

ناپلئون هیل



بندیشید و ثروتمند شوید



ترجمه ابوزر کرمی

ویراستار: همایون جوانمردی

سرشناسه:
عنوان و پدیدآور:

Hill, Napoleon هیل ناپلئون، ۱۸۸۲-۱۹۷۰ م.
بیندیشید و ثروتمند شوید / نوشته‌ی ناپلئون هیل؛
ترجمه‌ی ابوذر کرمی.
تهران: مصدق، ۱۳۹۵.
۲۸۸ ص.
978-600-7436-66-0

مشخصات نشر:
مشخصات ظاهری:
شابک:

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت:

عنوان اصلی: Think and grow rich, c ۲۰۰۵.

یادداشت:

آموزه‌های ناپلئون هیل و دلیل کارنگی برای کسب ثروت.
راز موفقیت یا راه توانگر شدن.

موضوع:

شناسه افزوده:

Carengi, Andrew کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵-۱۹۱۹ م.

شناسه افزوده:

کرمی، ابوذر، ۱۳۵۷- مترجم.

رده‌بندی کنگره:

رده‌بندی دیویی:

شماره کتابخانه ملی:

فهرست

پیشگفتار	۵
فصل ۱: مقدمه	۱۳
فصل ۲: میل؛ نقطه‌ی شروع همه‌ی دستاوردها	۳۱
فصل ۳: باور	۵۷
فصل ۴: خود تلقینی	۸۱
فصل ۵: دانش تخصصی	۸۹
فصل ۶: تخیل	۱۰۹
فصل ۷: برنامه‌ریزی سازماندهی شده	۱۲۷
فصل ۸: تصمیم	۱۶۹
فصل ۹: پشتکار	۱۸۵
فصل ۱۰: قدرت مغز متفکر	۲۰۷
فصل ۱۱: ذهن نیمه خودآگاه	۲۱۷
فصل ۱۲: مغز	۲۲۷
فصل ۱۳: حس ششم، راه معبد دانایی	۲۳۳
فصل ۱۴: نحوه‌ی غلبه بر شش شیخ ترس	۲۴۷

خیابان دانشگاه، چهارراه وحید نظری، شماره ۵۲

تلفن: ۶۶۴۶۸۸۵۱ - ۶۶۴۰۰۲۲۳

بیندیشید و ثروتمند شوید

ترجمه: ابوذر کرمی

ویراستار: همایون جوانمردی

چاپ: اول ۱۳۹۵

شمارگان: ۵۰۰

چاپ: فراین

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۷۴۳۶ - ۶۶ - ۰

ISBN: 978 - 600 - 7436 - 66 - 0

تومان

پیشگفتار

در هر فصل از این کتاب از راز پول درآوردن سخن به میان آمده است؛ رازی که بیش از پانصد نفر را که من در یک دوره‌ی طولانی به دقت بررسی و تحلیل کرده‌ام فوق‌العاده ثروتمند کرده است.

اندرو کارنگی در حدود ۲۵ سال پیش، توجه مرا به این راز جلب کرد. وقتی بچه‌ای بیش نبودم این اسکاتلندی باهوش، دوست‌داشتنی و پیر، آن راز را به دقت وارد ذهنم کرد. سپس او در حالی که چشم‌هایش از شادی می‌درخشید روی صندلی خود نشست و به دقت تماشا کرد تا ببیند که آیا من هوش کافی دارم که کاملاً به اهمیت آنچه به من گفته پی ببرم یا خیر.

وقتی دید که من متوجه مطلب شده‌ام از من پرسید آیا مایلیم بیست سال یا بیشتر را صرف آن کنم که مردان و زنانی را که بدون آگاهی از این راز شکست خواهند خورد را در جریان این راز قرار دهم یا خیر، گفتم مایلیم این کار را بکنم و با کمک شرکت آقای کارنگی تا حالا به قول خود عمل کرده‌ام.

رازی که در این کتاب مطرح می‌شود روی هزاران نفر از اقشار مختلف مردم به صورت عملی امتحان شده است. نظر آقای کارنگی این بود که این فرمول معجزه آسا که ثروت هنگفتی برای او به ارمغان آورده است باید در دسترس کسانی قرار گیرد که وقت ندارند تحقیق کنند ببینند مردم چگونه پول در می‌آورند و او امیدوار بود که من صحت این فرمول را از طریق تجربه‌ی

مردان و زنان در هر شغلی آزمایش و بررسی کنم.

او اعتقاد داشت این فرمول باید در همه‌ی کالج‌ها و مدارس تدریس شود و اظهار داشت اگر این فرمول به درستی تدریس شود کل نظام آموزشی چنان دگرگون می‌شود که مدت زمانی که شاگردان در مدرسه سپری می‌کنند، می‌تواند به کمتر از نصف برسد.

آقای کارنگی در تجربه‌ای که با ام. اسکواب و دیگر افرادی که از تیپ آقای اسکواب هستند داشت متقاعد شد که بخش اعظم آنچه در مدارس تدریس می‌شود از لحاظ کسب درآمد یا جمع آوری ثروت هیچ ارزشی ندارد. او به این خاطر این تصمیم را گرفته بود که جوانان زیادی را در کار خود به کار گمارده بود که بسیاری از آنها تحصیلات اندکی داشتند و با آموزش این فرمول به آنها، رهبرانی استثنایی از آنها ساخته بود. علاوه بر این، هر کسی که از آموزش‌ها و دستورالعمل‌های آنها پیروی کرد ثروتمند شد. در فصل موسوم به «باور»، داستان شگفت‌انگیز تشکیل شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا را خواهید خواند. طرح و اجرای این شرکت با یکی از افرادی بود که آقای کارنگی از طریق او ثابت کرد فرمولش برای همه‌ی کسانی که آمادگی دارند جواب خواهد داد. یکی از نمونه‌های کاربرد این راز، این بود که مرد جوانی به نام چارلز ام. اسکواب پول زیادی کسب کرد و فرصت‌های زیادی را به دست آورد. در کل، توان گفت ارزش این نمونه از کاربرد این فرمول، شش صد میلیون دلار بود. این واقعیات که هر کسی که آقای کارنگی را بشناسد از آنها خبر دارد به شما می‌گوید که خواندن این کتاب چه فایده‌ای برای شما دارد، البته به شرطی که بدانید چه می‌خواهید.

این راز حتی قبل از اینکه به مدت بیست سال به صورت عملی امتحان شود به پیشنهاد آقای کارنگی در اختیار بیش از صد هزار زن و مرد قرار گرفت تا از آن برای سود شخصی شان استفاده کنند. دیگران از آن به صورت موفقیت آمیزی در ایجاد هارمونی با خانه‌شان استفاده می‌کنند. یک روحانی چنان اثربخش از آن استفاده کرد که درآمدی بیش از ۷۵ هزار دلار در سال

برای او حاصل کرد.

آرتورنش^۱ که یک خیاط و اهل شهر سین سیناتی است در آستانه ورشکستگی‌اش از کار به عنوان «یک موش آزمایشگاهی» استفاده کرد تا این فرمول را روی آن آزمایش کند. کار او رونق گرفت و صاحبان آن ثروتمند شدند. هر چند دیگر خبری از آقای نش نیست ولی آن کسب و کار هنوز رونق دارد. آن آزمایش آنقدر منحصر به فرد بود که تبلیغاتی که روزنامه‌ها و مجلات برای آن کردند بیش از یک میلیون دلار ارزش داشت.

خبر این راز به استوارت آستین ویر از شهر دالاس در ایالت تگزاس رسید. او چنان برای آن آماده بود که حرفه‌اش را رها کرد و به تحصیل در رشته‌ی حقوق روی آورد. آیا او موفق شد؟ داستان او را نیز بیان خواهیم کرد. روزی که جنینگز راندولف از کالج فارغ التحصیل شد این راز را با او در میان گذاشتم و او چنان استفاده‌ی موفقیت آمیزی از آن کرد که حالا برای سومین دوره، نماینده‌ی کنگره است و فرصت عالی‌ای دارد که از کاخ سفید سر در بیاورد.

وقتی دانشگاه الحاقی لاسال هنوز چیزی بیش از یک اسم کوچک نبود من مدیر تبلیغات آن بودم. این افتخار را داشتم که رئیس دانشگاه به نام جی. جی. چپلین را ببینم و چنان اثربخش از این فرمول استفاده کنم که او بتواند این دانشگاه را از بزرگ‌ترین دانشگاه‌های الحاقی کشور کند.

رازی که به آن اشاره می‌کنم بیش از صد بار در این کتاب ذکر شده است. به طور مستقیم از آن نام برده نشده است چون به نظر می‌رسد وقتی کشف شود و کسانی که آماده هستند و دنبال آن هستند آن را پیدا کنند با موفقیت بیشتری همراه است. به همین دلیل است که آقای کارنگی آن را به آن زودی در اختیار من قرار داد بدون اینکه نام خاصی به آن بدهد.

اگر شما آماده‌اید که این فرمول را به کار بگیرید این راز را حداقل یک بار

در هر فصل تشخیص خواهید داد. ای کاش این افتخار را داشتم که به شما بگویم از کجا می دانید که آماده هستید یا نیستید ولی اگر این کار را بکنم شما را از بخش اعظم منافع محروم خواهم کرد که در صورتی به آنها خواهید رسید که خودتان بفهمید آمادگی دارید یا ندارید.

وقتی داشتم این کتاب را می نوشتم پسر خودم که در سال آخر دانشگاه تحصیل می کرد، دستنوشته‌ی فصل دوم را برداشت، آن را خواند و راز را برای خودش کشف کرد. او از اطلاعات، چنان اثربخش استفاده کرد که مستقیماً سراغ موقعیت مسئولیت داری رفت که درآمد اولیه‌ی آن بیش از چیزی بود که یک فرد متوسط در می آورد. داستان او به طور خلاصه در فصل دوم توصیف شده است.

وقتی این کتاب را بخوانید شاید این احساس را که در ابتدای کتاب داشتید که این کتاب، چیزهای زیادی را قول می دهد، دیگر نداشته باشید. هم چنین اگر دلسرد شده‌اید، اگر بر مشکلاتی غلبه کرده‌اید که روحیه را تضعیف کردند، اگر سعی و امتحان کرده‌اید و شکست خورده‌اید، اگر به وسیله‌ی بیماری یا عارضه‌ی جسمی معلول شده‌اید این داستان کشف و استفاده‌ی پسر من از فرمول کارنگی می تواند واحه‌ای در بیابان امید از دست رفته‌ای باشد که دنبال آن بوده‌اید.

این راز به طور گسترده‌ای توسط رئیس جمهور وودرو ویلسون^۱، در طول جنگ جهانی مورد استفاده قرار گرفت. و به هر سربازی قبل از اینکه به خط مقدم برود منتقل می شد. رئیس جمهور ویلسون به من گفت این عامل مهمی در جمع آوری اعانه برای جنگ بود.

بیش از بیست سال پیش، این راز به جناب آقای مانوئل ال. کزون (کمیسر مقیم سابق جزایر فیلیپین) انگیزه داد که آزادی مردم خود را فراهم کند. او فیلیپینی‌ها را آزاد کرده است و اولین رئیس جمهور فیلیپین آزاد شد. یکی از

عجایب این راز، آن است که کسانی که آن را یکبار به دست آورند و به کار گیرند با نندک تلاشی در جاده‌ی موفقیت می افتند و هرگز دوباره تسلیم شکست نمی شوند! اگر به این سخن شک دارید، نام کسانی که از آن استفاده کرده‌اند و سوابق آنها را خودتان چک کنید تا متقاعد شوید.

چنین چیزی وجود ندارد که «بدون اینکه چیزی بدهی چیزی بگیری.» هر چند هزینه‌هایی باید برای این راز پرداخت ولی این هزینه خیلی پایین تر از ارزش آن راز است. کسانی که از قصد، دنبال این راز نیستند هر هزینه‌ای هم پرداخت کنند نمی توانند به آن دست پیدا کنند. نمی توان آن را توزیع کرد، نمی توان آن را خرید. چون دو بخشی است. یک بخش آن زمانی به دست می آید که فرد آمادگی آن را داشته باشد. این راز به همه‌ی کسانی که آمادگی آن را داشته باشند به یک اندازه خدمت می کند.

تحصیلات ربطی به این راز ندارد. سال‌ها قبل از آنکه من متولد شوم این راز، راه خود را به زندگی توماس ای. ادیسون باز کرد و او با اینکه سه ماه بیشتر به مدرسه نرفته بود چنان هوشمندانه از آن استفاده کرد که مخترع پیشگام دنیا شد. این راز به همکار تجاری آقای ادیسون انتقال یافت. او از آن با چنان اثربخشی‌ای استفاده کرد که هر چند او سالی فقط ۱۲ هزار دلار در می آورد ولی مبلغ زیادی را جمع آوری کرد و وقتی هنوز جوان بود از کسب و کار فعالانه عقب کشید. داستان او را در ابتدای فصل اول خواهید یافت. این باید شما را متقاعد کند که ثروت از دسترس شما خارج نیست، هنوز می توانید آنچه می خواهید، بشوید و همه‌ی کسانی که آمادگی دارند و عزم خود را جزم کرده‌اند که به پول، شهرت، محبوبیت و خوشبختی و شادی برسند می توانند به این نعمت‌ها دست پیدا کنند.

این چیزها را از کجا می دانم؟ قبل از اینکه این کتاب را تمام کنید باید به جواب رسیده باشید. ممکن است در فصل اول یا در صفحه‌ی آخر به این راز پی ببرید.

وقتی این تحقیق بیست ساله را که به درخواست آقای کارنگی صورت

گرفت انجام می‌دادم صدها فرد مشهور را تحلیل کردم. بسیاری از آنها اعتراف کردند که پول هنگفت خود را به کمک راز آقای کارنگی جمع کرده‌اند. بعضی از آنها افراد زیر هستند:

هنری فورد	سایروس کورتیس	ویلیام جنینگز برایان
توماس ای. ادیسون	آرتور بریس بین	البرت اچ. گری
ویلیام ریگلی پسر	جرج ایست من	دکتر DMTID استارچردن
فرانک ای واندربیلپ	وود رو ویلسون	دکتر الکساندر گراهام
جان وانا میکر	تفودور روزولت	بل جی. او دگن آرمور
اف. دابلیو. وول ورث	دابلیو. ام. هوارد تافت	جان اچ. پترسون
جیمز جی. هیل	جان دابلیو. دیویس	چارلز ام. اسکواب
کلنل رابرت ای. دلار	لوتر بوربانک	جولیوس روزن والد
ای. ام. استاتلر	البرت هوبارد	هریس الف ویلیامز
ادوارد ای. فیلین	ادوارد دابلیو. بوک	استوارت استین ویر
هنری ال. دوهرتی	ویلیام رایت	فرانک گانسولوس
ادوین سی. بارنز	فرانک ای. مانسی	دکتر فرانک کرین
دانیل ویلارد	رالف ای. ویکس	آرتور نش
جرج ام. الکساندر	جنینگز راندولف	جان دی. راکفلر
کینگ ژیلت	قاضی دانیل تی. رایت	کلارنس دارو
جی. جی. چپلین		

این نام‌ها نماینده‌ی در صداندرکی از صدها آمریکایی مشهور است که موفقیت‌های مالی و غیره‌شان ثابت می‌کند که کسانی که راز کارنگی را درک می‌کنند و به کار می‌برند به جاهای بالایی در زندگی می‌رسند. هرگز کسی را ندیده‌ام که الهام پیدا کرده باشد که از این راز استفاده کند ولی به موفقیت

ارزشمند در کار انتخابی خود نرسیده باشد. هرگز کسی را ندیده‌ام که بدون داشتن این راز به هر ثروتی رسیده باشد یا ترقی کرده باشد. از این دو واقعیت به این نتیجه می‌رسد که این راز، بیشتر از این لحاظ، مهم است که بخشی از علم ضروری برای خود اتکایی است نه رازی که فرد با آن به «تحصیلات عالی» می‌رسد.

تحصیلات یعنی چه؟

این سؤال به صورت مفصل پاسخ داده شده است. بسیاری از این افراد فوق‌الذکر، تحصیلات پایینی داشته‌اند. جان وانا میکر به من گفت با اینکه تحصیلات کمی داشته است ولی مثل لوکوموتیوهای امروزی که آب دریافت می‌کند او نیز اقدام به جمع آوری ثروت کرده است. هنری فورد به دبیرستان هم نرسیده چه برسد به دانشگاه. سعی نمی‌کنم ارزش تحصیلات را پایین بیاورم ولی تلاش می‌کنم باور صادقانه‌ام را بیان کنم که آنهایی که بر این راز تسلط دارند و آن را عملی می‌کنند به جاهای بالایی می‌رسند، ثروت جمع می‌کنند، و بر اساس شرایط خودشان با زندگی معامله می‌کنند حتی اگر تحصیلات شان پایین باشد.

همچنان که این کتاب را می‌خوانید ناگهان به این راز برخورد می‌کنید البته به شرطی که هدفتان یافتن آن راز باشد! وقتی این راز پدیدار شود آن را تشخیص خواهید داد. این راز را در هر جای کتاب یافتید مکث کنید چون مهم‌ترین نقطه‌ی عطف در زندگی تان خواهد بود.

حالا می‌رویم سراغ فصل دوم و داستان دوست بسیار عزیزم که سخاوتمندانه تصدیق کرده است که نشانه‌ی معجزه آسا را رویت کرده است. وقتی که داستان او و دیگران را می‌خوانید به یاد داشته باشید آنها مثل دیگران با مشکلات مهم زندگی مواجه هستند و دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

منظور از مشکلات، مشکلات حاصله از تلاش فرد برای امرار معاش، یافتن امید، جرأت، رضایتمندی و آرامش ذهنی، کسب ثروت و لذت بردن از

آزادی جسم و روح است.

همچنان که به مطالعه‌ی این کتاب می‌پردازید این را نیز به یاد داشته باشید که این کتاب به واقعیت می‌پردازد نه به خیالات و هدف آن این است که یک حقیقت بزرگ جهانی را نشان دهد که همه‌ی کسانی که آماده‌اند نه تنها یاد می‌گیرند چه کار کنند بلکه یاد می‌گیرند چطور آن کار را انجام دهند و محرک لازمه برای شروع را دریافت می‌کنند.

برای اینکه آماده شوید، قبل از شروع فصل اول پیشنهادی دارم که سر نخ‌ی است برای پی بردن به راز کارنگی، همه‌ی دستاوردها، همه ثروت‌های به دست آمده با یک ایده شروع می‌شوند! اگر برای این راز آماده باشید نصف آن را به دست آورده‌اید و نصف دیگر را در این کتاب پیدا خواهید کرد.

فصل اول

مقدمه

فردی که با فکر، خود را با توماس ادیسون شریک کرد

درست است. وقتی فکر با هدف مشخص، پشتکار، و میل شدید به تبلور یافتن اینها به شکل پول یا دیگر چیزهای مادی آمیخته شود چیز قدرتمندی می‌شود.

اندکی بیش از سی سال پیش، ادوین سی. بارنز پی برد که اینکه افراد واقعاً فکر می‌کنند و ثروتمند می‌شوند چقدر صحت دارد.

یکی از ویژگی‌های اصلی میل بارنز، این بود که این میل، مشخص بود. او می‌خواست با ادیسون کار کند نه برای ادیسون. به دقت مشاهده کنید که او چه توصیفی از واقعیت یافتن میلش ارائه می‌دهد تا به شناخت بهتری از سیزده اصلی که منجر به ثروتمند شدن او می‌شود برسد.

وقتی این میل یا بارقه‌ی فکری ابتدا به ذهن او خطور کرد او در موقعیتی نبود که به آن عمل کند. او دو مشکل داشت. او آقای ادیسون رانمی‌شناخت و پول کافی نداشت که کرایه‌ی قطار تا شهر اورنج در نیوجرسی را بپردازد.

این مشکلات کافی بودند که اکثر افراد را از تلاش برای محقق کردن میل دلسرد کنند. اما میل او یک میل معمولی نبود! او آنقدر عزم خود را جزم کرده بود که راهی برای عملی کردن میل خود پیدا کند که نهایتاً تصمیم گرفت شال

و کلاه کند و به راه بیفتد ولی شکست نخورد. (این یعنی سفر به اورنج شرقی با یک قطار باری.)

او خود را در آزمایشگاه ادیسون معرفی کرد و اعلام کرد که آمده است که با مخترع کار کند. سال‌ها بعد، آقای ادیسون در مورد ملاقات خود با بارنز گفت: «او جلوی من ایستاد، ظاهرش مثل آواره‌ها بود، اما چیزی در حالت چهره‌اش بود که نشان می‌داد او عزم خود را جزم کرده که به آنچه به دنبال آن آمده، برسد. سال‌ها تجربه با انسان‌ها به من آموخته بود وقتی کسی چیزی را آنقدر می‌خواهد که مایل است کل زندگی آینده‌اش را برای آن به خطر بیندازد قطعاً خواهد برد. من فرصتی که او می‌خواست را به وی دادم چون دیدم عزم خود را جزم کرده بود که آنقدر پایداری کند تا بالاخره موفق شود. رویدادهای بعدی ثابت کردند که هیچ اشتباهی صورت نگرفت.

آنچه بارنز جوان در آن زمان به آقای ادیسون گفت از آنچه به آن می‌اندیشید اهمیت خیلی کمتری داشت. خود ادیسون نیز چنین می‌گوید آنچه باعث شد بارنز کارش را در دفتر ادیسون شروع کند ظاهرش نبود چون ظاهرش که قطعاً علیه‌اش بود، بلکه این فکر بارنز بود که اهمیت داشت و چنین کرد.

اگر اهمیت این سخن را بتوان به هر کسی که آن را می‌خواند نشان داد نیازی به بقیه‌ی این کتاب وجود نخواهد داشت.

بارنز در مصاحبه‌ی نخست نتوانست با ادیسون شریک شود. او این فرصت را پیدا کرد که با دستمزد خیلی ناچیزی در دفاتر ادیسون کار کند و کاری را که از نظر ادیسون مهم نبود انجام دهد ولی این برای بارنز از همه چیز مهم‌تر بود چون به او فرصت می‌داد «کالا»ی خود را در جایی نشان دهد که «شریک» مورد نظرش می‌توانست آن را ببیند.

ماه‌ها سپری شد، ظاهراً هیچ اتفاقی نیفتاد تا بارنز هدف مورد نظر را که در ذهن خود به عنوان هدف اصلی و مشخص خود در نظر گرفته بود حاصل کند. اما چیز مهمی در ذهن بارنز اتفاق افتاد. او دائماً میل خود را در اینکه همکار

کاری ادیسون شود افزایش می‌داد.

روان شناسان وقتی می‌گویند «وقتی فرد واقعاً برای چیزی آماده باشد آن چیز شکل می‌گیرد» حرف درستی می‌زنند.

بارنز آماده بود با ادیسون شراکت کاری داشته باشد. علاوه بر این، مصمم بود آماده بماند تا اینکه آنچه را که جستجو می‌کند به دست آورد.

او به خودش نگفت: «آه، این کار چه فایده‌ای دارد؟ بهتر است نظرم را عوض کنم و شغل فروشنده‌ی را امتحان کنم» بلکه گفت: «آمده‌ام اینجا که با ادیسون کار کنم و اگر تا آخر عمرم هم طول بکشد این کار را خواهم کرد» او جدی بود! اگر آدم یک هدف مشخص را در پیش گیرد و تمام فکر و ذکرش بشود آن هدف، داستان زندگی‌اش عوض خواهد شد.

شاید بارنز جوان این را در آن زمان نمی‌دانست ولی اراده‌ی قوی و پشتکارش در حمایت از میلش مقدر شده بود که همه‌ی مخالفت‌ها را درو کند و فرصتی را که او دنبال آن بود برایش فراهم کند.

وقتی فرصت فراهم شد این فرصت به شکلی متفاوت و از جهتی متفاوت با آنچه بارنز انتظار داشت فراهم شد. این یکی از شگردهای فرصت است. این شگرد عادت دارد از در عقب وارد می‌شود و غالباً به شکل بدبختی و بدشانسی یا شکست موقت ظاهر می‌شود. شاید به همین دلیل است که خیلی‌ها از اینکه فرصت‌ها را تشخیص دهند باز می‌مانند.

آقای ادیسون در آن زمان، یک وسیله‌ی اداری به نام دستگاه دیکته‌ی ادیسون (که حالا ادینون نامیده می‌شود) را تکمیل کرده بود. او این پیشنهاد را به ادیسون داد و فرصت خود را غنیمت شمرد. این دستگاه را فروخت. در فروش این دستگاه چنان موفق بود که ادیسون قرارداد توزیع و بازاریابی را در سراسر کشور با او منعقد کرد. یکی از شعارهای مشارکت آنها در این پروژه، این بود: «سازنده: ادیسون، نصب کننده: بارنز».

این اتحاد کاری به مدت بیش از سی سال ادامه پیدا کرده است. بارنز با این کار، خود را ثروتمند کرده است و ثابت کرده است فرد واقعاً می‌تواند «فکر

کند و ثروتمند شود».

من نمی دانم ارزش واقعی نقدی میل اولیه ی بارنز چقدر بوده است. شاید دو سه میلیون دلار برای او به ارمغان آورده باشد اما این مقدار هر چقدر باشد در مقایسه با دارایی بزرگ تری که به شکل شناخت مشخص کسب کرده است ناچیز است. آن شناخت از این قرار است: یک بارقه ی فکری غیر ملموس می تواند به وسیله ی کاربرد اصول معلوم به یک همتای فیزیکی تبدیل شود. بارنز به صورت فکری با ادیسون مشارکت کرد! او با فکر ثروتمند شد. او چیزی نداشت که با آن شروع کند به جز ظرفیتی برای اینکه بداند چه می خواهد و اراده ای برای اینکه پای آن میل بایستد تا آن را محقق کند. او پولی نداشت که با آن شروع کند. تحصیلات پائینی داشت. هیچ نفوذی نداشت. اما ابتکار، ایمان و تمایل به برنده شدن داشت. او با این نیروهای غیر ملموس، خود را به بزرگ ترین مخترعی که تا به حال زندگی کرده است تبدیل کرد.

حالا بیایید به یک موقعیت متفاوت نگاه کنیم و مردی را مورد بررسی قرار دهیم که شواهد عینی زیادی نشان می داد که او به زودی ثروتمند خواهد شد ولی او به ثروت نرسید، چون سه گام بیشتر با هدف فاصله نداشت که توقف کرد.

سه گام تا رسیدن به طلا

یکی از شایع ترین علل شکست، این است که فرد عادت دارد وقتی به وسیله ی شکست موقت مهوور می شود عقب نشینی کند. همه ی انسانها مرتکب این اشتباه شده اند.

عمومی آر.یو. داربی^۱ در دوره ای که همه برای کاوش طلا هجوم آورده بودند دچار «تب طلا» شد و رفت زمین را بکند و ثروتمند شود. او هرگز

نشنیده بود که طلا، بیشتر از مغز آدمها استخراج شده است نه از زمین. او منطقه ای را تیرگذاری یا علامت گذاری کرد و رفت با کنگل و بیبل کار کند. کار سختی بود ولی حرص و طمع او برای طلا قاطعانه و مسلم بود.

پس از چند هفته کار، پاداش او کشف سنگ معدن براق بود. او می بایست با دستگاههایی سنگ معدن را به سطح بیاورد. معدن را بی سر و صدا پوشاند و به خانه اش در ویلیامز بورگ ایالت مریلند برگشت، موضوع را با بستگان و چند تن از همسایگان خود که از جنس او بودند در میان گذاشت. آنها با هم پول لازمه برای تهیه ی دستگاهها را فراهم کردند و آن را ارسال نمودند. عمو و داربی به معدن برگشتند تا روی آن کار کنند.

اولین واکنش سنگ معدن استخراج شد و به یک کوره ی ذوب فلز منتقل شد. نتایج حاصله ثابت کرد آنها صاحب یکی از غنی ترین معدنهای منطقه ی کلرادو شده اند! چند واکن دیگر سنگ معدن، شکها را برطرف کرد، این به معنای سودی عظیم بود.

دریلها پائین می رفتند و امید داربی و عمو به بالا! بعد ناگهان اتفاقی افتاد! رگه ی سنگ معدن طلا ناپدید شد! آنها به انتهای رنگین کمان رسیده بودند و ظرف طلا دیگر در آنجا نبود. آنها همچنان می کنند و سعی می کردند دوباره رگه را پیدا کنند ولی فایده ای نداشت.

بالاخره تصمیم گرفتند دست از کار بکشند.

دستگاهها را در ازای چند صد دلار به یک آشغال خر فروختند و به خانه برگشتند. بعضی از آشغال خرها احمق هستند ولی این یکی اینطور نبود. او از مهندس معدن خواست که این معدن را بررسی کند. مهندس گفت علت اینکه این پروژه با شکست مواجه شده است این است که صاحبان آن با «خطوط گسل» آشنا نبوده اند. محاسبات او نشان داد رگه ی طلا به اندازه ی سه گام با آنچه صاحبان قبلی می کنند فاصله داشته است.

مرد آشغال خر، میلیونها دلار از سنگ معدن استخراج کرد چون خوب می دانست که قبل از اینکه تسلیم شود باید مشاوره ی تخصصی بگیرد.

بخش اعظم پولی که برای این دستگاه‌ها هزینه شد با تلاش آر.یو. داربی که در آن زمان، مرد خیلی جوانی بود تهیه شد. بستگان و همسایگان داربی پول را پرداخت کردند چون به او ایمان داشتند. او همه‌ی این پول‌ها را پس داد هر چند سال‌ها طول کشید.

مدت‌ها بعد یعنی وقتی آقای داربی پی برد که میلی را می‌توان به طلا تبدیل کرد ضرر خود را چندین بار جبران کرد. وقتی او وارد کار بیمه‌ی عمر شد به این نکته پی برد.

داربی که فراموش نکرده بود که به خاطر اینکه سه گام از طلا دور مانده بود ثروت هنگفتی را از دست داده بود از تجربه‌ای که داشت در کار انتخابی‌اش استفاده کرد و با خود گفت: «سه گام تا طلا فاصله داشتم ولی وقتی از دیگران می‌خواهم که بیمه بخرند هرگز متوقف نمی‌شوم چون آنها «نه» می‌گویند.

داربی، یکی از اعضای یک گروهی کوچک‌تر از پنجاه نفر است که هر ساله فروش بیمه‌ی عمر آنها بیش از یک میلیون دلار است. او «پشتکار» خود را به درسی که از «عقب نشینی» در کار استخراج معدن گرفت مدیون است. قبل از اینکه موفقیت وارد زندگی کسی شود قطعاً او با شکست‌های موقتی زیادی و شاید شکست‌های جدی مواجه می‌شود. وقتی شکست بر یک فرد غلبه می‌کند راحت‌ترین و منطقی‌ترین کار، کنار کشیدن و عقب نشینی است. این دقیقاً کاری است که اکثر افراد می‌کنند.

بیش از پانصد نفر از موفق‌ترین افرادی که این کشور تا به حال به خود دیده است به نویسنده‌ی این کتاب گفتند بزرگ‌ترین موفقیت‌شان درست یک گام فراتر از شکستی که آنها را مقهور کرده بود حاصل شده است. شکست، شیادی است که حس قوی‌ای از کنایه و طنز و حيله دارد. شکست از اینکه وقتی کسی در آستانه موفقیت است زیر پای او را خالی کند لذت زیادی می‌برد.

درس پنجاه سنتی در پشتکاری

اندکی پس از اینکه آقای داربی مدرک خود را از «دانشگاه هارد ناکس» دریافت کرد و تصمیم گرفت از تجربه‌ی خود در استخراج طلا سود ببرد، این فرصت را پیدا کرد که در جلسه‌ای حضور داشته باشد که به او ثابت کرد «نه» لزوماً به معنای نه نیست.

او یک روز بعد از ظهر داشت به عموی خود کمک می‌کرد که گندم را در یک آسیاب قدیمی، آسیاب کند. عموی او مزرعه‌ی بزرگی را می‌چرخاند که چند کشاورز رنگین‌پوست در آن زندگی می‌کردند. در به آرامی باز شد و یک بچه‌ی کوچک رنگین‌پوست که دختر یکی از این کشاورزان بود وارد شد و نزدیک در ایستاد.

عموی داربی سر خود را بالا گرفت، بچه را دید و به تندی به او گفت: «چه می‌خواهی؟»

بچه به آرامی جواب داد: «مادرم می‌گوید پنجاه سنت به ما بده.»

عموی داربی گفت: «نمی‌دهم. حالا بدو برو خانه تان.»

بچه جواب داد: «بله، آقا.» ولی هیچ تکانی نخورد.

عموی داربی کار خود را ادامه داد و چنان مشغول کار خود بود که توجه کافی به بچه نکرد تا ببیند که او هنوز نرفته است. وقتی سر خود را بالا گرفت و دید که آن بچه آنجا ایستاده است بر سر او فریاد زد: «بهت گفتم برو خانه تان! وگرنه با ترکه حسابت را می‌رسم.»

دختر کوچولو گفت: «بله، آقا» ولی یک ذره از جای خود تکان نخورد.

عموی داربی، یک کیسه غله را که می‌خواست به داخل ناودان آسیاب بریزد به زمین انداخت. یک تخته‌ی بشکه را برداشت و با حالتی تهدیدآمیز به سمت بچه به راه افتاد.

داربی نفس خود را در سینه حبس کرد. او مطمئن بود که به زودی شاهد یک قتل خواهد بود. او می‌دانست عمویش طبع تندی دارد. او می‌دانست بچه‌های رنگین‌پوست نمی‌بایست در این قسمت از کشور از دستورات

سفیدپوستان سرپیچی کنند.

وقتی عمومی داری به نقطه‌ای رسید که بچه ایستاده بود، بچه به تندی یک گام به جلو برداشت، به چشم‌های عمومی داری نگاه کرد و با صدای لرزان خود با تمام قدرت فریاد زد: «باید پنجاه سنت به مادرم بدهی!»

عمومی داری متوقف شد، یک دقیقه به او نگاه کرد، سپس تخته‌ی بشکه را روی زمین گذاشت، دست در جیب کرد، یک نیم دلاری در آورد و به بچه داد.

بچه پول را گرفت و بدون اینکه از مردی که بر او غلبه کرده بود چشم بردارد عقب آمد. بعد از اینکه او رفت عمومی داری روی یک جعبه نشست و به مدت بیش از ده دقیقه از پنجره به بیرون نگاه کرد. او داشت با بهت و حیرت به ضد حالی که خورده بود فکر می‌کرد.

آقای داری هم به فکر فرو رفته بود. این اولین باری بود که او دیده بود یک بچه‌ی رنگین‌پوست عمداً بر یک سفیدپوست بزرگسال غلبه کند. چه اتفاقی برای عمومی افتاد که باعث شد خشونت خود را کنار بگذرد و مثل یک بره، آرام و سر به راه شود؟ این بچه‌ی کوچک از چه قدرت عجیبی استفاده کرد که باعث شد او بر اربابش تسلط یابد؟ این سؤالات و سؤالات مشابه دیگری به ذهن داری خطور کردند ولی او تا سال‌ها بعد که قضیه را برای من تعریف کرد پاسخ آنها را پیدا نکرد.

جالب اینجاست که داستان این تجربه‌ی عجیب و غریب در همان آسیاب قدیمی و در همان جایی که عمومی داری ضد حال خورده بود برای نویسنده بیان شد. این نیز جالب است که من تقریباً به مدت ۱۵ سال بود که به بررسی قدرتی می‌پرداختم که یک بچه‌ی ناآگاه بی‌سواد و رنگین‌پوست را قادر می‌سازد تا بر یک مرد باهوش غلبه کند.

وقتی در آن آسیاب قدیمی نمود بودیم آقای داری داستان پیروزی عجیب و غریب آن بچه را تکرار کرد و در پایان پرسید: «از این داستان چه می‌فهمید؟ آن بچه از چه قدرت عجیبی استفاده کرد که عمومی مرا کاملاً شکست داد؟»

پاسخ این سؤال در اصولی یافت خواهد شد که در این کتاب توصیف می‌شوند. پاسخ آن، یک پاسخ کامل و جامع است. حاوی جزئیات و دستورالعمل‌های کافی‌ای است که هر فردی را قادر می‌کند که همان نیرویی که آن بچه‌ی کوچک به صورت اتفاقی از آن استفاده کرد او نیز آن را درک کند و به کار بگیرد.

ذهن‌تان را هوشیار نگه دارید تا دقیق ببینید چه قدرت عجیبی به کمک آن بچه آمد و مقداری از آن قدرت را در فصل بعدی به دست خواهید آورد. در جایی از این کتاب، ایده‌ای را خواهید یافت که به قدرت‌های راغب‌تان سرعت خواهد داد و این قدرت مقاومت ناپذیر را به نفع خودتان و تحت کنترل خودتان در خواهد آورد. ممکن است در فصل اول از این قدرت آگاه شوید یا این قدرت در فصل‌های بعدی به ذهن‌تان خطور کند. ممکن است به شکل یک ایده‌ی منفرد پدیدار شود. یا به شکل یک برنامه، یا هدف ظاهر شود. ممکن است شما را وادار کند که به تجربه‌ی قبلی شکست برگردید و درسی را بدهد که با آن می‌توانید همه‌ی آنچه با شکست از دست داده‌اید را دوباره به دست آورید.

بعد از اینکه قدرتی که آن بچه‌ی رنگین‌پوست، ندانسته از آن استفاده کرد را برای آقای داری توصیف کردم او سی سال تجربه‌اش در فروشندگی بیمه‌ی عمر را فوراً در ذهن خود مرور کرد و صراحتاً تصدیق کرد که موفقیت وی در آن زمینه تا حد زیادی ناشی از درسی بود که او از آن بچه آموخته بود.

آقای داری خاطر نشان کرد: «هر بار که یک مشتری بالقوه سعی کرد بدون اینکه خریدی بکند مرا با تعظیم بدرقه کند من آن بچه را در داخل آن آسیاب قدیمی تصور می‌کردم که با چشم‌های بزرگش معترضانه ایستاده است و به خودم می‌گفتم: «من باید این فروش را به سرانجام برسانم». بهترین بخش فروش هایم پس از زمانی بوده است که با افرادی مواجه شده‌ام که به من جواب «منفی» داده‌اند.

او اشتباهی که به این خاطر مرتکب شد که سه گام تا طلا فاصله داشت و

کار را رها کرد به یاد آورد «ولی» گفت: «آن تجربه، نعمتی بود با قیافه‌ی مبدل، به من یاد داد که دست از تلاش برندارم و هر چقدر هم شرایط سخت شد، به پیش روم. این درسی بود که قبل از اینکه در هر کار بتوانم موفق شوم باید یاد بگیرم.

داستان آقای داربی و عمویش، بچه‌ی رنگین پوست و معدن طلا، بی شک به وسیله‌ی صدها نفر خواننده خواهد شد که با فروش بیمه‌ی عمر زندگی می‌کنند و نویسنده دوست دارد به همه‌ی اینها بگوید داربی توانایی خود در فروش بیش از یک میلیون دلار بیمه‌ی عمر در هر سال را به این دو تجربه مدیون است.

زندگی عجیب است و غالباً غیر قابل اندازه‌گیری! هم موفقیت‌ها و هم شکست‌ها در تجربه‌های ساده ریشه دارند. تجربه‌های آقای داربی به اندازه‌ی کافی معمولی و ساده هستند ولی با این حال، آنها پاسخ به سرنوشت او در زندگی را دارا هستند. بنابراین آنها به اندازه‌ی زندگی برای او مهم هستند. او از این دو تجربه‌ی چشمگیر سود برد چون آنها را تحلیل کرد و درسی را که آنها به او آموختند یاد گرفت.

اما کسی که نه وقت دارد و نه گرایشی دارد که شکست را برای شناختی که منجر به موفقیت شود مطالعه و بررسی کند چطور؟ کجا و چطور او قرار است هنر تبدیل شکست به گام‌هایی برای فرصت را یاد بگیرد؟

این کتاب برای پاسخ گفتن به این سؤالات نوشته شده است.

پاسخ این سؤالات مستلزم توصیف سیزده اصل است ولی به یاد داشته باشید همچنان که این کتاب را می‌خوانید پاسخی که برای سؤالاتی که شما را به تأمل در مورد عجیب و غریب بودن زندگی وا داشته‌اند جستجو می‌کنید می‌تواند پاسخی باشد که از طریق ایده، برنامه یا هدفی که در حین خواندن به ذهن‌تان خطور می‌کند در ذهن خودتان یافت می‌شود.

همه‌ی چیزی که برای کسب موفقیت لازم دارید این است که یک ایده‌ی درست و حسابی داشته باشید. اصولی که در این کتاب توصیف می‌شوند

حاوی بهترین و عملی‌ترین روش‌ها و وسیله‌ها برای خلق ایده‌های مفید هستند.

قبل از اینکه در رویکردمان در توصیف این اصول، جلوتر برویم اعتقاد داریم که حق داریم پیشنهادات مهمی دریافت کنیم. وقتی ثروت شروع می‌کند به آمدن، با وفور بسیار می‌آید طوری که آدم از خود می‌پرسد این همه ثروت، این همه سال کجا مخفی شده بود. وقتی به این باور معروف توجه می‌کنیم که ثروت فقط برای کسانی حاصل می‌شود که سخت و زیاد کار می‌کنند می‌بینیم این سخن، سخن شگفت‌انگیزی است.

وقتی شروع می‌کنید به فکر کردن و ثروتمند شدن، مشاهده خواهید کرد که ثروت با یک وضعیت ذهنی با یک هدف مشخص، با کار سخت اندک یا اصلاً بدون کار سخت شروع می‌شود. شما و هر کس دیگری باید به این علاقمند باشید که بدانید چطور به آن وضعیت ذهنی که ثروت را جذب خواهد کرد برسید. من بیست و پنج سال را صرف تحقیق کردم و بیش از ۲۵ هزار نفر را تحلیل کردم چون من هم می‌خواستم بدانم ثروتمندان چطور ثروتمند می‌شوند. اگر این تحقیق را نمی‌کردم نمی‌توانستم این کتاب را بنویسم.

حالا به یک حقیقت بسیار مهم توجه کنید:

رکود اقتصادی در سال ۱۹۲۹ شروع شد و با تمام قدرت به تخریب و نابودی پرداخت تا اینکه رئیس جمهور، روز ولت، به قدرت رسید. البته اندکی بعد از شروع دوره‌ی او نیز این حالت ادامه داشت. سپس رکود شروع کرد به کاهش تا اینکه به صفر رسید. همانطور که یک متخصص برق در یک سالن، روشنایی چراغ‌ها را چنان کم‌کم زیاد می‌کند که قبل از اینکه خودتان متوجه شوید تاریکی، جای خود را به نور می‌دهد، به همین ترتیب ترسی که در ذهن افراد هست به تدریج محو می‌گردد و تبدیل به ایمان می‌شود.

به دقت توجه داشته باشید که به محض اینکه بر اصول این فلسفه مسلط