

ДУМКИ МАТЕРІАЛЬНІ

Сила, що сигналізує про успіх, — це сила вашого розуму. Як примусити життя сказати «так» вашим планам і прагненням.

ВОІСТИНУ, думки матеріальні, й у поєднанні з визначеною метою, наполегливістю і палким прагненням перетворити їх на матеріальні блага абощо вони стають потужною силою. Кілька років тому Едвін Барнс переконався, що коли люди справді думають, вони багатіють. Це відкриття сталося не раптово. Він ішов до нього крок за кроком. А почалося все з палкого бажання стати бізнес-партнером видатного Едісона. Суть полягала в тому, що це прагнення було усвідомленим. Він хотів працювати разом з Едісоном, а не на нього. Зауважте, як зухвалець узявся втілювати свою мрію, і ви краще зрозумієте принципи досягнення успіху.

Щоправда, Барнс не міг почати діяти одразу, щойно на нього зі-йшло осяяння. На його шляху було дві перешкоди: він не знав Едісона й не мав грошей на квиток до Іст-Оранжа (штат Нью-Джерсі).

Більшості людей цього вистачило б, аби забути про свої наміри. Але Барнсове бажання не було звичайним!

ЕДІСОН ЗАЗИРНУВ ЙОМУ У ВІЧІ...

Він просто з'явився в лабораторії Едісона й заявив, що хоче працювати спільно з винахідником. Багато років потому Едісон, розповідаючи про першу зустріч із Барнсом, сказав:

«Він мав вигляд звичайного волоцюги, але вираз його обличчя свідчив про твердий намір отримати бажане. За роки роботи з людьми я збагнув: якщо хтось справді хоче чогось настільки, що

ладен важити власним майбутнім, він точно переможе. Я дав йому можливість, про яку він просив, бо побачив рішучість стояти до кінця. Час показав, що я не помилився».

Зовнішність молодика, безперечно, свідчила не на його користь, отже, не могла переконати Едісона дати йому роботу. Вирішальними стали його думки.

Барнс не став партнером Едісона під час їхньої першої зустрічі. Він лише отримав шанс працювати на винахідника за дуже символічну зарплатню.

Минали місяці, але нічого, що наблизило би Барнса до *омріяної мети*, не відбувалося. Та дещо важливе діялося в його голові: бажання стати компаньйоном Едісона набирало сили.

Психологи слушно зауважили: якщо людина справді готова до чогось, це стається. Барнс був готовий до партнерства з Едісоном. Ба більше — він вирішив будь-що-будь отримати своє.

У нього не виникло думки: «Який сенс? Чи не краще бути продавцем?». Натомість він подумав: «Я прийшов сюди заради спільної справи з Едісоном, і я досягну цього, навіть якщо знадобиться покласти решту життя». *Він справді так думав!* Наскільки інакше складалося б життя людей, якби вони не відступали від обраної мети, віддаючись їй з одержимістю.

Можливо, молодий Барнс не замислювався про це тоді, але його рішучість, схожа на хватку бульдога, його впертість у досягненні бажаного усунули всі перешкоди й подарували можливість, якої він прагнув.

МОЖЛИВІСТЬ УВІЙШЛА В БІЧНІ ДВЕРІ

Барнсові нарешті випала слушна нагода, але в той спосіб і час, коли він найменше цього чекав. У тому-то й полягає його хитрість: шанс часто ніби прослизає в бічні двері й ховається під маскою невдачі або тимчасової поразки. Можливо, саме тому люди здебільшого й не можуть його розпізнати.

Едісон щойно вдосконалив новий винахід, відомий тоді як фонограф Едісона. Його торгові агенти не були вражені й не вірили,

що пристрій вдасться легко продати. Натомість Барнс знав, що зможе це зробити. Висловивши свою пропозицію Едісону, він тут-таки й отримав шанс. І скористався ним. Мало того, обгородка виявилася настільки вдалою, що Едісон підписав із ним контракт на просування і продаж пристрою по всій країні. Це ділове партнерство принесло Барнсові не лише гроші, а й дещо безмежно більше. Він довів, що справді можна розбагатіти, якщо вмієш мислити.

Я не знаю, скільки саме грошей приніс Барнсу його підхід до справи. Можливо, два або три мільйони доларів. Та хай би якою була ця сума, вона тьмяніє поряд із достеменним знанням: *невловимий імпульс думки можна перетворити на матеріальну винагороду, дотримуючись відомих принципів.*

Барнс буквально уявив себе партнером великого Едісона! Він уявив себе заможним. На старті він не мав нічого, натомість знав, чого хоче, й не збирався відступати від задуманого.

Чоловік, який здався занадто швидко

Одна з найпоширеніших причин невдачі — звичка кидати гру одразу після *тимчасової поразки*. Кожен із нас рано чи пізно припускався цієї помилки.

Захворівши на «золоту лихоманку», дядько Р. Ю. Дарбі, за прикладом багатьох американців того часу, подався на захід із надією знайти золото і збагатіти. Йому й на гадку не спадало, що справжнє золото не в землі, а в людських думках. Отож він застовпив ділянку, взяв кайло і лопату й заходився копати.

За кілька тижнів дядько здобув винагороду — під лопатою засяяла руда. Щоб дістати дорогоцінний метал, йому потрібне було обладнання. Тишком-нишком замаскувавши копальню, він повернувся додому у Вільямсбург, штат Меріленд, і розповів своїм родичам та деяким сусідам про відкриття родовища. Вони скинулися грішми і придбали необхідне обладнання.

Дядько й Дарбі повернулися до копальні. Перший візок дорогоцінного металу було видобуто й доправлено у ливарню. Виторг засвідчив, що їхнє родовище — одне з найбагатших у Колорадо.

Ще кілька візків металу покриють усі борги, а опісля Дарбі купатимуться в розкошах!

У міру того як свердла вгрузали в землю, зростали сподівання Дарбі та його дядечка! Але не так сталося, як гадалося. Золота жила зникла! Неначе в казці: вони дійшли до краю веселки, але горщика із золотом там уже не було. Вони свердлили далі, безнадійно намагаючись віднайти золоту жилу, — та марно.

Зрештою вирішили зупинитися.

Дарбі продали обладнання барахольнику за кілька сотень доларів і повернулися додому. А метикуватий барахольник звернувся до гірничого інженера. Той оглянув копальню й повідомив, що проект провалився, бо власники не знали про існування ліній розлому. За його розрахунками, жила пролягала лише за метр від того місця, де Дарбі припинили свердити! І саме там її і знайшли! Барахольник заробив мільйони доларів на металі з копальні, бо йому стало kleпки звернутися за порадою, перш ніж усе покинути.

ВІД УСПІХУ ДО ПОРАЗКИ — ЛИШЕ КРОК

Значно пізніше містер Дарбі багаторазово компенсував свої збитки, коли збагнув, що жагу можна перетворити на золото. Це відкриття він зробив, займаючись страхуванням.

Дарбі пам'ятав, як утратив величезні статки, бо зупинився за крок від золота. Навчений гірким досвідом, тепер він казав собі: «Я зупинився за крок від золота, але нізащо не відступлю, якщо хтось відмовлятиметься придбати страховку».

Дарбі став одним із небагатьох, кому продаж страхових полісів приносив понад мільйон доларів щороку. Своєю «впертістю» він завдячує власній «легкодухості» в минулому.

Успіху обов'язково передуватимуть тимчасові втрати і, можливо, навіть провал. Щойно люди зазнають поразки, вони здебільшого обирають найлегший і найлогічніший шлях — здаються.

Більше п'ятиста найуспішніших американців зізналися мені, що за крок до найбільшого успіху їх спіткала поразка. Невдача — це