

# SELF-HELP. САМОРАЗВИТИЕ

## КЛАССИЧЕСКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

НАПОЛЕОН ХИЛЛ  
ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ДЖОРДЖ КЛЕЙСОН  
САМЫЙ БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК  
В ВАВИЛОНЕ

ЧАРЛЬЗ ФРЭНСИС ЭНЭЛ  
КЛЮЧ КО ВСЕЛЕННОЙ

ДЖЕЙМС АЛЛЕН  
КАК ЧЕЛОВЕК МЫСЛИТ

УОЛЛЕС Д. УОТТЛЗ  
НАУКА О ТОМ, КАК РАЗБОГАТЕТЬ

УОЛЛЕС Д. УОТТЛЗ  
НАУКА О ТОМ, КАК БЫТЬ ЗДОРОВЫМ

УОЛЛЕС Д. УОТТЛЗ  
НАУКА О ТОМ, КАК БЫТЬ ВЕЛИКИМ



С ИЛЛЮСТРАЦИЯМИ

**SELF-HELP. САМОРАЗВИТИЕ**

**Классическая коллекция**

*Если Вы не уверены в себе, постоянно получаете от жизни пинки и набиваете шишки, не получая при этом ни малейшего удовольствия от жизни, выход из этой ситуации существует только один, и это саморазвитие. А правильно начинать такой ответственный процесс с изучения основ и опыта выдающихся людей, добившихся высот в самосовершенствовании и как результат – в жизни.*

*В сборник вошли действительно основополагающие классические работы, достаточно просто, доступно, и одновременно детально и глубоко описывающие, как мыслить и действовать, чтобы стать успешным и счастливым в нашем мире.*

*Текст «Самый богатый человек в Вавилоне» Джорджа Клейсона по оригинальным публикациям 1920-1924 гг.*

*Наполеон Хилл. Думай и богатей*

*Джордж Клейсон. Самый богатый человек в Вавилоне*

*Чарльз Фрэнсис Энел. Ключ ко Вселенной*

*Джеймс Аллен. Как человек мыслит*

*Уоллес Д. Уоттлз. Наука о том, как разбогатеть*

*Уоллес Д. Уоттлз. Наука о том, как быть великим*

*Уоллес Д. Уоттлз. Наука о том, как быть здоровым*

# Содержание

## Наполеон Хилл Думай и богатей

Глава 1. Введение

Глава 2. Желание

Глава 3. Вера

Глава 4. Самовнушение

Глава 5. Специализированные знания

Глава 6. Воображение

Глава 7. Организованное планирование

Глава 8. Решение

Глава 9. Настойчивость

Глава 10. «Мозговой центр»

Глава 11. Трансформация сексуальной энергии

Глава 12. Подсознание

Глава 13. Мозг

Глава 14. Шестое чувство

Глава 15. Как перехитрить шесть призраков страха

Несколько слов от издателей

## Джордж Клейсон Самый богатый человек в Вавилоне

Предисловие

Человек, желающий золота

Самый богатый человек Вавилона

Семь средств от тощего кошелька

Встречайте богиню Удачу

Пять законов золота

Вавилонский ростовщик

Вавилонские стены

Торговец верблюдами из Вавилона

Глиняные таблички из Вавилона

Вавилонский счастливчик

Очерк по истории Вавилона

## Чарльз Фрэнсис Энел Ключ ко Вселенной

Введение

[Предисловие](#)  
[Часть первая](#)  
[Часть вторая](#)  
[Часть третья](#)  
[Часть четвертая](#)  
[Часть пятая](#)  
[Часть шестая](#)  
[Часть седьмая](#)  
[Часть восьмая](#)  
[Часть Девятая](#)  
[Часть десятая](#)  
[Часть одиннадцатая](#)  
[Часть двенадцатая](#)  
[Часть тринадцатая](#)  
[Часть четырнадцатая](#)  
[Часть пятнадцатая](#)  
[Часть шестнадцатая](#)  
[Часть семнадцать](#)  
[Часть восемнадцатая](#)  
[Часть девятнадцатая](#)  
[Часть двадцать](#)  
[Часть двадцать первая](#)  
[Часть двадцать вторая](#)  
[Часть двадцать третья](#)  
[Часть двадцать четвертая](#)

[Джеймс Аллен Как человек мыслит](#)

[Предисловие](#)  
[Глава первая. Мысль и Характер](#)  
[Глава вторая. Как мысли влияют на обстоятельства](#)  
[Глава третья. Влияние мысли на здоровье и тело](#)  
[Глава четвертая. Мысль и цель](#)  
[Глава пятая. Фактор мысли в достижении целей](#)  
[Глава шестая. Мечты и Идеалы](#)  
[Глава седьмая. Безмятежность](#)

[Уоллес Делойс Уоттлз](#)

[Наука о том, как разбогатеть](#)

[Предисловие](#)

[Глава I Право быть богатым](#)

[Глава II Есть наука о том, как разбогатеть](#)

[Глава III А с каких это пор у нас монополия на возможности? \(или Монополия на возможности? — Нет, не слышал\).](#)

[Глава IV Первый принцип Науки обогащения](#)

[Глава V Распространяя жизнь](#)

[Глава VI Как богатство приходит к вам](#)

[Глава VII Благодарность](#)

[Глава VIII Учимся думать Определенным Образом](#)

[Глава IX Как использовать волю](#)

[Глава X Дальнейшее использование Воли](#)

[Глава XI Действуйте Определенным образом](#)

[Глава XII Эффективное действие](#)

[Глава XIII Начинаем свое Правильное Дело](#)

[Глава XIV Вдохновение на развитие и рост](#)

[Глава XV Развивающийся Человек](#)

[Глава XVI Некоторые предостережения и заключительные замечания](#)

[Глава XVII Краткий конспект науки о том, как разбогатеть](#)

[Наука о том, как быть великим](#)

[Глава 1 Любой человек может стать Великим](#)

[Глава 2 Наследственность и Возможности](#)

[Глава 3 Источник Силы](#)

[Глава 4 Разум Бога](#)

[Глава 5 Подготовка](#)

[Глава 6 Точка зрения на окружающий мир](#)

[Глава 7 Взгляд на себя](#)

[Глава 8 Посвящение](#)

[Глава 9 Отождествление](#)

[Глава 10 Идеализация](#)

[Глава 11 Реализация](#)

[Глава 12 Спешка и привычка](#)

[Глава 13 Мысли](#)

[Глава 14 Действия дома](#)

[Глава 15 Действия вне дома](#)

[Глава 16 Некоторые дальнейшие объяснения](#)

[Глава 17 Еще немного о мыслях](#)

[Глава 18 Идея величия, о которой говорил Иисус](#)

[Глава 19 Взгляд на эволюцию](#)

[Глава 20 Служение Богу](#)

[Глава 21 Ментальные упражнения](#)

[Глава 22 Краткое изложение Науки о том, как  
Быть Великим](#)

[Наука о том, как быть здоровым](#)

[Предисловие](#)

[Глава I Закон Здоровья](#)

[Глава II Основы веры](#)

[Глава III Жизнь и ее организмы](#)

[Глава IV О чем думать?](#)

[Глава V Вера](#)

[Глава VI Использование Воли](#)

[Глава VII Здоровье от Бога](#)

[Глава VIII Подытожим алгоритм Ментальных  
Действий](#)

[Глава IX Когда нужно есть?](#)

[Глава X Что нужно есть?](#)

[Глава XI Как нужно есть?](#)

[Глава XII Голод и аппетиты](#)

[Глава XIII Коротко о главном](#)

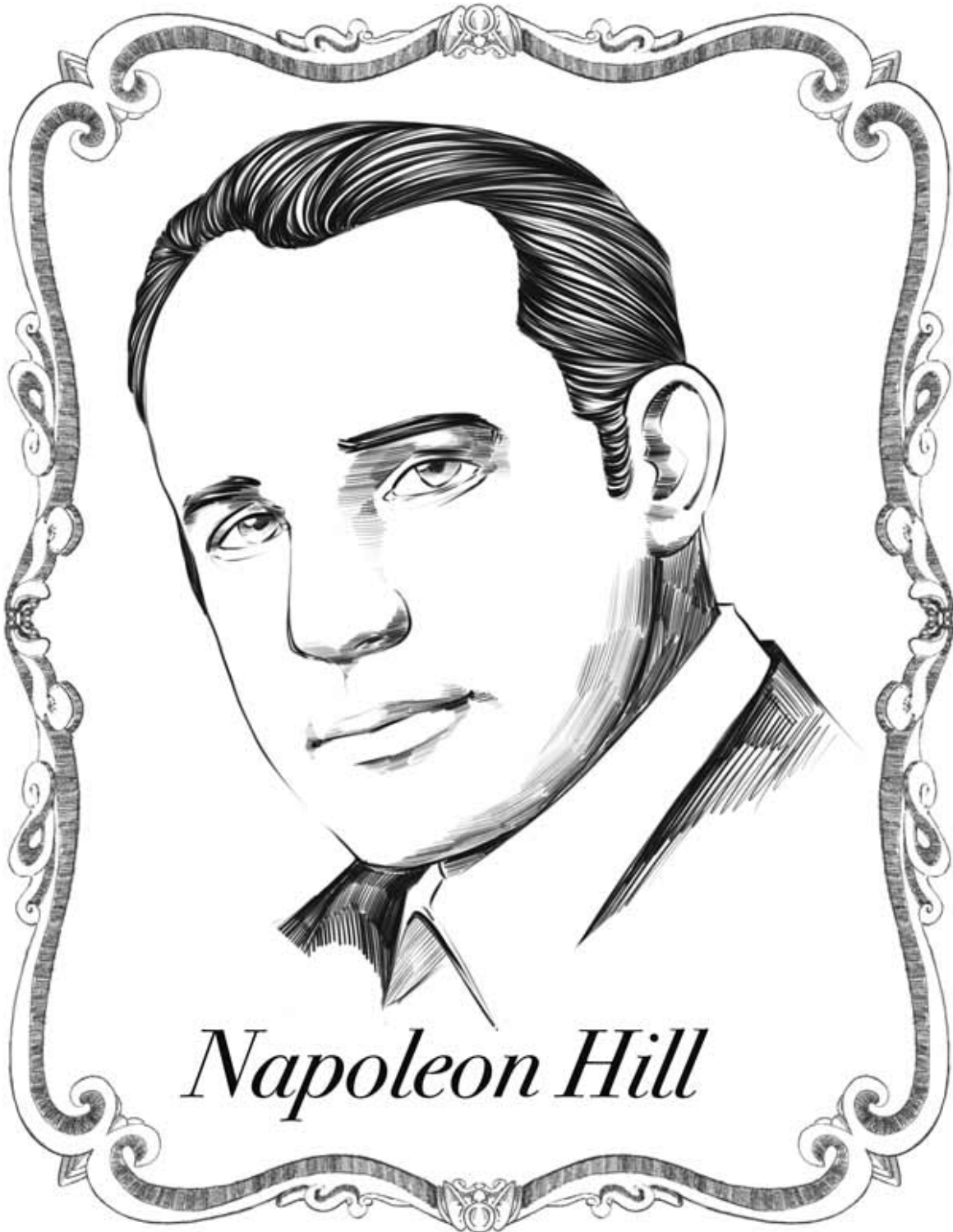
[Глава XIV Дыхание](#)

[Глава XV Сон](#)

[Глава XVI Дополнительные инструкции](#)

[Глава XVII Краткое изложение Науки о том, как  
Быть Здоровым](#)

**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей**



*Napoleon Hill*

## Глава 1. Введение

### ***Человек, который благодаря силе своих мыслей стал бизнес-партнером Томаса Эдисона***

Вы наверняка слышали фразу «мысли материализуются». Так вот это абсолютная правда, скажу я вам. Они еще как материализуются, особенно если мысли эти подкрепить четкой целью, настойчивостью и ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ превратить их в деньги или другие материальные объекты.

Эдвин С. Барнс на своем личном опыте убедился, насколько правдиво то, что люди действительно могут ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Но осознание этого пришло к нему не с первого раза, оно приходило постепенно. Все началось с его ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ стать деловым партнером великого Эдисона.

Одной из главных особенностей ЖЕЛАНИЯ Барнса была *четкость и определенность*. Он хотел работать *вместе с Эдисоном, а не на него*.

Внимательно ознакомьтесь с описанием того, как он воплощал свои желания в реальность, и тогда вы наверняка поймете суть тринадцать принципов, которые ведут к богатству.

Когда это ЖЕЛАНИЕ, или, другими словами, импульс мысли, впервые вспыхнуло в его голове, он был не в состоянии сразу его реализовать. На его пути стояли две трудности. Во-первых, он не был знаком с господином Эдисоном, а во-вторых, у него не было денег, чтобы даже купить себе билет на поезд до Оранжа, штат Нью-Джерси.

Для большинства людей этих трудностей уже было бы достаточно, чтобы забросить эту затею. Но желание Барнса было не обычным рядовым желанием! Он был полон решимости идти до победного конца, поэтому он

даже решился на путешествие в почтовом вагоне, ибо поражение в его планы не входило. (Для непосвященных поясню, что он отправился в Восточный Оранж на товарняке).

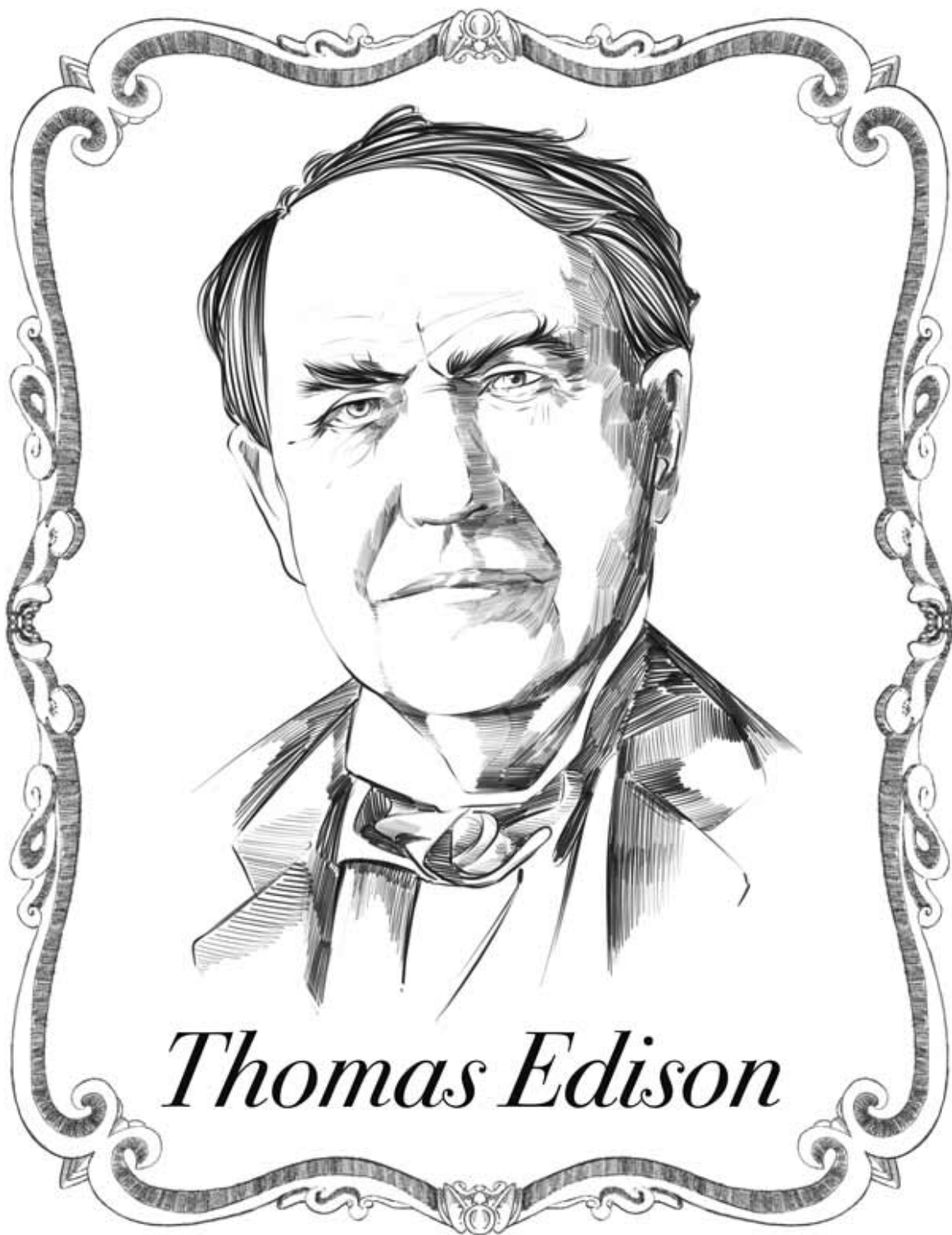
Он зашел в лабораторию господина Эдисона и объявил о том, что собирается стать его бизнес-партнером. Спустя много лет, вспоминая о своей первой встрече с Барнсом, Эдисон говорил: «Он стоял передо мной, как обычный бродяга, *но в выражении его лица было что-то, что говорило о том, что он пришел получить желаемое и не собирается уходить с пустыми руками.* Из многолетнего опыта работы с людьми я узнал, что, когда человек действительно ЖЕЛАЕТ чего-то настолько сильно, что готов ради этого поставить на кон свое будущее, он обязательно добьется желаемого. Я дал ему возможность, о которой он просил, *потому что в его глазах я увидел решимость добиваться своего и никогда не сдаваться.* Последующие события доказали, что я не ошибся».

То, что молодой Барнс говорил тогда Эдисону, было не так важно, как то, что он думал. Даже сам Эдисон так сказал! Вовсе не внешность Барнса обеспечила ему деловое партнерство с Эдисоном, потому что она то как раз работала против него. Именно его МЫСЛИ стали решающим фактором.

Если бы каждый мог прямо сразу с легкостью осознать всю важность этой фразы, мне даже не нужно было бы стараться писать продолжение этой книги, ибо тогда, как говорится, все карты были бы раскрыты.

Должен сказать, что Барнс не стал партнером Эдисона сразу после их первой встречи. Но ему выпал шанс поработать в офисах Эдисона за символическую зарплату, выполняя работу, которую сам Эдисон считал не особо важной, но для Барнса она была важна, потому что давала ему возможность показывать «товар лицом» там, где его предполагаемый «партнер» мог это

заметить. Шли месяцы. Барнсу стало понятно, что ничего толком не происходит, чтобы как-то приблизить его к ЗАВЕТНОЙ, ЧЕТКОЙ И ОПРЕДЕЛЕННОЙ цели. Но в голове Барнса, тем не менее, происходило нечто очень важное. Его ЖЕЛАНИЕ стать деловым партнером Эдисона все усиливалось.



Психологи правильно говорят, что «когда человек действительно готов к чему-либо, оно к нему приходит». Барнс был готов к деловому общению с

Эдисоном, более того, он был РЕШИТЕЛЬНО НАСТРОЕН НЕ ТЕРЯТЬ ЭТУ ГОТОВНОСТЬ, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТ ЖЕЛАЕМОЕ.

Он не говорил себе: «Ну, что толку? Думаю, пора бросить эту затею и попытаться устроиться торговым агентом в каком-то другом месте». Нет, он говорил себе: «Я пришел сюда, чтобы стать партнером Эдисона по бизнесу, и я им стану, пусть даже на это уйдет остаток моей жизни». *И он говорил это абсолютно серьезно!* Как бы сильно люди могли изменить свои жизни, если бы только они умели так же ставить себе ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ и идти к ней до победного конца с таким же упорством как Барнс!

Возможно, тогда молодой Барнс еще не осознавал полностью, что именно благодаря своей стальной хватке, настойчивости в отстаивании своего ЖЕЛАНИЯ он преодолел все преграды и проложил путь к тем возможностям, которые он и искал.

Когда перед Барнсом появилась возможность, она появилась в другой форме и в другом направлении, чем он ожидал. Это одна из хитростей возможностей. Она любит проскользнуть через заднюю дверь, зачастую замаскировавшись под неудачу или мнимое поражение. Возможно, именно поэтому многие не могут ее распознать.

В это время господин Эдисон как раз усовершенствовал новое офисное устройство, известное в то время как Диктофон Эдисона (позднее известное как Эдифон). Его торговые агенты были не в восторге от этого аппарата. Они не верили, что его будет легко продать. Но Барнс распознал возможность. Она тихо подкралась под видом странно выглядящего устройства, которое не заинтересовало никого, кроме Барнса и, собственно, его изобретателя.

Барнс знал, что может продать Диктофон Эдисона. Он предложил это Эдисону и быстро получил свой шанс.

И он действительно продал этот аппарат. Более того, он продал его с таким успехом, что Эдисон предложил ему контракт на распространение и продажу его изобретения по всей стране. Из этого делового сотрудничества родился лозунг «Сделано Эдисоном и введено в употребление Барнсом».

Этот бизнес-альянс успешно просуществовал более тридцати лет. Барнс разбогател, но помимо этого он сделал кое-что намного более важное, он доказал, что действительно можно «Думать и богатеть».

Во сколько денег можно оценить ЖЕЛАНИЕ Барнса, я не знаю. Возможно, оно принесло ему два или три миллиона долларов, но сумма, какой бы она ни была, становится неважной по сравнению с большим опытом, который он приобрел в форме четкого знания, что *неосязаемый импульс мысли может быть преобразован в его физический аналог* путем применения определенных принципов.

Барнс буквально «надумал» себе партнерство с великим Эдисоном! Он «надумал» свое богатство. В начале у него не было ничего, кроме осознания того, ЧТО ОН ХОТЕЛ, И ТВЕРДОГО НАМЕРЕНИЯ ДОБИТЬСЯ ЖЕЛАЕМОГО.

Когда он начинал, у него не было ни цента за душой. Образование тоже не было его сильной стороной. Он не имел никакого влияния в обществе. Но у него была инициатива, вера и воля к победе. Благодаря этим неосязаемым силам он *сделал себя* правой рукой величайшего изобретателя.

Теперь давайте рассмотрим другую ситуацию и изучим пример человека, у которого, наоборот, было реальное богатство, но он потерял его, *потому что остановился* в одном шаге от цели, к которой стремился.

### ***В шаге от золота***

Одной из наиболее распространенных причин провала является привычка все бросать из-за *временной неудачи*. Рано или поздно каждый из нас сталкивается с этим.

Во времена «золотой лихорадки» Р. А. Дерби со своим дядюшкой тоже кинулись на поиски сияющей руды. Они поехали на запад КОПАТЬ И БОГАТЕТЬ. Дядюшка купил участок и начал усердно орудовать киркой. Однако он никогда не задумывался о том, что *больше золота можно получить, работая мозгами, а не киркой*. Работа была сложной, но страстное желание золота было четким и определенным. И вот спустя недели тяжкого труда, к нему пришла награда в виде обнаружения заветной сияющей руды. Теперь ему нужно было оборудование, чтобы поднять эту руду на поверхность. Он спокойно закрыл вход в шахту, и поехал домой в Уильямсбург, штат Мэриленд, чтобы рассказать своим родственникам и нескольким соседям о своей «находке». Они собрали деньги на необходимое оборудование, доставили его к шахте. Дерби с дядей снова вернулись к работе.



И вот первая вагонетка руды была добыта и отправлена на плавильню. Как выяснилось, у них была одна из самых богатых шахт в Колорадо! Еще пару

вагонеток руды и они смогут расплатиться со всеми долгами. И вот тогда они начнут грести деньги лопатой.

Чем ниже они бурили, тем выше поднимались их надежды! Но тут что-то пошло не так! Золотая жила исчезла! Как же так? Они подошли к концу радуги, а горшок с золотом их там не ждал! Они продолжали бурить глубже, отчаянно пытаясь снова найти жилу, но все безрезультатно.

Наконец, они решили все бросить. Они продали шахту и технику барахольщику за несколько сотен долларов и сели на поезд домой. Многие барахольщики глупы, но не этот! Он позвал горного инженера, чтобы осмотреть шахту и произвести небольшие подсчеты. Инженер сообщил, что проект предыдущих добытчиков провалился, потому что те не знали про существование так называемых «линий разлома». Его расчеты показали, что жила должна появиться БУКВАЛЬНО В МЕТРЕ ОТ ТОГО МЕСТА, ГДЕ ПРЕКРАТИЛИ БУРИТЬ ДЕРБИ И ЕГО ДЯДЯ! Именно там она и была!

Барахольщик добыл руды на миллионы долларов, потому что ему хватило ума обратиться за советом к специалисту, прежде чем сдать.

Большая часть денег, которые пошли на оборудование, была получена благодаря молодому Дерби, чьи родственники и соседи поверили в него и собрали средства. Он вернул им все до цента, хотя на это и ушли годы.

Еще долгое время господин Дерби обдумывал и анализировал постигшую их с дядей неудачу, *и в итоге осознал*, что ЖЕЛАНИЕ все же может быть превращено в золото. Осознание этого пришло к нему после того, как он начал заниматься страховым бизнесом.

Помня, что он потерял огромное состояние, ОСТАНОВИВШИСЬ буквально в метре от золота, Дерби использовал этот опыт в выбранной им профессии. Он просто говорил себе: «Я был в шаге от золота, но

остановился. Но теперь я не останавлиюсь, *пусть даже люди говорят «нет»*, когда я предлагаю им купить страховку».

Дерби входит в довольно небольшую группу людей (менее пятидесяти человек), которые ежегодно продают страховых полисов на сумму более чем миллионы долларов. Своей «настойчивостью» он обязан уроку, который он извлек из своей «не настойчивости» в золотодобывающем бизнесе.

До того, как в жизнь любого человека придет успех, он наверняка столкнется с такой же временной неудачей и, возможно, даже с провалом. Когда поражение настигает человека, проще всего сдаться и все бросить. Именно так и делает большинство людей.

Более пятисот самых успешных людей, которых когда-либо знала Америка, рассказали мне, что своих наибольших успехов они добились, будучи всего в шаге от того, чтобы сложить руки перед лицом поражения. Неудача — тот еще обманщик с острым чувством иронии и хитрости. Ничего не приносит ей большего удовольствия, чем свалиться на человека, когда успех уже почти у него в руках.

### ***Урок настойчивости за 50 центов***

С отличием окончив «Университет жестких ударов судьбы», Дерби решил все же добиться успеха, используя свой «золотой» опыт. Ему посчастливилось присутствовать при случае, который окончательно доказал ему, что «Нет» не обязательно означает «нет».

Одним прекрасным днем он помогал своему дяде перемалывать пшеницу на старой мельнице. Его дядя управлял большой фермой, на которой жили и работали издольщики. Дверь тихо приоткрылась и в комнату вошла маленькая девочка, дочь одного из арендаторов. Она застенчиво стала у двери и наблюдала за ними.

Дядя, подняв глаза, увидел ребенка и грубо крикнул в ее сторону: «Чего тебе надо?» Ребенок смиренно ответил: «Моя мама сказала, чтобы вы передали ей пятьдесят центов». «Ничего я не буду ей передавать, — ответил дядя, — а теперь ступай домой». «Да, сэр», — ответила девочка. *Но она не двинулась с места.* Дядя продолжил свою работу, да настолько увлеченно, что даже не заметил, что девочка никуда не ушла. Когда он поднял голову и увидел, что она все еще стоит там, он крикнул ей: «Я же велел тебе идти домой! Все, иди отсюда, иначе я тебе задам!»

Маленькая девочка сказала «да, сэр», *но не сдвинулась с места ни на дюйм.* Дядя бросил мешок зерна, который как раз собирался перемалывать, взял бочарную клепку и направился к девочке. Выражение его лица не сулило ничего хорошего.

Дерби затаил дыхание. Он был уверен, что сейчас произойдет что-то ужасное. Он знал, что у его дяди был жестокий характер и тот не переносил, когда ему перечили.

Когда дядя приблизился к девочке, она быстро сделала шаг вперед, посмотрела ему в глаза и пронзительно закричала во весь голос: «**МОЯ МАМА ПОЛУЧИТ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!**»

Дядя остановился, посмотрел на нее внимательно, затем медленно положил клепку на пол, сунул руку в карман, вытащил полдоллара и дал ей.

Ребенок взял деньги и медленно отступил к двери, не сводя глаз с человека, *которого она только что победила.* После того, как она ушла, дядя сел и более десяти минут смотрел в окно. Он с благоговением размышлял о том, какой урок ему только что преподнесла эта маленькая девочка.

Дерби тоже призадумался. Первый раз за всю свою жизнь он увидел, как обычный ребенок, более того, маленькая девочка, сознательно *превзошел* взрослого

человека. Как она это сделала? Что в этот момент случилось с его дядей, заставив его потерять всю свою жесткость и стать покорным, словно ягненок? Какую странную силу использовал этот ребенок, чтобы приструнить этого сурового взрослого мужчину? Эти и другие подобные вопросы крутились в голове Дерби, и он не нашел на них ответа еще многие годы, аж до того момента, когда рассказал эту историю мне.

Удивительно, но история этого необычного опыта была рассказана мне на той же старой мельнице и на том самом месте, где тогда все произошло. А еще удивительно, так это то, я потом посвятил почти четверть века изучению той силы, которая позволила невежественному и неграмотному ребенку победить взрослого умного человека.

Пока мы стояли там, на этой затхлой старой мельнице, господин Дерби все повторял эту историю о необычной победе маленького человека над большим, и в конце концов он спросил меня: «А что вы думаете об этом? Какую странную силу использовала тогда та девочка, что так сильно поразила моего дядю?»

Что ж, ответ на его вопрос вы найдете в принципах, изложенных в этой книге. Ответ будет полный и исчерпывающий. Он будет содержать детали и инструкции, которых будет достаточно, чтобы любой мог понять и применять ту же силу, которая волей случая снизошла на того маленького ребенка.

Если откроете свой разум, вы точно поймете, какая странная сила пришла тогда на помощь ребенку. Ну, а если не поймете сейчас, я расскажу об этой силе в следующих главах. На страницах этой книги вы обязательно отыщите идею, которая ускорит вашу способность восприятия и тогда в вашем распоряжении будет эта непобедимая сила, которую вы сможете использовать для своего блага. Осознание этой силы может прийти к вам как в первой главе, так и вспыхнуть

в вашей голове ближе к концу книги. Это может прийти просто в форме идеи или намерения, а может предстать вашему взору в виде целого готового плана действий. Опять же, это может заставить вас вернуться к прошлому опыту неудач или поражений и вынести из них некий урок, с помощью которого вы сможете наверстать упущенное.

После того, как я объяснил господину Дерби, что за сила невольно пришла на помощь той маленькой девочке, он, быстро проанализировав свой тридцатилетний опыт работы страховым агентом, откровенно признал, что его успех в этой области был в немалой степени обусловлен тем уроком, который он усвоил тогда на этой старой мельнице.

Господин Дерби отметил: «Каждый раз, когда потенциальный покупатель пытался от меня избавиться и не покупать страховку, в моей голове возникал образ той маленькой девочки на мельнице, бросившей вызов моему дядюшке, и тогда я говорил себе: *Я ПРОДАМ ЭТУ СТРАХОВКУ!* Большая часть всех моих продаж была сделана после того, как люди говорили мне «НЕТ»».

Он также вспомнил и свою ошибку, когда остановился всего в шаге от золота, «но, — сказал он, — этот опыт был скрытым благословением. Тот случай научил меня *не сдаваться и продолжать бороться*, независимо от того, насколько трудным это может казаться. Это был урок, который мне нужно было усвоить, прежде чем я смог добиться успеха в дальнейшем».

Эта история о господине Дерби, его дяде, маленькой девочке и золотом руднике, несомненно, будет прочитана сотнями страховых агентов, и всем им я хотел бы показать, что именно благодаря этим случаям Дерби добился такого ошеломительного успеха в страховом бизнесе. Жизнь странная и часто непостижимая штука! Успехи и неудачи, которые она

подбрасывает нам, уходят корнями в простой жизненный опыт. Эти два случая в жизни господина Дерби были абсолютно обычными и не примечательными, но именно этот опыт стал ключевым в его дальнейшей судьбе. Он усвоил урок, который преподнесла ему жизнь в виде этих двух важных событий, потому что *он проанализировал и осознал их*. Но как быть с человеком, у которого нет ни времени, ни желания анализировать свои неудачи в поисках знаний, которые могут привести к успеху? Где и как он может научиться искусству превращения поражения в возможность? Эта книга как раз и была мною написана, чтобы дать ответ на эти вопросы. Этот ответ будет состоять из описания тринадцати шагов на пути к успеху. Но не забывайте, что вы можете найти ответ на ваши вопросы *в вашем собственном сознании* благодаря некой-то идее, намерению или плану действий, которые могут проблеснуть в вашей голове, пока вы будете читать эту книгу.

Одна хорошая идея — это все что нужно для успеха. Принципы, описанные в этой книге, это просто лучшие и наиболее практичные способы для выработки хороших и полезных идей.

Прежде чем углубиться в описание этих принципов, хочу сделать одно небольшое, но крайне важное замечание... КОГДА В ВАШУ ЖИЗНЬ ПРИХОДЯТ ДЕНЬГИ, ОНИ НАЧИНАЮТ ПРИХОДИТЬ НАСТОЛЬКО БЫСТРО И В ТАКОМ БОЛЬШОМ КОЛИЧЕСТВЕ, ЧТО ВЫ РЕАЛЬНО БУДЕТЕ ЗАДАВАТЬСЯ ВОПРОСОМ: ГДЕ ЖЕ ОНИ ПРЯТАЛИСЬ ОТ ВАС ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ? Это кажется еще более поразительным на фоне широко распространенного мнения, что богатство приходит только к тем, кто работает долго и тяжело. Когда вы начнете ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, вы заметите, что путь к богатству начинается, прежде всего, с вашего личного отношения к жизни, постановки четкой цели и

прикладывания совсем *небольших* усилий. Любой человек, желающий привлечь богатство в свою жизнь, должен знать, как достичь необходимого отношения к жизни. Я провел двадцать пять лет исследуя и анализируя опыт более 25 тысяч человек, потому что я тоже хотел знать, «как богатые люди становятся такими».

Без такого исследования не было бы и этой книги. Читая ее, обратите внимание на очень важную истину, а именно: Великая депрессия в экономике началась в 1929 году и достигла рекордного уровня, пока некоторое время спустя Рузвельт не стал президентом. Именно с того момента экономика начала оживать. Подобно тому, как в театре постепенно зажигаются лампы после спектакля, превращая тьму в свет, так и страх в умах людей постепенно исчезал, превращаясь в веру и надежду на светлое будущее.

Изучив принципы успеха и начав применять их на практике, вы заметите, что ваше финансовое состояние начнет улучшаться, да и вообще все, за что вы будете браться, начнет работать вам во благо. Невозможно, — скажете вы? А вот и нет!

Одна из главных слабостей человечества — это при случае прикрываться таким удобным для многих словом «невозможно». Человек списывает на «невозможно» успех, который к нему НЕ приходит, и вещи, которые он НЕ МОЖЕТ сделать. Эта книга была написана как раз для тех, кто ищет правила успеха, которые принесли богатства другим людям, и готов *поставить на кон все*, следуя этим правилам. Много лет назад я купил хороший словарь. Первым делом я нашел в нем слово «невозможно» и аккуратно вырезал его из книги. Может, и вам стоило бы так сделать?

УСПЕХ приходит к тем, кто МЫСЛЕННО ГОТОВ к нему. НЕУДАЧА же настигает тех, МЫСЛЕННО МИРИТСЯ к ней.

Цель этой книги состоит в том, чтобы помочь всем желающим научиться искусству превращения МЫСЛЕЙ О НЕУДАЧАХ в МЫСЛИ ОБ УСПЕХЕ.

Еще одна слабость, которая свойственна очень многим людям — это привычка измерять все и каждого по *своим* впечатлениям и убеждениям. Кто-то, прочитав эту книгу, все равно останется при мнении, что невозможно ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Эти люди просто не способны мыслить о богатстве, потому что их мыслительные привычки погрязли в бедности, нищете, страданиях, неудачах и поражениях.

Такие несчастные люди напоминают мне одного выдающегося китайца, который приехал в Америку, чтобы получить американское образование. Он учился в Чикагском университете.

Однажды Уильям Рейни Харпер, основатель Чикагского университета, встретив этого молодого китайца на кампусе, остановился, чтобы поговорить с ним пару минут. Он спросил, что бы тот назвал наиболее отличительной чертой американского народа.

«Ваши глаза, — воскликнул китаец, — у вас очень странный разрез глаз!» А ведь то же самое и мы говорим об азиатах.

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы глупо и упорно продолжаем верить в то, что наши собственные ограничения являются нормой. «Конечно, глаза того другого парня «странные», потому что они не такие же, как мои».

Миллионы людей смотрят на достижения Генри Форда и завидуют его удаче, счастливому стечению обстоятельств, гениальности, да, собственно, всему подряд, на что можно было бы списать его успех. Возможно, один человек из ста тысяч и распознает секрет успеха Форда, но все равно промолчит то ли ввиду своей скромности, то ли упрямства, ибо решит, что секрет этот *слишком прост*, чтобы даже говорить о

нем. Сейчас я приведу пример, который прекрасно вам проиллюстрирует суть этого «секрета».

В 1930-е годы Генри Форд совершил очередную автомобильную революцию, запустив производство и начав устанавливать в свои автомобили двигатель V8, снискавший славу инженерного чуда. Он решил построить двигатель со всеми восемью цилиндрами, отлитыми в одном блоке, и озадачил своих инженеров разработкой такой конструкции. Чертежи были сделаны, но его инженеры сообщили, что такое изделие изготовить просто *невозможно*. Генри Форд, который очень часто в своей жизни делал невозможные вещи возможными, отреагировал на ситуацию по-своему. Он сказал: «Найдите способ его сделать». «Но, — ответили они, — это невозможно!» «Работайте над этим, — приказал Форд, — работайте, пока не добьетесь успеха, сколько бы времени на это не потребовалось».

Инженеры стали работать. У них просто не было выбора, если они хотели продолжать работать на Форда. Прошло шесть месяцев, результата не было. Прошло еще шесть месяцев, а результата снова не было. Инженеры испробовали все мыслимые способы, чтобы выполнить приказ Форда, но это казалось им вне всяких сомнений *«НЕВОЗМОЖНЫМ!»*

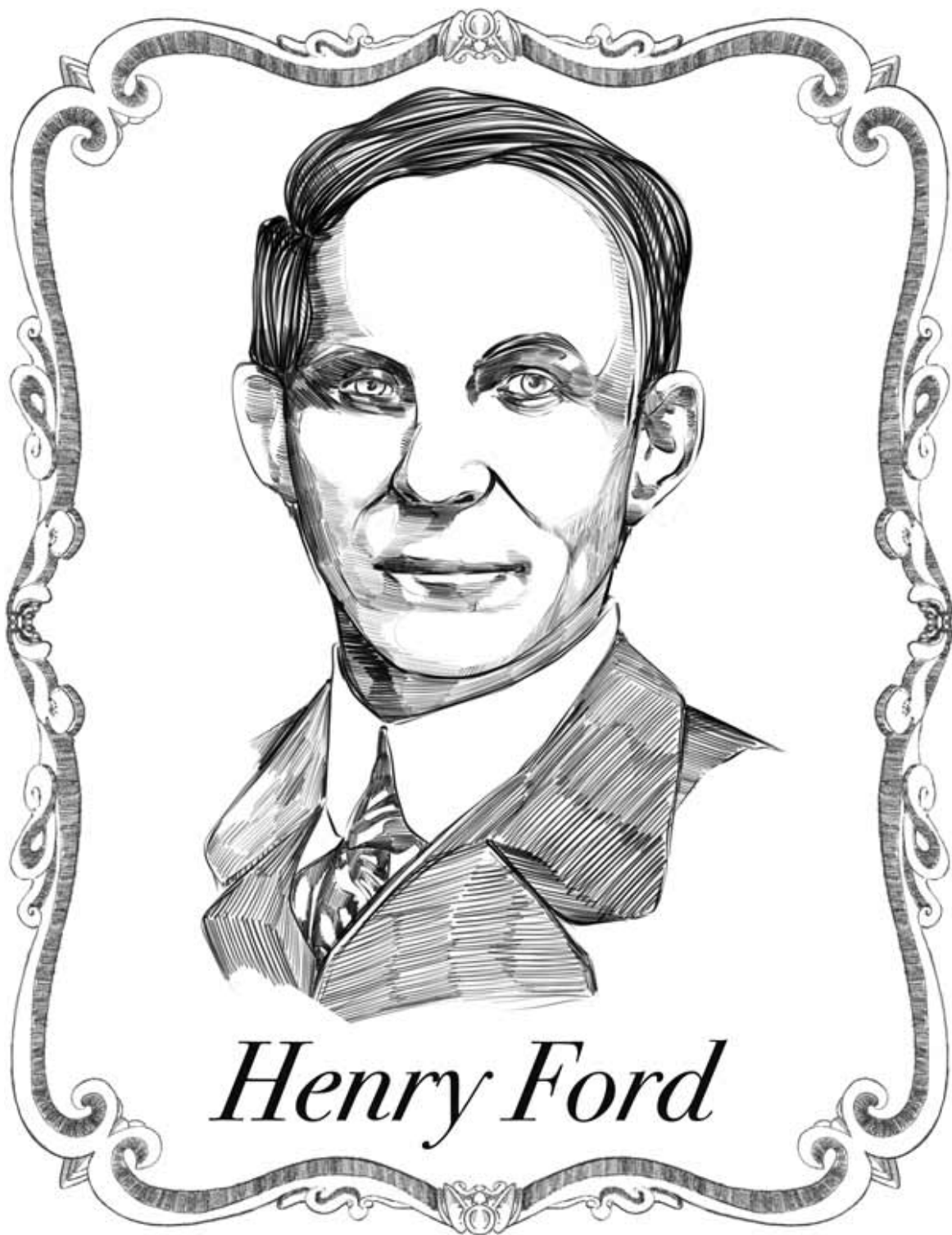
В конце года Форд снова переговорил со своими инженерами, и снова они сообщили ему, они не нашли способ выполнить его приказ.

«Продолжайте работать, — сказал Форд, — я хочу этот двигатель, и я его получу». Они продолжили работу, и затем, словно по волшебству, секрет успеха был обнаружен. Создание V-образного мотора послужило началом разработки целого семейства двигателей V8, многие из которых продолжают выпускаться и в наше время.

РЕШИТЕЛЬНОСТЬ Форда снова дала свои плоды! Возможно, я описал эти события не очень детально, но

главное, что результат и содержание их верны. Они подскажут вам, желающим ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, секрет многомиллионной прибыли Форда. Ответ лежит на поверхности.

Генри Форд добился успеха, потому что он понимал и *применял* принципы успеха. Одним из них является ЖЕЛАНИЕ: знание, чего ты хочешь. Держите историю жизни Генри Форда в голове, пока будете читать эту книгу, ибо в ней кроется формула его грандиозных достижений. Если вам удастся ее разгадать, вы сможете применять эту формулу к любой сфере деятельности и результатом будут такие же грандиозные достижения.



**Вы — «властелин своей судьбы», вы — «капитан своей души», потому что...**

Когда Уильям Эрнст Хенли написал, не побоюсь этого слова, пророческие строки: «Я — властелин своей судьбы, я — капитан своей души», он словно хотел сообщить нам, что мы являемся властелинами наших судеб и капитанами наших душ, потому что у нас есть сила управлять своими мыслями. Он хотел донести до нас, что вселенская субстанция, в которой движется и существует наша маленькая планета, в которой движемся и существуем мы, является энергией, движущейся с невероятно высокой скоростью вибрации. И что субстанция эта наполнена силой, которая **ПРИСПОСАБЛИВАЕТСЯ** к тем мыслям, которые содержатся в нашем разуме, и **ВЛИЯЕТ** на нас, используя существующие в природе силы, чтобы придать нашим мыслям материальную форму.

Если бы поэт раскрыл нам эту великую истину, мы бы знали, **ПОЧЕМУ** мы являемся Властелинами наших судеб и Капитанами наших Душ. Он должен был сказать нам, даже сделать на этом акцент, что эта сила не видит различия между деструктивными и конструктивными мыслями, и что она материализует мысли о бедности так же просто и быстро, как и мысли о богатстве.

А еще он должен был сказать нам, что наш мозг заряжен доминирующими мыслями нашего сознания, эти «заряженные» мысли словно магниты притягивают к нам силы, людей и жизненные обстоятельства, которые соответствуют природе наших *доминирующих* мыслей.

Он должен был сказать нам, что прежде, чем мы сможем накопить несметные богатства, мы должны зарядить наши умы интенсивным **ЖЕЛАНИЕМ** этого богатства, что мы должны настроить наши **МЫСЛИ НА БОГАТСТВО**, пока это **ЖЕЛАНИЕ** не побудит нас создать алгоритм его получения.

Но, будучи поэтом, а не философом, Хенли просто изложил великую истину в поэтической форме,

оставляя ее толкование читателям. И вот так, мало-помалу истина раскрылась вам сама собой, и теперь стало ясно, что принципы, описанные в этой книге, откроют вам секрет управления вашей экономической судьбой.

Что ж, вот и пришло время рассмотреть первый из этих принципов. Откройте свой разум, отбросьте все сомнения и предубеждения. Не забывайте, что эти принципы не выдумка одного человека. Они были сформулированы на основе жизненного опыта более 500 человек, которым удалось заработать миллионы долларов. Эти люди начинали свой путь в бедности, без должного образования и влияния в обществе. Принципы успеха помогли им выбиться в люди и разбогатеть. Эти же принципы могут помочь преуспевать и вам. Вы сами убедитесь, что это будет довольно несложно. Прежде чем вы приступите к следующей главе, я хочу, чтобы вы знали, что все, что там написано, может легко изменить всю вашу финансовую судьбу, поскольку это уже в корни изменило жизнь двум людям, о которых я собираюсь вам поведать далее.

Я также хочу, чтобы вы знали, что эти двое настолько близкие мне люди, что я не взял бы на себя смелость перекручивать факты, даже если бы и хотел этого. Один из них был моим самым близким другом почти двадцать пять лет, другой — мой собственный сын. Необычный успех этих двух мужчин, как они сами признались, был построен на принципах, о которых пойдет речь в следующей главе. А то, что я привожу такой, можно сказать, личный и близкий мне пример, еще больше подчеркивает мощное действие этих принципов.

Почти пятнадцать лет прошло с тех пор, как я выступал с напутственной речью на церемонии вручения дипломов в Салемском колледже в Западной Вирджинии. В этой речи я сделал большой акцент на