

Думай і багатій

КУПИТИ

Книжка «Думай і багатій» — один із зразків класичної мотиваційної літератури. Понад 20 мільйонів примірників книги було продано лише за життя автора і вона досі залишається всесвітньо визнаним бестселером про фінансову грамотність, бізнес та позитивне мислення.

ТЕМАТИКА ВИДАННЯ

Мотивація, позитивне мислення, багатство, бізнес.

ПРО КНИЖКУ НАПОЛЕОНА ГІЛЛА «ДУМАЙ І БАГАТІЙ»

Чи вважаєте ви себе достатньо успішним? Чи можливо взагалі почуватися достатньо успішним у сучасному світі, і що ми можемо зробити, аби не лише досягти вершини, а й розпочати впевнену подорож до наступної?

У кожного із нас своя мета. Наполеон Гілл, автор цієї книги, впевнений, що існує універсальний рецепт успішного життя. Він протягом двадцяти років вивчав біографії відомих людей — бізнесменів, політиків та вчених — задля того, щоб вивести цю формулу. У книзі ви знайдете не лише інсайти із життя Томаса Едісона, Генрі Форда та інших, а й влучно підсумовані висновки та правила, перевірені власним досвідом.

ДЛЯ КОГО КНИЖКА «ДУМАЙ І БАГАТІЙ»

Книга буде незамінним помічником усім, хто цікавиться мотиваційною літературою та відчуває потребу у реорганізації власного життя, прагне успіху та фінансової стабільності.

КНИГУ ВАРТО ПРОЧИТАТИ. ЧОМУ?

Книга не лише пояснює теорію успішного життя, а й надає практичні поради, що можна застосовувати як універсальну інструкцію.

ХТО ТАКИЙ НАПОЛЕОН ГІЛЛ?

Наполеон Гілл — американський коуч, журналіст та письменник. Очолив власну організацію, Фонд Наполеона Гілла, а також опитав близько 500 мільйонерів перед написанням книги «Думай і багатій».

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 РОЗБАГАТІТИ. 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 Барса була його визначеність. Він хотів працювати з Едісоном, а не на нього. У важно стежте за тим, як він утілював своє БАЖАННЯ в життя, і ви краще зрозумієте тринадцять принципів, які зроблять вас багатими. Коли це БАЖАННЯ, чи то ідея, вперше 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 приходить 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». Але винахід не викликав особливого ажіотажу серед його торговельних агентів. Вони не вірили, що диктувальну машину можна продати запросто, 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 набути своєї матеріальної форми, якщо застосовувати відомі засади.

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

Рекомендована література



Радикальне Прощення



Іди туди, де страшно. І матимеш те, про що мрієш



Як розмовляти з ким завгодно. Впевнене спілкування в будь-якій ситуації



Твій внутрішній дитині потрібен дім



Найбагатший чоловік у Вавилоні



Як писати добре. Класичний посібник зі створення нехудожніх текстів

Перейти до категорії
Саморозвиток та мотивація

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ