

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 житті, і ви краще зрозумієте тринадцять принципів, які зроблять вас багатими. Коли це БАЖАННЯ, чи то ідея, вперше саянуло 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»¹. 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 невловимий імпульс думки може бути 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

¹ 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 якимось 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 голоском: «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 їх 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 слушна 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 БАГАТІТИ 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. Запам'ятайте 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»², 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 метушимися, 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

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