме високий суспільний статус, розбагатіє і диктуватиме життя свої правила.

Однієї прекрасної миті секрет, захований у цій книжці, просто стрибне до вас зі сторінки й чітко постане перед вами, АЛЕ ЗА УМОВИ, ЩО ВИ ГОТОВІ ДО ЦЬОГО! Тієї миті ви впізнаєте його. Незалежно від того, коли це станеться (під час читання першого чи останнього розділу), уздрівши його перші ознаки, відкладіть книжку і відчуйте значущість миті: то буде найважливіший поворотний момент вашого життя.

Отже, ми переходимо до першого розділу, де я розповім вам про свого дуже близького друга, який не приховував того факту, що побачив таємний знак, і чії ділові успіхи є прямим доказом того, що він таки вчасно зупинився й усвідомив. Читаючи про нього та інших людей, пам'ятайте, що всі вони також мали реальні труднощі в житті, такі ж, як і ми всі. Наприклад, так само намагалися заробити гроші, віднайти втрачені надію, мужність, задоволення та душевний спокій або розбагатіти і насолоджуватися свободою тіла й душі.

Пам'ятайте також: підґрунтям для створення книжки стали реальні факти, а не вигадка. Я прагнув донести універсальну істину, завдяки якій усі, хто ГОТОВИЙ, зрозуміють не лише

ЩО РОБИТИ, АЛЕ ТАКОЖ ЯК ЦЕ РОБИТИ і отримують НЕОБХІДНИЙ СТИМУЛ, ЩОБ ПОЧАТИ ДІЯТИ.

І насамкінець, перш ніж ви почнете читати перший розділ, дозвольте дати підказку, яка допоможе вам розкрити секрет Карнегі. Отже, **УСІ ДОСЯГНЕННЯ, УСІ БАГАТСТВА ПОЧИНАЮТЬСЯ З ІДЕЇ!**

Якщо ви готові відкрити для себе секрет, то у вас в руках уже є його перша половина, а отже, ви з готовністю розпізнаєте і другу, коли настане слухна мить.

***АВТОР***

# РОЗДІЛ 1

## ВСТУП

### **ЛЮДИНА, ЯКА «НАДУМАЛА» СТАТИ ПАРТНЕРОМ ЕДІСОНА**

ВОІСТИНУ, «думки матеріальні», та ще й досить потужні; вкупі з чіткою метою, наполегливістю та СИЛЬНИМ БАЖАННЯМ вони перетворюються на гроші та інші матеріальні цінності.

Трохи більш ніж тридцять років тому Едвін С. Барнс зрозумів одну істину: якщо правильно ДУМАТИ, можна РОЗБАГАТИТИ. Але усвідомлення цього прийшло до нього не відразу. Ця істина відкривалася йому поступово, і поштовхом було СИЛЬНЕ БАЖАННЯ стати діловим партнером великого Едісона.

Однією з основних характеристик Бажання Барнса була його визначеність. Він хотів працювати з Едісоном, а не на нього. Уважно стежте за тим, як він утілював своє БАЖАННЯ в життя, і ви краще зрозумієте тринадцять принципів, які зроблять вас багатими. Коли це БАЖАННЯ, чи то ідея, вперше сягнуло в його голові, він не мав можливості це реалізувати. На його шляху були дві перешкоди. Він не знав містера Едісона особисто і не мав достатньо коштів, щоб оплатити проїзд до Оранжа, штат Нью-Джерсі. Саме через такі елементарні перешкоди люди здебільшого відмовляються від своїх бажань.

Але це було не звичайне бажання! Він був настільки рішуче налаштований будь-що знайти спосіб досягти бажаного, що зрештою наважився їхати в багажному вагоні, тільки б не здатися. Товарним поїздом. Поставши перед Едісоном у його лабораторії, він повідомив, що має намір працювати з винахідником. Багато років потому Едісон згадував про їхню першу зустріч так: «Він стояв переді мною, наче звичайний жебрак, але в його очах

було щось таке, що підказало мені, наскільки рішуче він налаштований отримати те, за чим прийшов. З багаторічного досвіду роботи з різними людьми я навчився розуміти, що, коли людина справді ЖАДАЄ чогось настільки спрагло, що готова поставити на карту все своє майбутнє, аби домогтися свого, вона точно переможе. Я дав йому шанс, який він так прагнув отримати, оскільки розумів, що він рішуче стоятиме на своєму, доки не досягне бажаного. Дальші події стали яскравим доказом того, що я зробив правильний вибір».

Не має значення, що сказав тоді молодий Барнс містерові Едісону, важливо те, що він думав. Так сказав і сам Едісон! Він потрапив до винахідника не тому, що з'явився тоді на порозі його лабораторії, бо зовнішній вигляд Барнса, очевидно, не справив на Едісона гарного враження. Важливим було те, що тоді ДУМАВ Барнс. Якби кожен, хто читає цю книжку, розумів вагомість цього твердження, не було би потреби продовжувати читати.

Після першої співбесіди Барнс не став партнером Едісона. Проте він отримав шанс працювати в його офісі, виконуючи за мінімальну платню дрібну роботу, абсолютно не цікаву Едісону, але надважливу для Барнса, адже так він міг показати свій «товар» потенційному «партнерові». Минали місяці. Очевидно, заповітна мрія, яку Барнс вибудував у своїй голові як ОСНОВНУ МЕТУ, не втілювалася в життя. Але дещо важливе відбувалося в голові Барнса. Його БАЖАННЯ стати діловим партнером Едісона нестримно зростало.

Правду кажуть психологи: «Коли ви справді готові до чогось, воно до вас прийде». Барнс був готовий до партнерської співпраці з Едісоном, навіть більше, він був рішуче налаштований БУТИ НАПОГОТОВІ ДОТИ, ДОКИ ОТРИМАЄ БАЖАНЕ.

Він ніколи не говорив: «Який у цьому сенс? Доведеться відмовитися від задуманого й піти в продавці». Натомість він завжди повторював: «Я прийшов сюди, щоб стати партнером Едісона, і я доведу цю справу до кінця, нехай навіть мені доведеться витратити на це все своє життя». І він справді так думав! Уявіть, наскільки іншою була б доля людей, якби в них була ЧІТКА МЕТА, якої б вони постійно дотримувались і яка би врешті-решт переросла у всеосяжну одержимість!

Можливо, молодий Барнс тоді ще не знав, що, так уперто, рішуче й наполегливо йдучи за своїм єдиним БАЖАННЯМ, він таки подолає всі перешкоди і врешті-решт отримає шанс, на який так довго чекав.

І шанс з'явився, але не так і не тоді, коли на нього сподівався Барнс. Така вже природа шансу. Він найчастіше приходиться звідти, звідки його не ждуть, та ще й у вигляді невдачі або тимчасової поразки. Мабуть, тому багато хто не впізнає його. Містер Едісон якраз удосконалив новий офісний пристрій, відомий на той час як «диктувальна машина Едісона»<sup>1</sup>. Але винахід не викликав особливого ажіотажу серед його торговельних агентів. Вони не вірили, що диктувальну машину можна продати за просто, не докладаючи великих зусиль. Барнс вирішив, що це його шанс, який непомітно підкрався у вигляді химерної машини, що не зацікавила нікого, крім нього та самого винахідника.

Барнс вірив, що зможе продати диктувальну машину Едісона. Він запропонував винахіднику свої послуги й одразу ж отримав нагоду. Барнс продав машину, і то так успішно, що Едісон підписав із ним контракт на дистрибуцію і продаж диктувальних машин по всій країні. Так з'явилося гасло: «Зроблено Едісоном і встановлено Барнсом».

Їхні ділові стосунки тривали понад тридцять років. Завдяки цьому партнерству Барнс не просто розбагатів, він зміг довести, що «думати і багатіти» — можливо.

Хтозна, у яку суму оцінював Барнс своє БАЖАННЯ. Можливо, у два чи три мільйони доларів, але будь-яка сума здається незначною порівняно з цінністю набутих ним конкретних знань про те, що невлотимий імпульс думки може набути своєї матеріальної форми, якщо застосовувати відомі засади.

Барнс, без перебільшення, думкою привів себе до партнерства з великим Едісоном! Думкою привів себе до багатства. У нього не було нічого, крім ЗНАННЯ, ЧОГО САМЕ ВІН ХОЧЕ, І РІШУЧОСТІ СТОЯТИ ЗА СВОЄ БАЖАННЯ ДО КІНЦЯ. У нього не було стартового капіталу. Майже не було освіти. Він не мав впливу. Але в нього були ініціатива, віра й воля до

<sup>1</sup> Фонограф. (Тут і далі прим. ред., якщо не зазначено інше.)



перемоги. Ці неосяжні сили зробили його правою рукою найвидатнішого винахідника всіх часів.

Тепер розгляньмо іншу історію, де людина мала всі шанси розбагатіти, та не змогла, зупинившись за три кроки від своєї мети.

## **ЗА МЕТР ВІД ЗОЛОТА**

Найчастіше ми зазнаємо невдачі, опускаючи руки перед тимчасовими труднощами. Але всім нам властиво помилятися. Дядько Р. У. Дарбі, захворівши якось на «золоту лихоманку», як і багато хто в той час, поїхав на захід КОПАТИ Й БАГАТІТИ. Він не знав, що справжнє золото в людській голові, а не в землі. Застовпивши ділянку і взявши до рук лопату й заступ, він узявся працювати. Було дуже важко, але його жага збагачення була велика.

Після кількох тижнів виснажливої праці дядькові нарешті пощастило, і він відкрив родовище. Тепер йому потрібна була техніка, щоб видобути коштовний метал. Не сказавши нікому ані слова, він прикрив копальню і, повернувшись до себе додому у Вільямсбург, штат Меріленд, розповів своїм родичам та кільком сусідам, що відкрив «родовище». Вони скинулися грошима на необхідне обладнання, і дядько разом із Дарбі повернулися.

Видобувши першу вагонетку руди, вони відправили її до плавильні. І виявилось, що їхня копальня — одна з найбагатших у всьому Колорадо! Добувши ще пару таких вагонеток, вони б сплатили борги. А після того почали б стрімко багатіти.

Бури пішли вниз! А вгору — надії Дарбі та його дядька! А тоді раптом щось трапилось! Золота жила зникла! Наче вони прийшли на поле чудес і не знайшли золотого дерева! Вони бурили, щосили намагаючись укотре віднайти золоту жилу, та все дарма.

Зрештою вони вирішили ЗДАТИСЯ. Продали обладнання якомусь збирачеві брукхту за кількасот доларів і повернулися додому. Серед збирачів брукхту трапляються дурні, але цей до таких не належав! Він зв'язався з гірничим інженером, щоб той оглянув копальню та оцінив ситуацію. Інженер пояснив, що проект не мав успіху через те, що його власники не знали про «геологічні розлами». За його підрахунками, золота жила була

ВСЬОГО ЗА МЕТР ВІД ТОГО МІСЦЯ, ДЕ СІМ'Я ДАРБІ ПЕРЕ-  
СТАЛА БУРИТИ! Саме там її і знайшли!

Збирач брухту заробив мільйони доларів з однієї копальні, бо знав, що перед тим, як опускати руки, треба порадитись із фахівцем. Більшість коштів, які пішли на обладнання, були зібрані зусиллями тоді ще молодого Р. У. Дарбі. Його родичі та сусіди позичали йому гроші, бо вірили в нього. І він таки повернув їм усе до цента, хоч це й зайняло в нього кілька років.

Після того містер Дарбі не раз повертав втрачене, бо зрозумів, що БАЖАННЯ можна перетворити на золото. Він це усвідомив після того, як почав займатися страхуванням життя.

Пам'ятаючи про те, як багато він втратив, **ЗУПИНИВШИСЬ** усього за метр від золота, Дарбі скористався досвідом, який дала йому нова робота, просто повторюючи собі: «Я зупинився всього лише за метр від золота, але “ні”, почуте від людей, яких я переконую купити страховку, мене не зупинить ніколи».

«Дарбі» — невелика компанія, у штаті якої менш ніж півсотні людей і яка щороку продає страховок на суму понад мільйон доларів. Цього успіху він досягнув завдяки висновку, який колись зробив, опустивши руки на копальні.

Перш ніж досягти успіху, людина зазнає численних невдач і поразок. Коли нічого не вдається і все летить шкереберть, найпростіше і нібито найлогічніше — **ОПУСТИТИ РУКИ**. Саме так люди здебільшого й роблять.

Понад п'ятсот найуспішніших людей Америки розповіли автору, що досягли свого найбільшого успіху якраз за крок після поразки. Невдача — це лукава й підступна пройда з тонким почуттям іронії та хитрим півусміхом.

Вона захоплює у свої тенета, коли ви майже торкнулись успіху.

## **УРОК НАПОЛЕГЛИВОСТІ ЗА П'ЯТДЕСЯТ ЦЕНТІВ**

Незабаром потому, як містер Дарбі отримав учений ступінь в «Університеті набитих гуль» і вирішив скористатися своїм досвідом, набутим у справі добування золота, він мав щастя

стати свідком однієї події, яка допомогла йому усвідомити, що «ні» не обов'язково означає «ні».

Якось після обіду він допомагав своєму дядькові молоти пшеницю в старому млині. У того була велика ферма, де мешкали декілька темношкірих фермерів-орендарів. Двері тихо прочинились, і маленька темношкіра дівчинка зайшла до них і вмостилася біля дверей — це була донька одного з орендарів.

Піднявши голову, дядько побачив дитину і гримнув до неї: «Чого тобі?» Дівчинка сором'язливо відповіла: «Мамуня просить у вас п'ятдесят центів». «Іще чого, не дам, — відрізав дядько. — Біжи додому». «Так, сер», — відповіла дитина, але не зрушила з місця. Дядько знову зосереджено взявся за роботу і не помітив, що дитина досі залишається стояти біля дверей. Побачивши, що вона нікуди не йде, дядько містера Дарбі накричав на неї: «Я ж сказав тобі йти додому! Зараз же, а то як дам!» Маленька дівчинка відповіла на те: «Так, сер», — але ні на крок не зрушила з місця. Дядько кинув додолу мішок зерна, яке щойно хотів молоти, схопив клепку від бочки і посунув на дитину з виразом обличчя, що не віщував нічого доброго.

Дарбі затамував подих. Він був упевнений, що стане свідком убивства, бо знав лютий характер свого дядька. Він також знав, що тут, у цій частині країни, темношкірі діти повинні коритися білим людям.

Коли дядько наблизився до дитини, та швидко зробила крок уперед і, глянувши йому в очі, щосили закричала високим пронизливим голосом: «МАМУНЯ МАЄ ОТРИМАТИ СВОЇ П'ЯТДЕСЯТ ЦЕНТІВ!»

Дядько зупинився, на мить затримав на ній погляд, а тоді, повільно опустивши бочкову клепку додолу, запустив руку в кишеню, вийняв звідти півдолара й віддав їй дитині. Вона взяла гроші й повільно позадкувала до дверей, не спускаючи очей з чоловіка, якого щойно перемогла.

Коли дівчинка пішла геть, дядько ще хвилин десять сидів на ящику й дивився у вікно бездумним поглядом. З жахом він думав про ту поразку, якої щойно зазнав. Містер Дарбі теж замислився. Зараз уперше в житті він побачив, як темношкіре дівча свідомо підкорило дорослого білого. Як їй це вдалося? Що

сталося з його дядьком, який із розлюченого бика обернувся на слухняне ягня? Якою дивовижною силою володіла дитина, підкоривши собі свого пана? Ці та схожі запитання роїлися в голові Дарбі, але він ніяк не знаходив відповіді на них, аж доки через декілька років не розказав мені цю історію.

Як не дивно, розповідь про незвичайний досвід я почув у старому млині, на тому ж місці, де з дядьком Дарбі сталась ота історія. Дивним є також те, що на той момент я вже присвятив майже чверть століття вивченню сили, яка дозволила неосвіченій і неписьменній дитині побороти розумного чоловіка.

Коли ми стояли в цьому запліснявілому старому млині, містер Дарбі знову переповів історію неймовірної перемоги, яку закінчив словами: «Що ви на те скажете? Завдяки якій силі мала дитина розбила вщент мого дядька?»

Відповідь на це питання ви знайдете в одному з принципів, описаних у цій книжці. Відповідь вичерпну й повну. Вона містить детальні та чіткі інструкції, доступні кожному, щоб застосувати їх із такою ж силою, яку маленька дівчинка випадково відкрила для себе.

Будьте уважні, сконцентруйтеся, і ви точно зрозумієте, яка дивовижна сила врятувала дівчинку. Ви побачите спалах цієї сили в наступному розділі. Незабаром у цій книжці ви знайдете ідею, яка збільшить вашу сприйнятливість і підпорядкує вам ту саму силу, якій неможливо протистояти. Усвідомлення цієї сили може прийти до вас у першому розділі чи спалахнути в якомусь із наступних. Воно може прийти у вигляді окремої ідеї або як план чи мета. Можливо, вам також доведеться озирнутися назад, у минуле, придивитися до своїх поразок та невдач і зробити певні висновки, завдяки яким ви зможете повернути те, що втратили через поразки.

Коли я описав містерові Дарбі силу, якою несвідомо скористалася маленька дівчинка, він швидко відтворив у пам'яті тридцять років досвіду продажу страховок і чесно визнав, що своїм успіхом багато в чому завдячує цій дитині.

Містер Дарбі сказав: «Щоразу, коли надія відступала, я бачив перед собою ту дівчинку в старому млині, сповнену рішучості й непохитності, і говорив собі: “Я повинен продати цю

страховку”. Більшість страховок я продав саме після того, як люди казали “НІ”».

Він також згадав, як колись припустився помилки, зупинившись усього за метр від золота. «Але, — сказав він, — як виявилось, цей досвід був не таким уже й поганим. Як то кажуть, лихо не без добра. Він навчив мене попри будь-які труднощі доводити справу до кінця. Без цього досвіду я б нічого не досяг у житті».

Я не сумніваюсь, що історію про містера Дарбі, його дядька, темношкіру дитину та золоту копальню прочитають сотні людей, які працюють у сфері страхування життя. Автор хоче, щоб усі вони зрозуміли: уміння продавати страховки на суму, яка перевищує мільйон доларів на рік, містер Дарбі отримав саме завдяки тому досвіду, який дали йому золоте родовище та маленька дівчинка.

Життя — штука дивна й часто дуже непередбачувана! І успіхи, і невдачі вкорінені у звичайному досвіді. І нехай ці пригоди містера Дарбі були простими й доволі банальними, та вони визначили його подальшу долю, а тому були настільки ж важливими (для нього), як і саме життя. Попри гіркий досвід, містер Дарбі отримав користь від драматичних життєвих подій, адже проаналізував їх і засвоїв важливі та цінні уроки, які вони йому дали. Але що робити з тими, у кого немає ані часу, ані бажання вчитися на власних помилках у пошуку знань, які ведуть до успіху?

Де і як навчитися мистецтва перетворювати власні поразки на кроки до успіху?

Щоб відповісти на ці питання, я написав оцю книжку. Тут я подаю тринадцять принципів успіху. Але, читаючи, пам’ятайте, що розшукувану вами відповідь на питання, які змусили вас задуматися над особливостями буття, ви можете знайти самотужки завдяки роздумам, ідеї, плану або меті, які можуть раптово спасти вам на думку під час прочитання.

Одна слухна думка — це все, що вам потрібне для успіху. Принципи, описані тут, містять у собі найкращі та найефективніші методи генерації корисних ідей.

Перш ніж ми перейдемо до опису цих принципів, вважаю за потрібне підготувати вас морально... КОЛИ ВИ ПОЧИНАЄ-

ТЕ БАГАТИТИ, ЦЕ ВІДБУВАЄТЬСЯ НАСТІЛЬКИ СТІМКО І З ТАКИМ РОЗМАХОМ, ЩО ВИ НЕ РОЗУМІЄТЕ, ДЕ ТІ БАГАТСТВА ХОВАЛИСЯ ВСІ ЦІ ЗЛИДЕННІ РОКИ.

Такі слова вражають, особливо коли ми звикли думати, що багатіють лише ті, хто багато й тяжко працює.

Коли ви почнете ДУМАТИ І БАГАТИТИ, то зрозумієте, що багатство починається з вашого душевного стану, мислення й чіткої мети, а не з особливих чи взагалі хоч якихось зусиль. Вас, либонь, зацікавить, як досягти саме тієї рівноваги душі і розуму, яка притягує багатство. Я витратив двадцять п'ять років на дослідження цього питання, проаналізував понад двадцять п'ять тисяч людей, тому що я також хотів знати, яким чином люди багатіють.

Без цього дослідження не було б книжки. А тепер зверніть увагу на дещо вкрай важливе.

Економічна криза почалася 1929 року й призвела до найбільшого за всю історію краху. Та через деякий час до влади прийшов президент Рузвельт, після чого криза пішла на спад. Як світло поступово змінює темряву в кінотеатрі ще до того, як ви це усвідомили, так само в людей поступово зникає страх і на зміну йому приходять віра.

Стежте уважно, бо, як тільки ви опануєте принципи цієї філософії і почнете їх застосовувати згідно з інструкціями, ваш фінансовий стан покращиться і все, за що б ви не брались, принесе вам користь. Думаєте, це неможливо? А от і ні!

Одна з головних вад людства — це ставлення пересічної людини до слова «неможливо». Ми знаємо всі правила, які НЕ спрацюють. Ми знаємо, чого НЕ МОЖНА зробити. Ця книжка призначена для тих, хто шукає правила, які зробили когось успішним, і тих, хто готовий ризикувати. Багато років тому я придбав дуже хороший словник. Перше, що я зробив, це перегорнув сторінку зі словом «неможливо» й акуратно її вирвав. Вам раджу зробити те саме. Успішними стають ті, хто НАЛАШТОВАНІЙ НА УСПІХ.

А невдача спіткає тих, хто НАЛАШТОВАНІЙ НА ПОРАЗКУ.

Мета цієї книжки — допомогти всім спраглим навчитися перетворювати думки про ПОРАЗКУ на думки про УСПІХ.

Інший недолік більшості людей полягає в їхній звичці судити про все зі свого досвіду, власних вражень і переконань. Хтось, прочитавши це, подумає, що ДУМАТИ І БАГАТИТИ неможливо. Вони не можуть мислити категоріями багатства, бо їхні думки просякнуті бідністю, нуждою, злиднями, невдачами та поразками.

Ці нещасні люди нагадують мені одного відомого китайця, який приїхав до Америки навчатись у Чиказькому університеті. Якось ректор Гарпер, зустрівши цього молодого азіата в студентському містечку, зупинився побалакати з ним кілька хвилин і запитав, що в американцях його вразило найбільше.

«Чому, — вигукнув китаєць, — у вас такий неправильний розріз очей!» Чи не те саме ми говоримо про китайців? Ми відмовляємося приймати те, чого не розуміємо. Ми помилково вважаємо, що наші власні рамки є істинним мірилом. Звичайно, у них «неправильний розріз очей», ТОМУ ЩО ВІН НЕ ТАКИЙ, ЯК У НАС. Мільйони людей дивляться на досягнення Генрі Форда й заздять його статкам, генію чи чому завгодно, що допомогло йому розбагатіти. Можливо, тільки одна людина на кожні сто тисяч знає секрет успіху Форда, але, знаючи, надто соромиться або не хоче говорити про нього через його простоту. Одна річ ідеально проілюструє вам цей «секрет».

Кілька років тому Форду спало на думку випустити машину з відомим нині двигуном V8. Він вирішив створити двигун на цілих вісім циліндрів і наказав своїм інженерам сконструювати проектний двигун. Креслення було готове, але інженери в один голос стверджували, що неможливо помістити в одному блоці двигуна внутрішнього згорання цілих вісім циліндрів.

Форд сказав: «Усе одно робіть». «Але ж, — сказали вони у відповідь, — це неможливо». «До роботи, — скомандував Форд, — працюйте доти, доки не закінчите, і байдуже, скільки часу ви на це витратите».

Тож інженери взялися за роботу. Іншого вибору в них було, якщо вони хотіли залишитись у команді Форда. Минуло півроку, але нічого не відбулося. Ще півроку минуло, так само без змін. Інженери випробували все можливе, але нічого не виходило. «Неможливо!»

Наприкінці року Форд підійшов до своїх інженерів, і ті вкотре повідомили йому, що не знають, як виконати його розпорядження.

«Пробуйте далі, — сказав Форд, — я хочу це і отримаю бажане». Тож вони продовжили працювати, і тоді, немов за помахом чарівної палички, рішення було знайдено.

**РІШУЧИСТЬ** Форда вкотре перемогла!

Можливо, ця історія відтворена не точно, але її суть збережено. Тож якщо ви хочете **ДУМАТИ І БАГАТИТИ**, постарайтесь вивести формулу успіху Форда, якщо зможете. Вам не доведеться глибоко копати. Генрі Форд — успішна людина, котра знає, як правильно застосовувати принципи успіху. Один із них — це **БАЖАННЯ**: знання, чого ви хочете. Запамятайте цю історію про Генрі Форда, особливо ті рядки, де описано секрет його колосального успіху. Якщо ви в змозі це зробити, якщо ви розпізнаєте основні принципи, які зробили Форда багатим, ви зможете досягти такого ж успіху практично в будь-якій професії, яка вам до душі.

## **ТИ — ВІЛЬНИЙ, ТИ — «ДУХУ СВОГО КАПІТАН, ВОЛОДАР СВОЄЇ ДОЛІ»<sup>2</sup>, ТОМУ ЩО...**

Коли Генлі написав оці пророчі рядки: «Я — вільний, я — духу свого капітан, володар своєї долі», він, імовірно, хотів нам донести, що ми є господарями своєї долі та капітанами власної душі, адже ми в змозі контролювати власні думки.

Він мав би також сказати нам про те, що ефір, у якому пливе наша крихітна планета, на якій ми живемо й метушимося, є формою енергії з неймовірно високою вібрацією; цей ефір наповнений універсальною силою, яка **ПРИСТОСОВУЄТЬСЯ** до природи нашого з вами мислення та **ВПЛИВАЄ** на нас у природний спосіб, щоб перетворити наші думки на їхній фізичний еквівалент.

Якби поет відкрив нам цю велику істину, ми б усвідомили, **ЧОМУ** ми є володарями своєї долі та капітанами власного духу. Особливо він мав би наголосити на тому, що ця сила

<sup>2</sup> Рядок із поезії «Нескорений» Вільяма Генлі. Перекладач Маріанна Малина. (Прим. перекл.)



не розрізняє негативних і позитивних думок, вона дозволить нам матеріалізувати думки про бідність так само легко, як і думки про багатство.

Він також мав би сказати про те, що наш мозок намагнічується тими панівними думками, які заповнили наш розум, а ці «магніти» (ніхто не знає як) притягують до нас сили, людей та життєві обставини, які гармонізуються з природою наших панівних думок.

Він мав би сказати нам, що, перш ніж шалено розбагатіти, ми мусимо зарядити наші думки великим БАЖАННЯМ достатку і налаштуватися на гроші, доки БАЖАННЯ розбагатіти дасть нам змогу скласти чіткий план, як досягти бажаного.

Але поетові, а не філософу, Генлі достатнього було й того, що він описав велику істину в поетичній формі, залишаючи тим, хто йде за ним, простір для інтерпретації філософського сенсу цих рядків.

Поступово істина відкрилася сама, і тепер здається очевидним, що принципи, описані у вірші, розкривають секрет, як отримати владу над своїм фінансовим становищем.

Тепер ми готові розглянути перший із принципів. Будьте готові до сприйняття ідей і пам'ятайте: їх створила не якась одна людина. Вони нагромаджувалися з життєвого досвіду понад п'ятисот людей, які стали надзвичайно багатими. Ці люди починали в бідності, майже без освіти і без зв'язків. Вони використали ці принципи, отже, і ви можете застосовувати їх у власних інтересах.

І зробити це буде нескладно.

Перш ніж перейти до наступного розділу, хочу попередити вас, що він містить фактичну інформацію, яка може легко змінити ваше фінансове становище і вже докорінно змінила життя двох людей, про яких я розповім далі.

Також хочу, щоб ви знали: стосунки між цими людьми і мною настільки глибокі, що я не міг знехтувати фактами, навіть якби цього хотів. Один із них — мій найкращий друг уже майже двадцять п'ять років, а інший — мій син. Я обрав саме цих двох найближчих мені людей, бо їхній надзвичайний успіх є чудовим прикладом усеосяжної сили принципу, описаного в наступному розділі.

Майже п'ятнадцять років тому я виступив зі зверненням у Сейлемському коледжі в штаті Західна Вірджинія. Під час виступу я так багато наголошував на цьому принципі, що принаймні один із випускників не лише його засвоїв, а й зробив частиною своєї філософії. Тепер цей молодий чоловік є членом Конгресу і важливою персоною в нинішньому уряді. Я саме збирався передавати цю книжку видавцеві, коли отримав від колишнього слухача моєї лекції листа, у якому він так виразно висловився про принцип, який буде описано в наступному розділі, що я вирішив поставити його на початку цього розділу. Він дозволить вам зрозуміти, яких висот ви зможете досягти.

*Дорогий Наполеоне!*

*Моя праця в Конгресі поглибила мої уявлення про проблеми людей. Тому дозвольте поділитися своїм досвідом, який може стати в пригоді тисячам гідних громадян.*

*Вибачте мені за цю пропозицію, адже якщо Ви нею скористаєтесь, то далі виникне потреба ретельно й відповідально працювати багато років, проте не поділитися нею я не можу, бо знаю, наскільки сильно Ви любите допомагати іншим.*

*Якось 1922 року Ви виступали зі зверненням у Сейлемському коледжі, а я саме навчався там у випускному класі. Тоді Ви представили ідею, яка дала мені можливість служити громадянам свого штату і якій я значною мірою завдячую всіма своїми майбутніми здобутками.*

*Пропозиція, яку я маю на увазі, полягає в тому, щоб Ви виклали у своїй книжці зміст і суть того звернення, з яким колись виступали в Сейлемському коледжі. Цим Ви дасте американцям змогу скористатися Вашим багаторічним досвідом роботи з людьми, які завдяки власному генію зробили Америку однією з найбагатших країн на землі.*

*Пам'ятаю, ніби це було вчора, Ваш чудовий опис методу Генрі Форда — малоосвіченого чоловіка без грошей у кишені й без впливових друзів, який досяг неймовірних висот у житті. Тоді я подумав (навіть ще не дослухавши вашу промову до кінця), що знайду своє місце під сонцем, попри всі труднощі, які мені доведеться подолати.*

*Щороку тисячі молодих людей закінчують навчання. Кожен із них шукає такої ж реальної підтримки, яку я свого часу отримав від Вас. Вони хочуть знати, куди їм іти, що робити і з чого починати. І хто, як не Ви, підкаже їм правильний шлях? Адже Ви допомогли неймовірній кількості людей розв'язати їхні проблеми.*

*Якщо у Вас є хоч найменша можливість допомогти цим людям, я радив би Вам додати до своєї книжки анкету для самоаналізу, щоб покупці могли зробити повне самообстеження і, так само як я колись, багато років тому, спромоглись усвідомити, що заважає їхньому успіхові.*

*Така допомога дозволила б Вашим читачам побачити загальну та цілком об'єктивну картину їхніх власних недоліків та чеснот, і вони зрозуміли б різницю між успіхом і невдачею. Це була б безцінна допомога.*

*Сьогодні мільйони людей не можуть повернутися до нормального ритму життя через Депресію, і я знаю, про що кажу, адже особисто знайомий із цими людьми. Вони охоче поділились би з Вами своїми проблемами і послухали б Ваші поради про можливі способи їх розв'язання.*

*Ви знаєте проблеми тих, хто стикався з необхідністю починати все з нуля. Сьогодні в Америці живуть тисячі людей, які хочуть дізнатись, як ідеї перетворювати на гроші. Це люди без фінансового капіталу, які починають з нуля, до того ж вони мають ще й виходити на точку беззбитковості. Якщо хтось і може їм допомогти, то це Ви.*

*Коли Ваша книжка вийде друком, я хотів би отримати перший примірник, який Ви підпишете мені особисто. З найкращими побажаннями,*

*щиро Ваш,  
ДЖЕННІНГС РЕНДОЛЬФ*

## РОЗДІЛ 2

# БАЖАННЯ — ПОЧАТОК УСІХ ЗВЕРШЕНЬ

### Перший крок до багатства

Коли понад тридцять років тому Едвін С. Барнс зійшов із товарняка в Оранжі, штат Нью-Джерсі, він хоч і скидався на жебрака, але мислив наче справжній король!

Ідучи від станції до офісу Томаса Едісона, він весь час мріяв. В уяві він бачив себе поруч із Едісоном, чув, як звертається з проханням дати шанс його МРІЇ ВТІЛИТИСЯ В ЖИТТЯ — ОТОМУ БЕЗМЕЖНОМУ БАЖАННЮ стати діловим партнером великого винахідника.

Барнсове бажання не було простою надією! І аж ніяк не забаганкою! То було глибоке і пульсуюче БАЖАННЯ, яке затьмарувало все навколо. Воно було КОНКРЕТНИМ.

Його бажання аж ніяк не було спонтанним, коли він уперше звернувся до Едісона. То було єдине, про що Барнс мріяв уже протягом тривалого часу. Спочатку, коли бажання тільки зародилося в його голові, воно могло бути просто забаганкою, але не тоді, коли він з'явився на порозі лабораторії Едісона.

Через кілька років Едвін Барнс знову постав перед Едісоном у тому самому офісі, де вперше побачив винахідника. Проте цього разу вже як його діловий партнер. Його БАЖАННЯ стало реальністю. Тепер він працював з Едісоном. Здійснилася ГОЛОВНА МРІЯ ЙОГО ЖИТТЯ.

Ті, хто знає Барнса, заздять йому, тому що життя дало йому «шанс». Вони бачать лише його тріумф, але й знати не знають, що за ним стоїть.

Барнс досяг успіху, тому що в нього була чітка мета, на яку він спрямував усю свою енергію, силу волі й зусилля. Він не відразу став партнером Едісона, але радий був виконувати всю чорну роботу, оскільки це хоч трішки наближало його до заповітної мрії. Він чекав на свій шанс цілих п'ять років і таки дочекався. А до того не було ані найменшої надії на те, що його БАЖАННЯ стане реальністю. Усі, крім нього, вважали його лише черговим гвинтиком у механізмі під назвою «Едісон», але в його уяві ВІН БУВ ПАРТНЕРОМ ЕДІСОНА КОЖНУ ХВИЛИНУ ЙОГО ЖИТТЯ, з першого ж дня його роботи в офісі.

Це чудово ілюструє силу КОНКРЕТНОГО БАЖАННЯ. Барнс досяг своєї мети, тому що понад усе хотів бути діловим партнером Едісона. Він створив план, за яким ішов до своєї мети. Він СПАЛИВ ЗА СОБОЮ ВСІ МОСТИ. Він плакав своє БАЖАННЯ, доки воно не переросло в одержимість і врешті-решт стало реальністю.

Дорогою до Оранжа він не казав собі: «Спробую переконати Едісона дати мені якусь роботу». Він казав: «Я зустрінуся з Едісоном і покажу йому, що я прийшов сюди не просто так, а хочу стати його діловим партнером».

Він не казав собі: «Попрацюю пару місяців і, якщо не отримаю бажаного, звільнюся й піду працювати деінде». Проте він казав собі: «Головне — почати. Я робитиму все, що скаже Едісон, і врешті таки стану його діловим партнером».

Він не казав: «Я шукатиму інший шанс, якщо раптом не отримаю того, по що прийшов до Едісона». Він казав: «ЄДИНЕ, чого я справді хочу в цьому світі, — це бізнес-угода з Едісоном. Я спалю за собою всі мости й поставлю на карту все своє МАЙБУТНЄ, щоб отримати те, чого прагну».

Він не залишив собі жодного шансу на відступ. Або пан, або пропав!

Ось і вся історія успіху Барнса! Колись давно один великий полководець повинен був прийняти важливе рішення, яке в результаті принесло йому перемогу на полі бою. Він якраз планував наступ свого війська на могутнього супротивника, кількість воїнів якого перевищувала число його бійців. Разом зі своїми воїнами він поплив до країни ворога, а прибувши на місце, віддав

наказ спалити кораблі, на яких вони припливли. Звертаючись до своїх воїнів перед битвою, він сказав: «Бачите, як горять наші кораблі. Це означає, що ми не зможемо покинути ці землі живими, якщо не вийдемо з цієї битви переможцями! Тож тепер у нас немає вибору — живими або мертвими!» І вони перемогли.

Кожен, хто прагне досягти успіху, безперечно, має бути готовим спалити свої кораблі, знищити всі дороги для відступу. Тільки так можна жити ПАЛКЕ БАЖАННЯ ПЕРЕМОГИ, таке важливе для успіху.

Наступного ранку після великої чиказької пожежі<sup>3</sup> група крамарів стояла на Стейт-стрит і дивилася на руїни того, що колись було їхнім майном. Вони радились, чи варто відбудувувати будівлі на згарищі, чи краще покинути Чикаго й почати все спочатку в іншій, більш перспективній частині країни. Усі, крім одного, вирішили виїхати з Чикаго.

Крамар, який вирішив залишитись і відбудувати все, показав пальцем на руїни своєї крамниці й сказав: «Панове, ось тут я зведу найкращий у світі магазин, і байдуже, скільки разів йому доведеться постати з попелу».

Це сталося понад півстоліття тому. Магазин побудували. Сьогодні він стоїть мов величний пам'ятник енергії думки, відомої нам як ПАЛКЕ БАЖАННЯ. Звісно, Маршал Філд міг учинити так само, як його колеги-крамарі. Коли на їхню долю випали труднощі, а майбутнє вбачалося сумним і понурим, вони не стали йти далі, а попрямували туди, де, на їхню думку, буде легше.

Зверніть увагу на відмінність підходів Маршала Філда та інших крамарів. Ця ж ознака відрізняла Едвіна Барнса від тисяч інших молодих людей, які працювали на Едісона. Це саме той вододіл, що розділяє людей на тих, хто досяг успіху, і тих, хто не зумів.

Кожен, хто з віком розуміє призначення грошей, хоче ними заволодіти. Та одне лише бажання не зробить вас багатим. Про-

<sup>3</sup> Ця пожежа сталася 1871 року і тривала три доби — з 8 до 10 жовтня. Побоювання вогняну стихію допоміг дощ. Справжню причину займання встановити не вдалося. Від вогню загинуло близько трьохсот осіб. Кількість знищених споруд склала понад сімнадцять тисяч.

те якщо ви настільки сильно хочете розбагатіти, що стали одержимі цією ідеєю, то з чітким планом і наполегливістю, яка не визнає поразок, ви точно розбагатієте.

Метод, завдяки якому ваше БАЖАННЯ розбагатіти знайде свій матеріальний еквівалент, містить шість чітких практичних кроків, а саме:

Крок перший. Чітко уявіть собі суму грошей, яку бажаєте отримати. Недостатньо просто «хотіти багато грошей».

1. Визначте конкретну суму, яку ви хочете отримати. (Це діє на психологічному рівні, про що я розкажу в наступному розділі.)
2. Вирішіть для себе, чим ви готові заплатити за омріяне багатство. (Пам'ятайте, нічого не буває задарма.)
3. Установіть чітку дату, коли ви плануєте розбагатіти.
4. Складіть чіткий план, за яким ви будете здійснювати своє бажання, й одразу почніть втілювати його в життя, незалежно від того, готові ви чи ні.
5. Запишіть на папері конкретну суму, яку хочете отримати, часові рамки для цього завдання і те, чим ви готові заплатити за багатство, а також чіткий план, як отримати бажані гроші.
6. Читайте свій план уголос двічі на день, перед сном і рановранці, щойно прокинетесь. **ЧИТАЮЧИ, ВИ ПОВИННІ УЯВЛЯТИ, ВІДЧУВАТИ Й ВІРИТИ В ТЕ, ЩО ВЖЕ ВОЛОДІЄТЕ ГРІШМИ.**

Важливо дотримуватись усіх шести настанов, а особливо останньої. Не жалійтеся, що не можете «уявити себе багатим» до того, як ним насправді станете. ПАЛКЕ БАЖАННЯ розбагатіти допоможе вам у цьому. Якщо ви настільки щиро БАЖАЄТЕ розбагатіти, що одержимі цією ідеєю, вам нескладно буде уявити гроші у своїй кишені. Ваша мета — хотіти грошей настільки сильно, щоби ПЕРЕКОНАТИ себе в тому, що ви їх отримаєте.

Лише той, хто «налаштований на багатство», може розбагатіти. Таке «налаштування» означає, що ваші думки настільки пронизані БАЖАННЯМ розбагатіти, що ви буквально бачите гроші у своїх руках.

Для непосвячених, які не засвоїли принципів роботи людської думки, такі настанови можуть видатись непрактичними.

Тим, хто не бачить сенсу в цих шести кроках, буде корисно дізнатись, що істину, яку вони в собі несуть, відкрив мені сам Ендрю Карнегі, який починав із простого робітника на металургійному заводі, але якому вдалося попри його скромне походження заробити завдяки цим крокам статки, що перевищили сотню мільйонів доларів.

Слід також зазначити, що кроки, запропоновані тут, ретельно вивчив та схвалив сам Томас А. Едісон, який вважав їх не лише актуальними в матеріальному плані, але й важливими для досягнення інших чітко визначених цілей.

Ці кроки не вимагають від вас «тяжкої праці». Не закликають чимось пожертвувати. Вони не вимагають бути смішним чи довірливим. Не потребують великих знань. Але успішне застосування цих кроків таки вимагає від вас неабияких зусиль, щоб зрозуміти, що багатство не приходить за помахом чарівної палички, щасливого випадку чи удачі. Ви повинні усвідомити, що ті, хто шалено розбагатів, спершу багато мріяли, сподівались, хотіли, **БАЖАЛИ** і **ПЛАНУВАЛИ**.

Також ви повинні з'ясувати тут і зараз, що не зможете посправжньому стати багатим, **ЯКЩО** не змусите себе пристрасно **БАЖАТИ** грошей і **ВІРИТИ** в те, що вони у вас будуть.

Також пам'ятайте, що великі мужі всіх часів і народів споконвіку були справжніми мрійниками.

Християнство має потужний вплив у всьому світі, тому що його творець був великим мрійником, який бачив та уявляв дійсність у її духовній формі ще до того, як вона набула своєї фізичної форми.

Якщо ви не можете уявити великі суми, то не сподівайтесь побачити їх на своєму банківському рахунку. Ніколи ще за всю історію Америки практичні мрійники не мали такої чудової нагоди, як тепер. Шість років економічної кризи явно постригли всіх людей під одну гребінку. Отже, настав час для нових перегонів. На кону великі гроші. Правила перегонів змінились, тому що ми живемо в **ЗМІНеному світі**, який, безперечно, сприятливий для нас, тих, у кого були мізерні шанси на перемогу в умовах Великої депресії, коли страх паралізував зростання та розвиток.



Популярне видання

ГІЛЛ Наполеон

**Думай і багатій**

Керівник проекту *С. І. Мозгова*  
Відповідальний за випуск *Н. О. Міщенко*  
Редактор *Р. А. Трифонов*  
Художній редактор *Ю. О. Дзекунова*  
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*  
Коректор *О. М. Шелест*

Підписано до друку 28.09.2017.  
Формат 60х90/16. Друк офсетний.  
Гарнітура «QuantAntiqua». Ум. друк. арк. 16.  
Наклад 4000 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»  
Св. № ДК65 від 26.05.2000  
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а  
E-mail: [corp@bookclub.ua](mailto:corp@bookclub.ua)

Віддруковано у ПРАТ «Харківська книжкова фабрика “Глобус”»  
61012, м. Харків, вул. Різдва, 11.  
Свідоцтво ДК № 3985 від 22.02.2011 р.  
[www.globus-book.com](http://www.globus-book.com)

---

**Гілл Н.**

Г47 Думай і багатій / Наполеон Гілл ; пер. з англ. М. Сахно. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2017. — 256 с.

ISBN 978-617-12-4120-6

ISBN 978-0-449-21492-3 (англ.)

**УДК 821.111(73)**