

Наполеон Хил

МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ

АДАПТАЦИЯ ЗА ХХІ В. ОТ Д-Р АРТЪР Р. ПЕЛ

София, 2012

Преводът е направен по изданието:

NAPOLEON HIL

THINK AND GROW RICH

Updated For The Twenty-first Century

by Arthur R. Pell. Ph.D.

PUBLISHED BY JMW GROUP, INC.

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2003 by JMW GROUP, INC.

© Петьо Ангелов, превод, 2012

© Издателство „Изток-Запад“, 2012

ISBN 978-954-321-995-7

МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ



Превод от английски
Петьо Ангелов



НАПОЛЕОН ХИЛ

Съдържание

Предговор на автора към оригиналното издание на книгата	7
Предговор към осъвремененото издание	13
Глава 1. Силата на мисълта	17
Глава 2. Желанието: основата на всяко достижение	33
Глава 3. Вярата: всяко желание може да бъде постигнато	57
Глава 4. Самовнушението: как да влияем на подсъзнанието	79
Глава 5. Специализирано познание: личен опит и наблюдения	87
Глава 6. Въображението: работилницата на ума	103
Глава 7. Организираното планиране: от желание към действие	119
Глава 8. Решението: изкуството на отлагането	157
Глава 9. Постоянство: как непрекъснато да разпалваме пламъка на вярата.....	173
Глава 10. Силата на колективния гений: неизчерпаемият извор	189

Глава 11. Тайната на сексуалната енергия.....	199
Глава 12. Подсъзнанието: свързващото звено	219
Глава 13. Мозъкът: радиостанцията на мисълта	227
Глава 14. Шесто чувство: порталът към храма на мъдростта	235
Глава 15. Как да надхитрим шестте призрака на страха	245
Глава 16. Работилницата на дявола	259

Предговор на автора към оригиналното издание на книгата

Във всяка глава от тази книга става дума за тайната на парите, създава цели състояния за повече от петстотин души, чиито истории съм анализирал внимателно в продължение на много години.

За пръв път попаднах на тази тайна благодарение на Андрю Карнеги преди повече от четвърт век. Бях още момче, когато този благ и симпатичен шотландец ми я подхвърли съвсем небрежно. След това се облегна назад със закачливо пламъче в очите и ме погледна внимателно. Искаше да види дали имам достатъчно ум, за да разбере пълното значение на думите му.

Когато видях, че съм схванал идеята, той ме попита дали съм готов да посветя двайсет – и дори повече – години от живота си, за да я представя пред света, пред мъжете и жените, които без нейната помощ така и няма да се отлепят от дъното. Заявих безрезервната си готовност и с помощта на господин Карнеги успях да изпълня обещанието си.

В книгата пред вас е описана тъкмо тази тайна – и то след като беше подложена на практическа проверка от хиляди хора в почти всички области на живота. Именно господин Карнеги пожела вълшебната формула, дарила му невъобразимо богатство, да стане достъпна за хора, които нямат време тепърва да се учат как се правят пари. Той се надяваше, че аз ще съумея да изпитам и докажа солидните основи на тази формула, като я приложа заедно с мъже и жени от всякаква възраст и професии. Вярваше, че формулата трябва да се преподава във всички учи-

лица и колежи и че ако се изложи както трябва, тя ще революционизира цялата ни образователна система до такава степен, че времето, прекарано в учене, да се намали поне наполовина.

Опитът на г-н Карнеги с Чарлз Шуоб и с други млади хора със същата закваска го беше убедил, че повечето от нещата, които се преподават в училище, нямат никаква връзка с печеленето на пари и изобщо със забогатяването. Той беше стигнал до този извод, тъй като беше започнал да приема във фирмата си немалко младежи, повечето със съвсем скромно образование, и те се превръщаха в забележителни лидери с неговата формула. Нещо повече – тези, които решиха да последва инструкциите му, се сдобиха със значително богатство.

В главата, посветена на вярата, ще прочетете удивителната история на гигантската корпорация „Юнайтед Стейтс Стийл“. Тя е замислена и създадена от един от младежите, с чиято помощ г-н Карнеги доказва, че формулата ще проработи за всеки, който е готов да я приложи. Дори само в този случай, с единствен млад човек на име Чарлз М. Шуоб, той спечели не само огромни суми пари, но и невероятни ВЪЗМОЖНОСТИ. По приблизителни оценки само това прилагане на формулата му е донесло шестотин милиона долара.

Тези факти – а те са известни почти на всекиго, познавал някога г-н Карнеги – могат да ви дадат доста добра представа какво може да ви предложи тази книга, **СТИГА ДА ЗНАЕТЕ КАКВО ИСКАТЕ**.

Дори и преди да премине двайсетгодишните практически изпитания, тайната беше споделена с повече от сто хиляди души, които са я използвали и продължават да я използват за собственото си благо, точно както бе предсказал г-н Карнеги. Някои вече направиха състояние благодарение на нея, други я приложиха, за да създадат хармония в дома си.

Тайната, за която говоря тук, се споменава повече от сто пъти в тази книга. Тя обаче не се назовава пряко: действието ѝ е успешно, когато просто се разкрие и остане пред очите на всички, а само **ОНЕЗИ, КОИТО СА ГОТОВИ ЗА НЕЯ И Я ТЪРСЯТ**, могат да я грабнат и приложат. Ето защо Андрю Карнеги ми я подхвърли толкова спокойно, без дори да ми каже как точно се нарича тя.

Ако сте ГОТОВИ да я приложите, ще я разпознаете поне по веднъж във всяка глава. Ще ми се да можех да ви кажа как да разберете дали сте готови, но това ще ви лиши от всички блага, които бихте спечелили, ако го откриете сами за себе си.

Докато пишех тази книга, моят собствен син, който тъкмо завършваше колеж, взе ръкописа на втората глава, прочете го и откри тайната за себе си. Той я използва толкова ефективно, че започна работа направо на отговорен пост, а първоначалната му заплата беше доста по-висока от средния доход на обикновения човек. Реших да добавя неговата история именно във втората глава на книгата. Когато я прочетете, вероятно ще кажете „сбогом“ на чувството, че тази книга ви обещава съмнително много още от първите си страници. А и ако и вие някога сте се чувствали обезкуражени, ако някога сте били принудени да преодолявате трудности, които са ви причинявали неопишуема болка, ако сте опитвали, но сте се проваляли, ако сте били приковавани към леглото от болест или нараняване... историята за това как синът ми откри и използва формулата на Карнеги може да се окаже вашият оазис в пустинята на изгубените надежди, към който вероятно отдавна се стремите.

Тази тайна беше едно от основните оръжия на президента Удроу Уилсън по време на Първата световна война. Тя беше поверена на всеки войник на фронта по време на обучението, което бе получил, преди да се изправи срещу врага. Президентът Уилсън сподели с мен, че тайната е била ключов фактор в кампанията за набиране на средствата, необходими за военните действия.

В началото на ХХ век Мануел Л. Кесон, тогавашният губернатор на Филипините, беше вдъхновен от тайната, за да извоюва свободата на своя народ, и не след дълго поведе страната си като неин първи президент.

Една от особеностите на тази тайна е, че всеки, който я прегърне и използва, се оказва буквално осъден на успех, и то без кой знае какви усилия и без да си припомня вкуса на провала. Ако се съмнявате в това, вижте само имената на хората, които вече са го направили, проверете биографиите им – и ще ми повярвате.

Няма такова нещо като БЕЗПЛАТЕН ОБЯД!

Тайната, за която говорим, също има своята цена, но тази цена е много по-ниска от стойността ѝ. Онзи, който не я търси съзнателно и отдадено, не може да я получи на никаква цена, но човекът, който е готов да я научи, вече владее част от нея.

Тайната служи еднакво добре на всички, които са готови за нея, и образованието няма нищо общо с това. Много преди да се родя, тайната е била в ръцете на Томас А. Едисон и той я е използвал толкова интелигентно, че се е превърнал в най-великия изобретател в света, макар и да е ходил на училище само три месеца.

Един от бизнес партньорите на Едисон също научил тайната. Използвал я толкова ефикасно, че макар и по онова време да изкарвал само по 12 000 долара на година, скоро натрупал огромно богатство и се оттеглил от бизнеса сравнително млад. Ще ви разкажа неговата история в началото на първа глава. Тя ще ви убеди, че богатството е на една ръка разстояние, че никога не е късно да станете такива, каквито винаги сте мечтали, че парите, славата, признанието и щастието са достъпни за всички, които са готови и решени да се сдобият с тях.

Откъде знам всичко това ли? Ще разберете, преди да сте затворили последната страница на книгата. Можете да научите моята тайна на последната страница... или още в първата глава.

По време на двайсетгодишните си изследвания, които предприех по молба на Андрю Карнеги, аз анализирах стотици известни личности. Мнозина от тях признаха, че са натрупали богатството си благодарение на нашата тайна. Сред тях бяха хора като Хенри Форд, Теодор Рузвелт, Уилям Ригли, Джон Уонамейкър, Джеймс Дж. Хил, Уилбър Райт, Уилям Дженингс Брайън, Удроу Уилсън, Уилям Хауърд Тафт, Елбърт Гари, Кинг Жилет, Александър Бел, Джон Д. Рокфелер, Томас А. Едисон, Ф. У. Улуърт и Кларънс Дароу.

Тези имена са само малка част от стотиците известни американци, чиито достижения, финансови или не, доказват, че онези, които разбират и прилагат тайната на Карнеги, покоряват с лекота житейските висини. Не познавам човек, изпитал вдъхновението от тайната, който да не е постигал забележите-

лен успех в областта, за която е бил призван. От друга страна, не съм срещал човек, който да се е отличил или да е натрупал каквото и да е богатство, за което да си струва да се говори, без да е разполагал с тази тайна. Въз основа на тези два факта стигам до заключението, че сред знанията, необходими за нашето себеутвърждаване, тайната е много по-важна от всичко, което получаваме в хода на така нареченото си образование.

Какво тогава е ИСТИНСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ? Тази книга представлява подробен отговор на този въпрос. Повечето от хората, за които стана дума, почти не са ходили на училище. Джон Уонамейкър веднъж ми каза, че е попил малкото си официално образование по същия начин, по който и парният локомотив се зарежда с вода – „набързо и на случайни гари“. Хенри Форд така и не стига до гимназията, та какво остава за колеж. Аз, разбира се, не се опитвам да омаловажа образованието, но не мога да отстъпя от твърдото си убеждение, че онези, които овладеят и приложат тайната, ще покорят всеки връх, ще натрупат богатство и ще наложат на живота собствени си условия, дори и да не са отделяли много време на учението.

Докато четете книгата, рано или късно ще настъпи мигът, в който тайната ще изскочи от страницата и ще застане гордо пред вас – СТИГА ДА СТЕ ГОТОВИ ДА НЕЯ. Когато това стане, няма как да не я познаете. Независимо дали просветлението ще дойде в първата или в последната глава, когато то все пак настъпи, спрете за миг и вдигнете тост за събитието, което ще се окаже най-важната повратна точка в живота ви.

Време е да пристъпим към първата глава и към историята на моя скъп приятел, който щедро призна, че е видял онзи тайнствен знак, и чиито достижения в бизнеса са несъмнено доказателство за това, че е приел и използвал разумно този дар. Докато четете тази история (а и другите), не забравяйте, че в тях става дума за важни житейски проблеми, неделима част от личния опит на всички нас. Тези проблеми са познати на всеки, който работи, за да живее, който се бори да намери надежда, смелост, удовлетворение и душевен покой, да натрупа богатство и да се наслаждава на свободата на тялото и духа си.

Докато си проправяте път през книгата, не забравяйте също така, че в нея става въпрос за факти, а не измислици, както и че целта ѝ е да сподели с вас една велика, универсална истина. Благодарение на нея всички, които са ГОТОВИ за това, могат да научат не само КАКВО ДА ПРАВЯТ, НО И КАК ДА ГО НАПРАВЯТ, и същевременно да получат НЕОБХОДИМИЯ СТИМУЛ, ЗА ДА ЗАПОЧНАТ.

А сега, на самия праг на нашето пътешествие, искам да ви насоча към нещо, благодарение на което можете да разпознаете веднага тайната на Карнеги. Ето какво е то: ВСИЧКИ ДОСТИЖЕНИЯ, ВСИЧКИ НАТРУПАНИ БОГАТСТВА СА ПЛОД НА ЕДНА-ЕДИНСТВЕНА ИДЕЯ. Ако сте готови за тайната, значи вече сте научили половината от нея и няма да ви бъде особено трудно да откриете другата половина в мига, в който тя се изправи пред очите ви.

Наполеон Хил, 1937 г.

Предговор към осъвремененото издание

Когато „Мисли и забогатявай“ се появява за пръв път през 1937 г., тя незабавно си спечелва славата на една от най-великите и вдъхновяващи книги на своето време. Заедно с „Как да печелим приятели и да влияем на хората“ на Дейл Карнеги и „Силата на позитивното мислене“ на Винсънт Пейл, творбата на Хил става задължително четиво за всички, които се стремят към успех в живота и кариерата си.

„Мисли и забогатявай“ е продадена в над петнайсет милиона екземпляра. Тя се превръща в пътеводител за милиони хора, решили да се отърват от бедността в епоха на депресия и да постигнат просперитет за себе си, за семействата си, а в много случаи – и за своите работодатели.

Кой е Наполеон Хил и какви са изворите на неговата философия?

Наполеон Хил е роден в бедно семейство, в едностайна барака в провинциална Върджиния, през 1883 г. На дванайсетгодишна възраст остава сирак и е отгледан от роднини. Той съумява да се пребори с бедността, а бунтарският му дух и борбата да получи образование му помагат да стане един от прагматичните гении на своето време.

На тринайсетгодишна възраст започва писателската си кариера като дописник за малки провинциални вестничета – отразява местни истории за по няколко цента на ред. Може би именно заради собствената си битка с бедността той се съсредоточава върху въпроса защо хората не успяват да постигнат истински финансов успех и щастие в живота си.

За да се издържа, той решава да се посвети едновременно на правото и журналистиката. Първите му години като репортер му помагат да плати юридическото си образование. Големият пробив идва, когато му възлагат да напише поредица от истории за успеха на популярни личности.

Един от хората, които интервюира по онова време, е Андрю Карнеги, световноизвестният крал на стоманата. Карнеги е толкова впечатлен от младия журналист, че му дава поръчка, която ще се превърне в крайъгълния камък в живота на Хил през следващите двайсет и пет години. Проектът предвижда той да интервюира над 500 милионери, за да намери формула за успех, приложима за всеки човек.

Сред интервюираните са най-видните и богати личности по онова време. Това са хора като Томас Едисон, Алегзандър Греъм Бел, Хенри Форд, Чарлз М. Шуоб, Теодор Рузвелт, Уилям Ригли, Джон Уонамейкър, Уилям Дженингс Брайън, Джордж Истман, Удроу Уилсън, Уилям Тафт, Джон Д. Рокфелер, Ф. У. Улуърт, както и мнозина други, чиито имена не са чак толкова известни в наши дни.

През всички тези години Андрю Карнеги остава плътно до Хил и му помага да формулира философията на успеха въз основа на мислите и опита на хората, с които е разговарял.

Успехът на „Мисли и забогатявай“ повежда Хил към върха на консултантската кариера в областта на бизнес лидерството, прави го успешен лектор и автор на още няколко книги, а накрая дори го вкарва в списъка на милионерите.

Наполеон Хил почина през ноември 1970 г. Смъртта му сложи край на дълга и успешна кариера. Неговото дело е една от опорите на културата на индивидуалните достижения и не спира да омагьосва читателите вече над седемдесет години.

Обновяването на една класическа творба е монументално начинание. Основната философия на писателя не подлежи на промяна. Тази книга трябва да си остане на Наполеон Хил и аз не бива да си я присвоявам. Разглеждах я с през очите на реставратор, който възстановява класическа картина. Та нали също като реставратор аз трябваше да отстраня наслоената мръсотия, помрачила истинския блясък на образа, без същевременно

да променям твърде много неща. Бях длъжен със съвсем внимателни движения на четката, следвайки точно оригиналния стил на твореца, да върна неговото платно обратно към живот.

Внимателно проучих текста и отстраних няколко истории, които са били напълно понятни за читателя през трийсетте години, но днес, в началото на дваисет и първи век, едва ли носят особен смисъл. Заместих ги с примери от живота на мъже и жени, които през последните години възплъщават пълноценно принципите, описани някога от Наполеон Хил.

В следващите глави ще научите какви са тези принципи, а заедно с историите за успеха на хората, които Хил е проучвал за оригиналното си издание – Карнеги, Едисон, Форд и останалите магнати от края на XIX и началото на XX век – ще се срещнете и с някои от най-влиятелните хора на нашето време, хора като Бил Гейтс, Мери Кей Аш, Арнолд Шварценегер, Рей Крок, Майкъл Джордан...

Доказалите се с времето стъпки към успеха на Наполеон Хил са все така валидни за днешните читатели, както са били и за неговите съвременници. Всеки, който прочете, разбере и приложи тази философия, ще бъде по-добре подготвен да привлече към себе си духа на онзи по-висок стандарт на живот, който винаги е бил – и винаги ще бъде – недостъпен за всички, които не са наистина готови за него – и да му се наслади.

Затова, тръгнете ли по стъпките на Наполеон Хил, трябва да бъдете готови да направите големи промени в начина, по който възприемате живота. А той ще ви се отплати, като ви дари с хармония и разбиране и ви позволи да влезете в света на богатите хора.

Д-р Артър Р. Пел

Глава 1.

Силата на мисълта

Мъжът, който „измисли“ как да стане партньор на Томас А. Едисон

Няма съмнение, че мислите са веществени, и при това са могъщо оръжие, особено когато се съчетаят с целенасоченост, настойчивост и ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ да бъдат превърнати в богатство или в някакъв друг материален обект.

Едуин Барнс открил колко вярно е твърдението, че хората наистина МИСЛЯТ И ЗАБОГАТЯВАТ. Неговото откритие не дошло просто така, постигнал го е стъпка по стъпка, започвайки с ПЛАМЕННОТО ЖЕЛАНИЕ да стане бизнес партньор на великия Томас Едисон.

Една от основните характеристики на желанието на Барнс била неговата ясна посока. Той искал да работи *със* Едисон, а не *за* него. Обърнете внимание на това как е успял да превърне ЖЕЛАНИЕТО си в реалност и със сигурност ще разберете по-добре тринайсетте принципа, които водят до богатството.

Когато това ЖЕЛАНИЕ, този мисловен импулс за пръв път проблеснал в ума му, той нямал никаква възможност за действие. Пречели му две неща: не познавал г-н Едисон и нямал достатъчно пари, за да си купи билет за влака до Ориндж, Ню Джързи.

Подобни трудности биха обезкуражили повечето хора и биха им попречили да направят каквото и да е, за да осъществят

желанието си. Това желание обаче не било обикновено! Бърнс бил толкова силно решен да намери начин да постигне онова, което е решил, че в крайна сметка решил да пътува в товарен вагон, вместо да приеме поражението.

Бърнс се явил в лабораторията на Едисон и заявил, че е дошъл, за да се включи в бизнеса на изобретателя. Когато след години Едисон разказваше за тази първа тяхна среща, той сподели: „Гледах го тогава – приличаше на съвсем обикновен скитник, но в израза на лицето му имаше нещо, което ми казваше, че е решен да получи онова, към което се стреми. От дългогодишния си опит с хората се бях научил, че ако някой наистина ЖЕЛАЕ нещо толкова силно, че е готов да заложи цялото си бъдеще на една-единствена карта, той със сигурност ще го постигне. Дадох му възможността, която поиска от мен, защото видях, че е готов да се бори до пълна победа. Времето показва, че не съм сбъркал.“

Не е чак толкова важно какво точно е казал тогава младият Барнс – важно е какво си е мислел. Та нали и самият Едисон го признава! Той едва ли е взел младежа на работа заради външния му вид, който така или иначе не бил кой знае колко привлекателен. Важни били МИСЛИТЕ му.

Ако смисълът на това твърдение проникне в съзнанието на всеки, който чете тази книга, дори не би имало нужда да я чете до края.

Барнс не става партньор на Едисон след първата им среща. Получава шанса да работи заедно с Едисон на минимална заплата, вършейки работа, която за Едисон не е кой знае какво, но за Барнс е безценна, тъй като му позволява да изложи „стоката“ си така, че бъдещият му партньор да я забележи.

Месеците минават. На пръв поглед Барнс не прави и крачка към мечтаната цел, която за него е ОСНОВНА И НЕИЗМЕННА ЗАДАЧА. В ума на Барнс обаче настъпват важни събития. Той непрекъснато подклажда ЖЕЛАНИЕТО си да стане съдружник на Едисон.

Психолозите съвсем правилно твърдят, че когато някой е наистина готов за едно или друго, това си проличава в поведението му. Барнс е готов за съдружие с Едисон. Нещо повече: ТОЙ

Е ТВЪРДО РЕШЕН ДА ПОДДЪРЖА ГОТОВНОСТТА СИ, ДОКАТО НЕ ПОЛУЧИ ОНОВА, КОЕТО ИСКА.

Той не си казва: „Добре де, каква полза има? Май трябва да премисля нещата и да се опитам да стана търговец.“ Нищо подобно – Барнс всъщност непрекъснато си повтаря: „Дошъл съм тук, за да вляза в бизнеса с Едисон, и ще го постигна, дори да е необходимо да посветя на тази цел остатъка от живота си.“ И наистина го е мислел! На какви истории само щяхме да се наслушаме, ако хората си поставяха ЯСНИ ЦЕЛИ и ги преследваха така, че те да се превърнат в изгаряща страст!

Може би младият Барнс не го е знаел тогава, но тази непоклатима решимост и настойчивото съсредоточаване върху едно-единствено ЖЕЛАНИЕ в крайна сметка ще смажат всяка опозиция и ще му дадат възможността, която толкова упорито търси.

Когато тази възможност най-сетне му се удава, тя е възплътена в съвсем различна форма и идва от неочаквана посока. Това е една от особеностите на всеки невероятен шанс: той има ужасния навик да се промъква през задния вход и често застава пред вас, дегизиран като нещастие или временно поражение. Ето защо толкова много хора не успяват да го разпознаят.

Господин Едисон тъкмо бил усъвършенствал един нов апарат, известен навремето като „диктофон на Едисон“ (и наречен по-късно „едифон“). Търговците му не приели новия продукт с особен ентузиазъм. Не вярвали, че ще успеят да го продадат толкова лесно. Барнс обаче видял възможността да блесне. Тя се промъкнала в живота му, свряна в странно изглеждаща машина, която интересувала единствено своя изобретател – и Барнс.

Барнс знаел, че може да продаде диктофона. Предложил услугите си на Едисон и веднага получил съгласието му. Резултатите не закъснели – устройството се продавало толкова добре, че Едисон предложил на Барнс договор за разпространение и продажба за цялата страна. От това съдружие се родил лозунгът „произведено от Едисон, монтирано от Барнс“. Благодарение на това сътрудничество Барнс натрупал пари, но същевременно постигнал и нещо много по-важно – съумял да докаже, че човек наистина може да мисли и да забогатее.

Няма как да разбере каква точно сума е донесло на Барнс това първо негово истинско ЖЕЛАНИЕ. Може би става въпрос за два или три милиона долара, но каквато и да е реалната сума, тя е незначителна на фона на неизмеримия актив, който става част от живота му – а именно непоклатимата увереност, че нематериалният мисловен импулс може да се превърне в материален обект чрез прилагането на определени принципи.

Барнс съвсем буквално „измислил“ партньорството си с великия Едисон. Той измислил и собственото си богатство. В началото нямал нищо – с изключение на способността да ЗНАЕ КАКВО ИСКА И РЕШИМОСТТА ДА НЕ СЕ ОТКАЗВА ОТ ТОВА ЖЕЛАНИЕ, ДОКАТО НЕ ГО РЕАЛИЗИРА.

Нямал първоначален капитал. Нямал образование. Нямал влияние. Имал обаче инициативност, вяра и желание за победа. Тъкмо с помощта на тези нематериални сили той се превърнал в номер едно и успял да работи с най-великия изобретател в света.

Сега да разгледаме една различна ситуация и да вникнем в живота на човек, който можел да се похвали с несекващ поток материални богатства, но изгубил всичко само защото спрял на няколко крачки от целта, която си бил поставил.

На три стъпки от златото

Една от най-често срещаните причини за провал е навикът да се отстъпва в лицето на временното поражение. Всеки от нас е правил подобен грях.

Р. Ю. Дарби, който по-късно стана един от най-успешните застрахователи в САЩ, разказва историята на чичо си, който пипнал „златна треска“ в годините, в които тя беше заляла страната, и тръгнал на Запад, за да КОПАЕ И ЗАБОГАТЕЕ. Никога не бил чувал, че от мозъците на хората може да се извлече повече злато, отколкото земните недра някога са давали. Ангажирал си парцел и тръгнал с кирка в ръка. Не било лесно, но желанието му за злато го водело напред.

След дълги седмици работа най-сетне бил възнаграден и стигнал до лъскавата руда. Имал нужда от машини, за да я извлече на повърхността. Тихомълком покрил шахтата и се върнал у дома в Уилямсбърг, Мериленд, за да каже на семейството си и на неколцина съседи, че е направил „удар“. Всички събрали пари за необходимите машини и ги изпратили към мината. Чичото и самият Дарби тръгнали заедно с тях, за да започнат разработването ѝ.

Първата вагонетка с руда била изкопана и изпратена за топене. Съдържанието ѝ показало, че тяхната мина е една от най-богатите в Колорадо! Още няколко вагонетки щели да покрият всички дългове, след което щяла да дойде огромната печалба.

Сондите захапали здраво земята. Надеждите на Дарби и чичо му литнали в небесата. И тогава се случило нещо страшно – златната жила изчезнала. Били стигнали края на дъгата, а там вече нямало гърне със злато. Продължили да копаят, опитвайки се отчаяно да уловят отново златната жила, но без успех.

Накрая решили ДА СЕ ОТКАЖАТ. Продали оборудването за скрап за няколкостотин долара и взели влака обратно към дома. Някои търговци на скрап са доста тъповати, но не и този, който купил машините. Той извикал минен инженер, който да обследва мината и да направи някои изчисления. Инженерът заявил, че проектът се е провалил само защото собствениците не са били запознати с т.нар. разломни линии. Неговите изчисления показвали, че златната жила продължава САМО НА МЕТЪР ОТ МЯСТОТО, НА КОЕТО ДАРБИ СПРЯЛ ДА КОПАЕ! И тя наистина се оказала там!

Така търговецът на скрап получил милиони долари под формата на руда само защото имал достатъчно ум да поиска експертно мнение, преди да се откаже. Повечето от парите, похарчени за оборудване, били събрани благодарение на Р. Ю. Дарби, който тогава бил още съвсем млад. Той взимал заеми от роднини и съседи, които му ги давали, защото му вярвали. И той върнал всеки зает долар, макар че това му отнело няколко години.

Минало време и Дарби си върнал многократно изгубените пари, след като открил, че ЖЕЛАНИЕТО може да се превърне в

злато. Стигнал до това откритие, след като влязъл в бизнеса с животозастраховането.

Тъй като не забравял, че е изгубил огромно богатство, само защото е СПРЯЛ на няколко крачки от златото, Дарби приложил опита си към новото си призвание, като просто си казал: „Спрях на крачка от златото, но сега няма да спирам, само защото хората ми казват „не“, когато ги помоля да си купят застраховка.“ Той дължи упорството си на урока, научен веднъж завинаги от един лекомислен отказ в златната мина.

Преди да постигнат успех, повечето хора почти винаги се сблъскват с множество временни поражения, а понякога и с пълни провали. А в лицето на провала най-лесното и логично нещо е ДА СЕ ОТКАЖЕШ. Точно това прави огромното мнозинство.

Повече от петстотин от най-успелите личности в тази страна ми казаха, че най-големият им успех е дошъл само една стъпка след момента, в който са били в плен на поражението. Провалът е ироничен и лукав измамник. Той се наслаждава на това да стъпи на врата ни само на една ръка разстояние от успеха.

Урок по настойчивост за петдесет цента

Малко след като г-н Дарби се дипломирал от болезнения университет на живота и бил решил да извлече максимума от опита си по време на златната треска, той имал късмета да стане свидетел на едно събитие, което му показало, че „не“ невинаги означава „не“.

Един следобед помагал на чичо си да мели жито в старомодна воденица. Чичото имал голяма ферма, в която живеели много ратаи. Вратата се отворила тихо и до нея застанало малко момиченце – дъщерята на един от ратаите.

Чичото вдигнал поглед, видял детето и му се сопнал:

– Ти пък какво искаш?

Детето отвърнало плахо:

- Мама каза да ѝ пратиш по мен петдесет цента.
- Как пък не! – викнал чичото. – Прибирай се веднага!
- Да, сър – рекло детето, без да мръдне от мястото си.

Чичото продължил да мели жито и бил толкова погълнат от работата си, че така и не забелязал, че детето още е там. Когато отново погледнал към вратата и видял малката, той отново се развикал:

– Нали ти казах да си вървиш у дома! Тръгвай, че ще те напляскам!

Момиченцето пак казало „да, господине“ – но не мръднало и сантиметър.

Чичото пуснал на земята чувала с жито, който тъкмо щял да изсипе в мелницата, хванал една дъска от бъчва и тръгнал към детето. Изражението на лицето му било недвусмислен сигнал за надвиснала опасност.

Дарби затаил дъх. Бил сигурен, че ще стане свидетел на нещо лошо. Знаел, че чичо му има къс фитил. Когато мъжът почти стигнал вратата, момиченцето бързо пристъпило напред, погледнало го в очите и изпищяло с все сили:

– МАМА ТРЯБВА ДА ПОЛУЧИ ТИЯ ПЕТДЕСЕТ ЦЕНТА!

Чичото спрял, погледнал детето, после бавно оставил дъската на земята, бръкнал в джоба си, извадил половин долар и му го подал.

Малката взела парите и бавно започнала да отстъпва към вратата, без да сваля очи от мъжа, когото току-що била повалила в праха. След като момиченцето изчезнало, чичото седнал на един сандък и се вторачил през прозореца. Не помръднал повече от десет минути – размишлявал с благоговение над поражението, което току-що бил претърпял.

Дарби също размишлявал. За пръв път в живота си виждал такова нещо – дете на ратай решително да подчинява възрастен, и то не какъв да е, а авторитетна фигура. Как успяла малката? Какво станало с чичо му, как се стопила жестокостта му, как станал крогък като агънце? Що за странна сила използвало детето, за да се наложи над по-високопоставен и силен мъж? Куп такива въпроси се стрелкали из ума на Дарби, но той открил отговора едва след няколко години, точно когато ми разказваше историята.

Говорехме за това необичайно преживяване именно в старата мелница, точно на мястото, на което чичо му бил принуден да отстъпи.

Докато стояхме в прашната барака, Дарби ми разказа отново случката и накрая попита:

– Какво мислите? Що за странна сила използва това дете, за да се наложи над чичо ми?

Отговорът на въпроса му е възплетен в принципите, описани в тази книга. Той е пълен и изчерпателен. В него има достатъчно подробности и инструкции, с чиято помощ всеки да разбере и приложи силата, на която случайно се беше натъкнало едно малко момиченце.

Дръжте ума си буден и лесно ще разберете каква странна сила се е притекла на помощ на детето. В следващата глава ще можете да разгледате тази сила по-отблизо. Някъде в книгата ще срещнете идея, която ще задълбочи способността ви за възприятие и ще даде в ръцете ви същата тази неустойима сила, за да се възползвате от нея, както решите. Просветлението може да настъпи още в първа глава – или пък да изплува в съзнанието някъде по-нататък. То може да се възплъти в една-единствена идея, или пък в план, а може би и в цел. То може да ви накара да се върнете към преживените в миналото поражения и да ви преподаде урок, с чиято помощ да си върнете всичко, което сте изгубили заедно с принудителното си отстъпление.

След като описах на господин Дарби каква точно сила е използвало несъзнателно малкото момиче, той прехвърли набързо трийсетте години, които беше прекарал в продаване на застраховки живот. Честно си призна, че собственият му успех в тази област се дължи до голяма степен именно на урока, който беше научил от детето.

След това Дарби замислено каза: „Всеки път, когато потенциален клиент се опитваше да ме разкара, без да си купи застраховка, аз виждах онова момиченце, застанало точно тук, в старата мелница, виждах предизвикателния блясък в очите ѝ и си казвах: трябва да направя тази сделка. Повечето си успешни продажби съм постигнал с хора, които вече са ми казали НЕ.“

Дарби не можеше да забрави грешката си – да спре само на крачка от златото, – но той казваше, че това преживяване си беше истинска благословия, макар и прикрита. То ме научи да продължавам напред, независимо колко труден може да е пътят – урок, който задължително трябваше да науча, преди да съм в състояние да успея в каквото и да е.

Несъмнено историята за господин Дарби, за неговия чичо, за златната мина и дъщерята на ратая ще бъде прочетена от сто-тици мъже и жени, които се издържат с продажба на застраховки. На всички тях искам да кажа: не забравяйте признанието на Дарби, че именно на тези две събития дължи способността си да продава застраховки живот за повече от милион долара всяка година.

Животът е странен, а често е направо непредвидим. И успехите, и провалите могат да се дължат на съвсем дребни случки. Преживяванията на господин Дарби са съвсем обикновени и прости, и все пак са проправили пътя му в живота. За него те са толкова важни, колкото и самият живот. Той съумява да се възползва от тези драматични мигове, защото ги подлага на анализ и успява да открие урока, съдържащ се в тях. Какво обаче може да направи човекът, който няма нито времето, нито склонността да проучва провали, за да търси в тях онези безценни знания, които могат да го доведат до успех? Как и къде може той да усвои изкуството да превръща пораженията в стъпала по пътя към успеха?

Създадох тази книга, за да отговоря именно на тези въпроси.

Този отговор се състои от подробно описание на тринайсет принципа. Помнете, че търсеното от вас решение на проблемите, които са ви накарали да разсъждавате за това колко странен е животът, може да се окаже част от собствения ви ум и да изплува пред погледа ви под формата на някоя идея, план или цел, докато четете тези редове.

Единственото нещо, от което имате нужда, за да постигнете успех, е смислената идея. Принципите, описани в тази книга, съдържат най-добрите и практични подходи за разработването на полезни идеи.

Преди да продължим нататък и да опишем тези принципи, мисля, че заслужавате да ви подсказа нещо важно:

КОГАТО БОГАТСТВОТО ЗАПОЧНЕ ДА ИДВА ПРИ ВАС, ТО СЕ ИЗСИПВА ТОЛКОВА БЪРЗО И В ТАКОВА ОГРОМНО КОЛИЧЕСТВО, ЧЕ ЗАПОЧВАТЕ ДА СЕ ЧУДИТЕ КЪДЕ СЕ Е КРИЛО ПРЕЗ ВСИЧКИТЕ ТЕЗИ ГОДИНИ. Подобно твърдение може и да звучи меко казано удивително, особено на фона на популярното убеждение, че богатството идва само при онези, които работят дълго и здраво.

Когато започнете ДА МИСЛИТЕ И ЗАБОГАТЯВАТЕ, ще забележите, че богатството започва като състояние на ума, като непоклатима цел, със съвсем малко – или дори никаква – тежка работа. Вие, както и всички останали, трябва да се стремите да научите как да достигнете онова състояние на ума, което привлича богатството. Прекарах двайсет и пет години в изследвания, проучих повече от 25 000 души, не на последно място защото и аз самият исках да разбера „откъде богатите са взели парите си“.

Без тези изследвания книгата пред вас нямаше да се появи на бял свят.

Тук трябва да обърнем внимание на една важна истина. Голямата депресия започна през 1929 г. и причини незапомнена разруха – поне до момента, в който един човек, президентът Рузвелт, не пое властта в ръцете си. От този миг насетне депресията започна да затихва и накрая се стопи в нищото. Също както осветителят в театъра постепенно усилва светлините така, че мракът неусетно да се превърне в светлина, така и сковаващият страх в умовете на хората постепенно се стопи и отстъпи място на вярата.

Обърнете внимание, че щом овладеете принципите на тази философия и започнете да следвате инструкциите за тяхното прилагане, финансовото ви състояние ще започне да се подобрява, а всичко, което се докоснете, ще се превръща в актив и ще ви помага на осъществите желанията си. Невъзможно ли? Нищо подобно!

Една от основните слабости на човечеството е, че обикновеният човек твърде често използва думата „невъзможно“. Той знае всички рецепти, които НЕ работят. Запознат е с всичко,

което НЕ МОЖЕ да се направи. Тази книга е написана за онези, които искат да научат правилата, донесли успех на другите, и са готови да заложат всичко на тях.

Преди много години си купих един нелош речник. Първата работа, която направих, беше да го отворя на думата „невъзможен“ и внимателно да я откъсна от книгата. Няма да е лошо и вие да направите същото.

Успехът идва при онези, които започнат да ОСЪЗНАВАТ УСПЕХА.

Провалът е съдба за онези, които безразлично се оставят на течението и ОСЪЗНАВАТ ЕДИНСТВЕНО ПРОВАЛА.

Целта на тази книга е да помогне на онези, които търсят успеха, да овладеят изкуството да променят начина си на мислене от ОСЪЗНАВАНЕ НА ПРОВАЛА в ОСЪЗНАВАНЕ НА УСПЕХА.

Друг недостатък, също толкова често срещан, е навикът да мерим всичко и всеки със собствения си аршин. Мнозина ще се зачетат в книгата и ще решат, че никой не може да мисли и да забогатее. Те не могат да мислят на вълната на богатството, защото мисловните им навици са в плен на бедността, нуждата, мизерията, провала и поражението.

Милиони хора съзерцават постиженията на Хенри Форд и му завиждат – може би заради късмета, случайността, гения или за каквото друго там смятат, че е причина за състоянието му. Може би един от всеки сто хиляди души знае каква е тайната на успеха на Форд, но е твърде скромнен или нерешителен, за да говори за нея, просто защото му се струва прекалено проста. Една-единствена случка може да ви предложи съвършена илюстрация на тази прословута „тайна“.

Когато Форд решил да произвежда прочутия днес двигател V-8, той решил и осемте цилиндъра да се отлеят в общ блок и наредил на инженерите си да създадат съответния проект. Справили се бързо на хартия, но били убедени, че е практически невъзможно да се отлее осемцилиндров бензинов двигател като моноблок.

Форд казал:

- Няма значение, започвайте производството.
- Но това е невъзможно! – отвърнали те.

– Действайте – наредил Форд – и не спирайте да работите, докато не успеете, независимо колко време ще отнеме.

Инженерите се впуснали в работа. Всъщност, ако искали да останат във фирмата, нямали голям избор. Изминали шест месеца без никакъв резултат. После още шест. Инженерите опитали всичко, което им хрумнало, за да изпълнят нареждането, но то продължавало да изглежда напълно невъзможно.

В края на годината Форд се срещнал с екипа и специалистите отново го уведомили, че не са намерили начин да изпълнят заповедта.

– Продължавайте – казал Форд. – Искам този двигател и ще го получа.

Те продължили... и тогава, сякаш с вълшебна пръчица, тайната им се разкрила като че ли от само себе си. РЕШИМОСТТА на Форд за пореден път удържала победа!

Историята може и да не е съвсем точна, но основният ѝ смисъл е несъмнен. Опитайте се да извлечете от нея тайната на милионите на Форд – та нали искате ДА МИСЛИТЕ И ДА ЗАБОГАТЯВАТЕ. Няма да ви се наложи да търсите кой знае колко далеч.

Хенри Форд постига успех, защото разбира и прилага принципите на успеха. Един от тях е ЖЕЛАНИЕТО: с други думи, да знаеш какво искаш. Не забравяйте тази история, докато четете по-нататък книгата, и запомнете добре думите, с които описаме невероятното му достижение. Ако сте в състояние да го направите, ако можете да посочите групата принципи, направили Хенри Форд богат, значи и вие можете да направите същото във всяка професионална област, за която сте призвани.

В края на ХХ в. Хенри Форд се казва Бил Гейтс. Също както Форд предизвиква революция в транспортната индустрия, създавайки автомобил, който почти всеки може да си позволи и да управлява, Бил Гейтс прави подобна революция в компютърната индустрия, разработвайки софтуер, който позволява на всеки – а не само на шепа специализирани технократи – да използва компютър. По този начин персоналният компютър става незаменима част от всеки офис, от всяко училище и от почти всеки дом. Това носи на Бил Гейтс милиарди долари и го превръща в най-богатия човек в Америка.

Запленен е от компютрите на тринайсетгодишна възраст и скоро започва да пише свои програми. През 1973 г. влиза в Харвардския университет и в общежитието се запознава със Стив Балмър, днес изпълнителен директор на „Майкрософт“. В университета Гейтс разработва версия на програмния език БЕЙСИК за първия микрокомпютър.

Още в началото на втората година Гейтс е толкова погълнат от мечтата си да създаде софтуерна компания, че напуска „Харвард“ и се посвещава на своя блян с цялата си енергия. Само няколко години по-късно, заедно с приятеля си от детинство Пол Алън, Гейтс основава компанията „Майкрософт“, с чиято помощ да осъществи начинанието си. Водени от вярата, че компютърът рано или късно ще се превърне в незаменим помощник на всяко бюро и във всеки дом, те започват да разработват софтуер за персонални компютри. Прозрението на Гейтс е основата на успеха на „Майкрософт“ и на софтуерната индустрия като цяло.

След като постига основната си цел, Бил Гейтс продължава да преследва все нови и нови върхове – в бизнеса си е поставил задачата да създава все по-добри компютърни програми, а в личен, филантропски план създава и развива със съпругата си Мелинда най-голямата благотворителна фондация в света.

Вие сте „господари на съдбата си, капитани на душата си“

Когато английският поет У. Ъ. Хенли е написал пророческите стихове: „аз съм господарят на съдбата си, аз съм капитанът на душата си“, е трябвало да добави, че причината за това е властта ни да контролираме собствените си мисли.

Трябваше да ни каже, че етерът, в който плува нашата малка земя, земята, на която живеем и по която се движим, е вид енергия, която тече бързо и вибрира с изключителна мощ, както и че същият този етер е изпълнен с един вид вселенска сила, която се АДАПТИРА към мислите, които населяват ума ни, и ни

ВЛИЯЕ съвсем естествено така, че да превърнем всяка мисъл в нейния физически еквивалент.

Ако поетът беше споделил с нас тази истина, ние щяхме да знаем ЗАЩО сме господари на съдбата си и капитани на душата си. Той трябваше да подчертае дебело, че космическата енергия не прави разлика между разрушителни и градивни мисли, както и че благодарение на нея можем да превърнем във физическа реалност мислите за бедност със същия успех, с който бихме използвали влиянието ѝ, за да осъществим и мечтите си за богатство.

Трябваше да ни каже също така, че мозъците ни се намагнетизират от основната мисъл в ума ни и по този начин започват по неведоми пътища да привличат към нас сили, хора и обстоятелства, които са в хармония с тази основна мисъл.

Трябваше да ни каже, че преди да натрупаме неизброими богатства, ние трябва да настроим ума си така, че в него да цари силно ЖЕЛАНИЕ за богатство, че трябва да започнем да „осъзнаваме парите“ и да използваме ЖЕЛАНИЕТО си, за да създадем конкретни планове, с чиято помощ да си ги набавим.

Но тъй като Хенли е поет, а не философ, той се задоволява да изложи пред нас в поетична форма една велика истина, оставяйки на последователите си тълкуванието на философския смисъл на стиховете.

Малко по малко истината се разкрива пред нас, докато най-сетне не се уверим напълно, че принципите, описани в тази книга, са възплъщение на тайната за това как да поемем властта над финансовата си съдба.

Друг човек, който е истински господар на съдбата си, е Стивън Спилбърг, един от най-великите филмови режисьори на всички времена. Той мечтае за подобна кариера още като дете. Започва да прави любителски филми с примитивна камера съвсем рано и оттогава мечтата му не е губила силата си.

Начинът, по който Спилбърг влиза в *Universal Studios*, се е превърнал в легенда във филмовите среди. Той се присъединява към група туристи, която разглежда филмовия бизнес отвътре. Посетителите обикалят студиото с малко влакче. Стивън се измъкнал от влакчето и се скрил между два декора, където

останал до края на обиколката. Когато си тръгвал към края на деня, се постарал да привлече вниманието на пазача и да размени с него няколко думи.

Ден след ден, в продължение на три месеца, Спилбърг посещавал комплекса. Минавал покрай пазача, махвал му приятелски, а онзи му махал в отговор. Стивън винаги носел костюм и бил с куфарче в ръка. Пазачът бил убеден, че това е поредният студент, дошъл на работа в студиото за лятото. Стивън обаче си поставил за цел да говори с режисьорите, сценаристите и редакторите, и то така, че да се сприятелява с тях. Дори намерил празен офис, ангажирал го и вписал името си в регистъра на сградата.

Поставил си за задача да се запознае със Сид Шинбърг, който тогава оглавявал отдела за телевизионни продукции на студиото. Показал му свой филмов проект от колежа, който толкова впечатлил Шинбърг, че той наел талантливия младеж.

Първият пълнометражен филм на Спилбърг, „Шугърленд експрес“, бил аплодиран от критиката и получил награда за най-добър сценарий на филмовия фестивал в Кан през 1974 г. За съжаление приходите от него не били чак толкова добри.

Пробивът дошъл година по-късно, след като Спилбърг попаднал на романа „Челюсти“. Студиото вече било решило да филмира книгата и било избрало известен режисьор за тази задача.

Спилбърг отчаяно копнеел да направи този филм. Въпреки финансовия провал с „Шугърленд експрес“, неговата самоувереност си оставала все така на висота и той съумял да убеди продуцентите да отхвърлят избрания режисьор и да поверят филма на него.

Задачата не била лека. От самото начало продукцията била преследвана от куп трудности. Имало технически проблеми, парите не стигали. Но когато „Челюсти“ се появил по екраните през юни 1975 г., той пожънал небивал успех, и то на два фронта: бил всички рекорди по приходи, а критиците направо се влюбили в него. Само след месец филмът бил донесъл повече от 60 милиона долара – нечувана сума за онова време. Оттогава филмът е събрал почти половин милиард долара приходи.

През следващите години Спилбърг режисира множество филми – поредицата за Индиана Джоунс, отличеният с множество награди „Лилавият цвят“, „Империя на слънцето“, „Извънземното“.

По-късно създава „Джурасик парк“, който също става най-успешният филм в историята на киното за времето си. Това е третият филм на Спилбърг, който чупи рекорди и носи приходи от над един милиард долара от права, играчки и други продукти.

Спилбърг продължава да преследва мечтите си. Когато той и двама други прочути холивудски герои създават своя собствено продуцентска компания, те я наричат „Dreamworks“ – ковачницата за мечти.

Вече сме готови да разгледаме първия от нашите принципи. Дръжте съзнанието си отворено и помнете, че те не са измислени от един човек. Тези принципи са извлечени от опита на над 500 души, които действително са натрупали огромни богатства; това са хора, започнали живота си в бедност, с незначително образование и без никакво влияние. За тях принципите са се превърнали в реалност. Те могат да се превърнат в реалност и за вас и да ви донесат трайна полза.

И за това няма да са ви необходими кой знае колко усилия.

Преди да прочетете следващата глава, бих искал да ви предупредя, че в нея са съдържа реална информация, която може да промени из основи финансовата ви съдба по същия начин, по който е изменила напълно живота на хората, за които ще стане дума.

Искам да знаете също така, че връзката ми с тези двама души е такава, че не мога да си позволя каквито и да е волности по отношение на фактите, дори да ми се иска. Единият беше може би най-близкият ми приятел в продължение на двацет и пет години, а другият е собственият ми син. Необикновеният успех, на който се радват те и който щедро приписват на принципа, описан в следващата глава, е достатъчно солидно оправдание за решението ми да избира два примера от личното си пространство, с които да подчертая невероятна мощ на този принцип.