

# Наполеон Гілл ДУМАЙ І БАГАТІЙ

*Переклад українською  
Юлії Шматько*

*Вперше пропоную до вашої уваги знамениту формулу Ендрю Карнегі з примноження капіталу, засновану на тринадцяти перевірених кроках до багатства.*

*Перед вами 25 років вивчення досвіду більш ніж 500 найбагатших людей світу, які своїм прикладом довели, що дана філософія дійсно приносить плоди на практиці.*

***Наполеон Гілл***

# Розділ 1. Вступ

## **Шлях сили: від самої думки до реального бізнес-партнерства з великим Томасом Едісоном. Людина, яка «надумала» собі успіх.**

Ви напевно чули фразу: «думки матеріалізуються». Так от, це абсолютна правда, скажу я вам. Вони можуть легко стати реальністю, особливо якщо за ними стоїть чітка мета, наполегливість і палке БАЖАННЯ перетворити їх на гроші або інші матеріальні об'єкти.

Едвін С. Барнс власне з особистого досвіду переконався, наскільки правдиво те, що люди дійсно можуть ДУМАТИ і БАГАТИТИ. Але усвідомлення цього прийшло до нього не відразу, воно приходило поступово. Все почалося з його палкого бажання стати діловим партнером великого Томаса Едісона.

Однією з головних особливостей БАЖАННЯ Барнса була *чіткість* і *визначеність*. Він хотів працювати *разом* з Едісоном, а не *на* нього.

Ознайомтеся з його біографією, зверніть увагу, як він починав і як поступово втілював свої бажання у життя, і тоді ви напевно зрозумієте, у чому полягають тринадцять принципів, які ведуть до багатства.

Коли це БАЖАННЯ (або, іншими словами, імпульс думки) вперше спалахнуло в його голові, він був не в змозі відразу його реалізувати. На його шляху стояли дві перешкоди. По-перше, він не був знайомий з паном Едісоном, а по-друге, у нього навіть не було грошей, щоб купити собі квиток на поїзд до Оранжа, штат Нью-Джерсі.

Для більшості людей цих труднощів вже було б досить, щоб все покинути і відмовитися від такої відчайдушної затії. Але бажання Барнса було не звичайним рядовим бажанням! Він був сповнений рішучості йти до перемоги будь-що, тому він навіть зважився на подорож у поштовому вагоні, бо поразка в його плани не входила. (Для тих, хто не знає, що таке поштовий вагон, пояснюю, що він рушив до Східного Оранжу на товарному поїзді).

Барнс зайшов до лабораторії пана Едісона і оголосив, що збирається стати його бізнес-партнером. Через багато років, згадуючи про свою першу зустріч з Барнсом, Едісон казав: «Він стояв переді мною, наче звичайнісінький волоцюга, але у його погляді було щось, що говорило про те, що він прийшов отримати бажане і не збирається йти з порожніми руками . Багаторічний досвід роботи з людьми навчив мене, що коли людина дійсно БАЖАЄ чогось настільки сильно, що готова заради цього поставити на кін своє майбутнє, вона обов'язково досягне бажаного. Я дав йому

можливість, про яку він просив, бо в його очах я побачив рішучість досягати свого і ніколи не здаватися . Наступні події довели, що я не помилився у ньому».

Те, що молодий Барнс говорив тоді Едісону, було не важливо. Важливим було те, що він думав . Навіть сам Едісон так казав! Зовсім не зовнішність Барнса забезпечила йому ділове партнерство з видатним винахідником, тому що вона, ліпше навпаки — працювала проти нього. *Саме його ДУМКИ, його спосіб мислення, стали вирішальним фактором його кар'єри.*

Якби кожен міг легко та швидко зрозуміти всю важливість цієї фрази, навіть не було б потреби намагатися писати продовження цієї книги, бо тоді, як то кажуть, секрет фокусу був би розкритий.

Так, Барнс не став партнером Едісона відразу після їх першої зустрічі, але йому випав шанс попрацювати в офісах Едісона за символічну зарплату, виконуючи роботу, яку сам Едісон не вважав важливою, але для Барнса вона була дійсно такою, тому що вона давала йому можливість «показати» себе там, де його потенційний «бізнес-партнер» міг це помітити. Минали місяці. Барнс зрозумів, що ніяких конкретних зрушень не відбувається, але ж йому треба було якось наблизитися до своєї заповітної, чіткої та **КОНКРЕТНОЇ** мети. Проте в голові Барнса процес

йшов повним ходом, і процес цей був дуже важливим. Його БАЖАННЯ стати діловим партнером Едісона все посилювалося, воно вже кипіло.

Психологи правильно кажуть, що «коли людина дійсно готова до чогось, це щось до неї приходить». Барнс був готовий до ділового спілкування з Едісоном, більш того, він був РІШУЧЕ НАЛАШТОВАНИЙ НЕ ВТРАЧАТИ ЦЮ ГОТОВНІСТЬ, ПОКИ НЕ ОТРИМАЄ БАЖАНЕ.

Він не говорив собі: «Ну, і що з того? Думаю, прийшов час кинути цю затію і спробувати влаштуватися торговим агентом в якомусь іншому місці». Ні, любі друзі, він наполегливо говорив собі: «Я прийшов сюди, щоб стати партнером Едісона по бізнесу і я ним стану, нехай навіть на це піде залишок мого життя». *І він говорив це абсолютно серйозно!* Люди могли б кардинально змінювати своє життя, якби тільки вони вміли так само ставити собі ПЕВНУ і ЧІТКУ МЕТУ та йти до неї з таким самим завзяттям як Барнс!

Можливо, тоді молодий Барнс ще не усвідомлював повністю, що саме завдяки своїй сталевій хватці та наполегливості у відстоюванні свого БАЖАННЯ він подолав усі перешкоди і проклав собі шлях до тих можливостей, які він і шукав.

Коли перед Барнсом з'явилася можливість,

вона з'явилася в іншій формі і в іншому напрямку, ніж він очікував. Можливість — неабиякий хитрун, вона любить прослизнути задніми дверима, замаскувавшись як невдача або тимчасова поразка. Можливо, саме тому багато хто не може її розпізнати.

У цей час пан Едісон саме удосконалив свій новий офісний пристрій, відомий у той час як Диктофон Едісона (пізніше його стали називати Едіфоном). Його торгові агенти були не в захваті від цього апарату. Вони не вірили, що його буде легко продати. Але Барнс розгледів і розпізнав можливість. Вона тихо підкралася у вигляді дивного пристрою, який не зацікавив нікого, крім Барнса і, власне, його винахідника.

Барнс знав, що може продати Диктофон Едісона. Він запропонував це Едісону і швидко отримав свій шанс. І він дійсно продав цей апарат. Ба, навіть, він продав його з таким успіхом, що Едісон запропонував йому контракт на розповсюдження і продаж його винаходу всією країною. З цього ділового співробітництва народилося гасло «Вироблено Едісоном, запроваджено у вжиток Барнсом».

Цей бізнес-альянс успішно проіснував понад тридцять років. Барнс розбагатів, але крім цього він зробив дещо набагато важливіше: він довів, що дійсно можна «Думати і багатіти».

Якою сумою грошей можна оцінити БАЖАННЯ Барнса, я не знаю. Можливо, воно принесло йому два або три мільйони доларів, але сума, якою б вона не була, стає неважливою у порівнянні з великим досвідом, який він отримав у формі чіткого знання, що *нематеріальний імпульс думки може бути перетворений на його фізичний аналог* шляхом застосування певних принципів.

Барнс буквально «*надумав*» собі партнерство з великим Едісоном! Він «*надумав*» своє багатство. На початку у нього не було нічого, окрім усвідомлення того, **ЩО ВІН ХОТІВ КОНКРЕТНУ РІЧ**. І він мав **ТВЕРДИЙ НАМІР** досягти бажаного.

Коли він починав, у нього не було ані цента за душею. Освіта теж не була його сильною стороною. Він не мав жодного впливу і статусу у суспільстві. Але у нього була ініціатива, віра та воля до перемоги. Завдяки цим невидимим (і одночасно небаченим) силам він *зробив себе* правою рукою видатного винахідника.

А зараз давайте розглянемо іншу ситуацію і проаналізуємо приклад людини, у якої, навпаки, було реальне багатство, але вона втратила його, *тому що зупинилася* за один крок від заповітної мрії.

**За крок від золота**

Однією з найбільш поширених причин провалу є звичка все кидати через *тимчасову* невдачу. Рано чи пізно кожен із нас стикається з цим.

За часів «золотої лихоманки» Р. А. Дербі зі своїм дядьком теж подалися на пошуки сяючої руди. Вони поїхали на захід КОПАТИ і багатіти. Дядечко купив ділянку і почав старанно орудувати заступом. Однак, він ніколи не замислювався над тим, що *більше золота можна отримати працюючи мізками, а не заступом*. Робота була складною, але пристрасне бажання золота було чітким і певним. І ось через тижні тяжкої праці до них прийшла винагорода у вигляді виявлення джерела заповітної сяючої руди. Тепер їм потрібно було обладнання, щоб підняти цю руду на поверхню. Вони спокійно закрили вхід до шахти і поїхали додому у Вільямсбург, штат Меріленд, щоб розповісти родичам і кільком сусідам про свою «знахідку». Вони зібрали гроші на необхідне обладнання, доправили його до шахти. Дербі з дядьком знову повернулися до роботи.

І ось перша вагонетка руди була здобута та відправлена на плавильню. Виявилося, що у них була одна з найбагатших шахт у Колорадо! Ще кілька вагонеток руди, і вони зможуть розплатитися з усіма боргами. І ось тоді вони почнуть гребти гроші лопатою.



Чим нижче вони бурили, тим вище піднімалися їх надії! Але тут щось пішло не так! Золота жила зникла! Як же так? Вони підійшли до кінця веселки, а горщик із золотом їх там не чекав! Вони продовжували бурити глибше, відчайдушно намагаючись знову знайти жилу, але все марно.

Нарешті, вони вирішили все кинути. Вони продали шахту та техніку лахмітнику за кілька сотень доларів і сіли на поїзд додому. Зазвичай лахмітники не надто розумні, але цей виявився з клепкою! Він покликав гірського інженера, щоб оглянути шахту та зробити деякі розрахунки. Інженер повідомив, що проект попередніх видобувачів зазнав невдачі, бо ті не знали про існування так званих «ліній розлому». Його розрахунки показали, що «золота» жила повинна з'явитися буквально за метр ВІД ТОГО МІСЦЯ, ДЕ ПРИПИНИЛИ БУРИТИ ДЕРБІ І ЙОГО ДЯДЬКО! Саме там вона і була!

Ляхмітник видобув руди на мільйони доларів, тому що йому вистачило розуму звернутися за порадою до фахівця, перш ніж здатися.

Велика частина грошей, які пішли на обладнання, була отримана завдяки молодому Дербі, чиї родичі і сусіди повірили в нього і зібрали необхідні кошти. Він повернув їм все до цента, хоча на це і пішли роки.

Ще довгий час пан Дербі обмірковував і