

بیندیشید و ثروتمند شوید

ناپلئون هیل

مترجم: زینب سادات موسوی معلم



سرشناسه	هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ - ۱۹۷۰ م.
عنوان و نام پدیدآور	Hill, Napoleon
مشخصات نشر	بیندیشید و ثروتمند شوید/ ناپلئون هیل؛ مترجم زینب سادات موسوی معلم.
مشخصات ظاهری	قم: نگاه آشنا، ۱۴۰۰.
شابک	۱۹۲ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ سم.
وضعیت فهرست نویسی	۹-۳۱-۱-۷۷۰-۶۲۲-۹۷۸
یادداشت	هیا
یادداشت	عنوان اصلی: Think and grow rich! C2005
موضوع	کتاب حاضر در سالهای مختلف توسط ناشران و مترجمان متفاوت منتشر شده است.
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business
موضوع	کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵ - ۱۹۱۹ م.
موضوع	Carnegie, Andrew
شناسه افزوده	موسوی معلم، زینب سادات، ۱۳۶۴ - مترجم
رده بندی کنگره	۵۳۸۶HF
رده بندی دیویی	۱/۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	۸۳، ۱۵۲۰
اطلاعات رگورد کتابشناسی	هیا

بیندیشید و ثروتمند شوید

نویسنده: ناپلئون هیل

مترجم: زینب سادات موسوی معلم

صفحه آرابی: زرین گراف

ناشر: نگاه آشنا

ناظر چاپ: علی فرمانی

نوبت چاپ: اول / ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: احسان

شابک: ۹-۳۱-۱-۷۷۰-۶۲۲-۹۷۸



قم، بلوار سمیه، سمیه ۲۶، پلاک ۱۹

۰۲۵-۳۷۸۳۹۸۳۶

۰۲۵-۳۷۸۳۹۸۳۷

۰۲۵-۳۷۷۳۴۹۳۹

۰۹۱۲۱۵۱۰۴۸۴ همراه

کلیه حقوق این اثر ترجمه، متعلق به
«انتشارات نگاه آشنا» می باشد و
هرگونه خرید و فروش با مترجم و یا
کپی از متن کتاب غیرقانونی بوده و
قطعاً پیگرد قانونی خواهد داشت.

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۹
فصل اول	۱۵
مقدمه.....	۱۵
در فاصله سه قدمی طلا.....	۱۸
درس مقامت ۵۰ سنتی.....	۲۰
فصل ۲	۲۸
اشتیاق، نقطه آغاز همه موفقیت ها.....	۲۸
فصل سوم	۴۴
ایمان و اعتقاد رسیدن به آمال و آرزو ها.....	۴۴
بهبود بخشیدن ایمان.....	۴۴
فرمول اعتماد به نفس.....	۴۸
سخنرانی بعد از شام برای یک میلیارد دلار.....	۵۳
فصل ۴	۵۹
تلقین، راه نفوذ در ذهن ناخودآگاه.....	۵۹
خلاصه دستورالعمل ها.....	۶۲
فصل ۵	۶۵
دانش تخصصی، تجربه شخصی.....	۶۵
دانش چگونه خریده می شود.....	۶۸
در جست و جوی متخصصین.....	۶۸
پیشنهاد کارآموزی.....	۶۹
فصل ۶	۷۵

تخیل : کارگاه ذهن.....	۷۵
دو شکل تخیل.....	۷۵
استفاده عملی از تخیل.....	۷۸

فصل ۷ ۸۴

برنامه ریزی سازمان یافته، مشخصه‌های عملی سازی اشتیاق.....	۸۴
برنامه ریزی برای فروش خدمات.....	۸۷
مشخصه‌های برجسته رهبری.....	۸۷
۱۰ علت عمده شکست رهبری.....	۸۹
زمینه‌های مناسب رهبری.....	۹۱
کی و چگونه وارد موقعیت جدیدی شویم؟.....	۹۲
رزومه.....	۹۳
چگونه شغل مد نظرمان را به دست آوریم.....	۹۵
نرخ کیفی و کمی چیست؟.....	۹۷
ارزش مالی خدمات شما.....	۹۹
سی و یک دلیل عمده شکست.....	۹۹
۲۸ سوالی که باید جواب دهید.....	۱۰۷
پرسشنامه تحلیل خود.....	۱۰۷
اندوختن ثروت.....	۱۱۰

فصل ۸ ۱۱۴

تصمیم گیری: مهارت غلبه بر تردید.....	۱۱۴
--------------------------------------	-----

فصل ۹ ۱۱۸

پافشاری.....	۱۱۸
نشانه‌های عدم پافشاری.....	۱۲۴
افزایش پافشاری.....	۱۲۷

فصل ۱۰ ۱۳۱

- قدرت، نیرویی محرکه است ۱۳۱
- قدرت برای اندوختن ثروت ضروری است ۱۳۱
- کسب قدرت از طریق متخصصان ۱۳۲

فصل ۱۱ ۱۳۶

- احساس جنسی / تحول گرایی ۱۳۶
- ده محرک ذهن ۱۳۷
- نبوغ با حس ششم پیشرفت می کند ۱۳۹

فصل ۱۲ ۱۵۱

- ذهن ناخودآگاه / کانال ارتباطی ۱۵۱
- هفت احساس مثبت ۱۵۴
- هفت احساس منفی ۱۵۵

فصل ۱۳ ۱۵۷

- مغز : ایستگاه گیرنده و فرستنده افکار ۱۵۷
- ماجرای شگفت انگیز مغز ۱۵۹

فصل ۱۴ ۱۶۱

- حس ششم / دروازه قلعه دانش و خرد ۱۶۱
- شخصیت سازی از طریق تلقین کردن ۱۶۳

فصل ۱۵ ۱۶۷

- غلبه بر شش شبخ ترس ۱۶۷
- شش ترس اصلی ۱۶۸
- ترس از فقر ۱۶۹
- علائم ترس از فقر ۱۷۱
- انسان با پول متمایز می شود ۱۷۴
- ترس از انتقاد ۱۷۴

علائم ترس از انتقاد.....	۱۷۵
ترس از بیماری.....	۱۷۶
علائم ترس از بیماری.....	۱۷۸
ترس از دست دادن شخص مورد علاقه.....	۱۷۹
نشانه‌های ترس از دست دادن عشق.....	۱۷۹
علائم ترس از مرگ.....	۱۸۱
کارگاه شیطان: هفتمین شیطان اصلی.....	۱۸۲
مصونیت از افکار منفی.....	۱۸۳
تست خود شناسی.....	۱۸۴
پنجاه و پنج عذر و بهانه مشهور.....	۱۸۹

پیشگفتار

موضوع بحث هر یک از فصول این کتاب، رموز ثروتمند شدن افراد موفق است که من طی چندین سال با صحبت با آنها، زندگی و موفقیت‌های‌شان را بررسی کرده‌ام. این رموز را حدود پنجاه سال پیش از اندرو کارنگی آموختم. اندرو کارنگی، یک انسان دوست داشتنی اسکاتلندی بود که این موضوع را در دوران کودکیم به ذهنم انداخت. بعد روی صندلی جلویم نشست، با محبت به من چشمکی زد و صبر کرد تا مطمئن شود آیا حرفش را کاملاً فهمیده‌ام یا نه، یا مغزم به اندازه‌ای بزرگ شده است که توصیه او را عملی سازم. وقتی مطمئن شد که ایده او را فهمیده‌ام، به من پیشنهاد کرد که بیست سال و حتی بیشتر، سخنانش را به کل دنیا انتقال دهم و به جرات می‌توانم بگویم که بدون آن پیشنهاد، شاید کل زندگیم به شکست و ناکامی منتهی می‌شد. پیشنهاد او را پذیرفتم و همکاریم را با او شروع کردم و تا کنون قولی را که به او داده‌ام، فراموش نکرده‌ام.

در این کتاب، رموز موفقیتی را خواهید خواند که هزاران نفر در زمینه‌های مختلف زندگی‌شان به طور موثری آن‌ها را به کار گرفته‌اند. آقای کارنگی به فرمولی اعتقاد داشت که مانند معجزه‌ای انسان را به اوج ثروت می‌رساند و باید به افرادی که فرصت آن را تا به امروز به دست نیاورده‌اند، اطلاع داده شود تا آن را درکسب درآمد، به کار گیرند. آقای کارنگی با امیدواری بیان داشت که من می‌توانم ایده‌های او را بر اساس تجربه زنان و مردان موفق که با آن‌ها گفت و گو داشته‌ام، بررسی کنم. او بر این باور بود که این فرمول باید در کلیه مدارس و دانشگاه‌ها تدریس شود. می‌گفت اگر این موضوع به درستی آموزش داده شود، سبب انقلابی عظیم در نظام آموزشی ما خواهد شد، او معتقد بود که می‌توان سال‌های تحصیل در مدارس را به نصف آنچه امروزه است، کاهش داد.

تجربه او با چارلز شواب و مردان جوانی مانند او، آقای کارنگی را متقاعد کرد که بسیاری از آنچه که در مدارس آموزش داده می‌شود، هیچ ارزش خاصی در رابطه با کسب درآمد برای زندگی یا جمع آوری ثروت ندارد. او تصمیم خودش را گرفته بود، زیرا بسیاری از جوانان را یکی پس از دیگری به کار مشغول می‌کرد، بسیاری از آن‌ها سواد چندانی نداشتند، اما او توانست با آموزش به آن‌ها با استفاده از این فرمول، سبب توسعه در زمینه رهبری شود. علاوه بر این، آموزش او و هر کسی که دستورالعمل‌هایش را دنبال می‌کرد، باعث ایجاد ثروت برای هر دو طرف می‌شد. در فصل (ایمان) با سرگذشت شگفت‌انگیز شرکت بزرگ فولاد آمریکا آشنا می‌شوید.

تمام موفقیت این شرکت توسط مرد جوانی به دست آمد که کارنگی از طریق او اثبات کرد که هر کسی که مشتاق باشد، می‌تواند از مزایای آن بهره‌مند شود. چارلز شواب توانست با استفاده از رموز موفقیت اندرو به پیروزی چشمگیری دست یابد و با استفاده از این فرمول ششصد میلیون دلار ثروت برای او حاصل شد.

این حقایقی است که تقریباً تمام کسانی که کارنگی را می‌شناسند، با آن آشنایی دارند و به شما می‌آموزند که با خواندن این کتاب به چه چیزهایی دست خواهید یافت و چه چیزهایی سهم شما خواهد بود و این البته به شرطی است که در هدف خود مصمم باشید و بدانید که در پی چه چیزی هستید. رموز موفقیت به هزاران زن و مردی که از آن برای سود شخصی استفاده کرده‌اند، انتقال داده شده است. خیلی از آن‌ها از آن بهره‌مند شده‌اند، بسیاری به ثروت رسیده‌اند، بسیاری دیگر زندگی شخصی خود را با آن سر و سامان داده‌اند. یک روحانی از آن به گونه‌ای استفاده موثر کرد که به درآمد چشم‌گیری رسید.

آرتور ناش، خیاط اهل اینسینان توانست با استفاده از فرمول موفقیت آقای کارنگی تحولی در حرفه‌اش ایجاد کند. او از موسسه‌ای ورشکسته، سازمانی موفق ساخت و سود کلانی را نصیب صاحبان شرکت کرد. امروزه با آن که آقای ناش دیگر در قید حیات نیست، موفقیت سازمان او هم چنان تضمین شده است. تجربه او مفصلاً در روزنامه‌ها و مجلات مورد بحث قرار گرفته و درباره‌اش بسیار نوشته شده است.

استوارت آستین وایر ، اهل دالاس تگزاس از شمار افرادی بود که از این فرمول کارنگی در حرفه اش استفاده کرد . او برای این موضوع آماده بود ، آنقدر آماده بود که کارش را رها کرده و به تحصیل در رشته حقوق روی آورد . آیا او موفق شد ؟ داستان زندگی او را نیز برایتان شرح خواهم داد.

روزی که از کالج فارغ التحصیل شدم ، این رموز را به جنیس راندولف گفتم و او آن را با موفقیت به کار گرفت، او اکنون در سومین دوره خود به عنوان عضو کنگره مشغول به کار است و توانست این فرصت عالی را حفظ کند ، تا زمانی که در نهایت پای او را به کاخ سفید باز کرد.

در دانشگاه لوسال ، وقتی در سمت مدیر تبلیغات کار می کردم با رضایت تمام دیدم که چگونه آقای چاپلین با استفاده موثر از فرمول موفقیت کارنگی ، دانشگاه لوسال را به یکی از دانشگاه های بزرگ و معتبر کشور تبدیل کرده است.

من بیش از صد بار در صفحات این کتاب به این رموز اشاره کرده ام . اسم مشخصی را برای آن انتخاب نکرده ام، زیرا این چنین به نظر می رسد، وقتی با آن سر بسته برخورد می کنیم، موفقیت و کارایی بیشتری خواهد داشت . دقیقاً زمانی که کاملاً برای آن آماده باشید، می توانند از آن استفاده بیشتری ببرید و آن را جست و جو کنید . به همین دلیل بود که آقای کارنگی مفهوم آن را برای من بازگو کرد ، بدون این که نام خاصی برای آن در نظر بگیرد.

اگر شما آمادگی لازم را برای استفاده از آن را دارید، تقریباً در هر فصل یک بار این رموز را شناسایی خواهید کرد، بدین وسیله هر کس به روش خود پس از رسیدن به آمادگی لازم از این فرمول استفاده می کند.

زمانی که این کتاب نوشته شد، پسر من، که سال گذشته تحصیلات دانشگاهی اش را به اتمام رسانده بود، دستنویس فصل دوم را برداشت، آن را خواند و رموز آن را برای خودش کشف کرد. او از این اطلاعات به نحو موثری استفاده می کرد که به طور مستقیم در جایگاه مسئولانه ای قرار گیرد که حقوق اولیه ای بیشتر از حد متوسط آن چه دیگران کسب می کنند را به دست آورد. داستان او در فصل دوم شرح داده شده است.

اگر شما تاکنون نا امید شده اید و تحت تاثیر مشکلی روح و روان تان قرار دارید ،

اگر تلاش خود را کرده اید و شکست خورده اید ، اگر بیمار و معلول بوده اید ، استفاده از فرمول کارنگی دقیقا همان چیزی است که باید آن را درک و در زندگی خود استفاده نمایید.

پرزیدنت ویلسون در جنگ جهانی اول از این رموز استفاده فراوانی کرد . او جزییات رموز موفقیت را به تک تک سربازانش در جنگ منتقل ساخت و آن را قبل از اعزام سربازان به جبهه به گونه‌ای تاثیرگذار به آن‌ها آموزش داد . پرزیدنت ویلسون به من گفت که به کمک این فرمول توانستیم بخش قابل توجهی از هزینه‌های جنگی را تامین کنیم.

یکی از مشخصه‌های بارز این رموز این است که وقتی کسی به آن‌ها تسلط می‌یابد و آن‌ها را به کار می‌گیرد ، مسیر رسیدن به موفقیت را در پیش روی خود می‌بیند. اگر در این مورد تردید دارید، اسامی کسانی را که از این فرمول استفاده کرده اند مطالعه کنید.

بدون زحمت چیزی عاید شما نمی‌شود.

برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید، گرچه این هزینه در مقابل آن چه حاصل می‌شود، بسیار ناچیز است اما کسانی که واقعا خواستار آن نباشند، بدون پرداخت هیچ بهایی نمی‌توانند به آن دست یابند . این فرمول با پول خریدنی نیست . این فرمول دارای دو بخش است ، بخش اول را کسانی که اشتیاق داشتنش را دارند، از پیش تصاحب کرده اند. رموز موفقیت از آن کسانی می‌شود که برای آن آمادگی لازم را داشته باشند و ارتباطی به آموزش رسمی ندارد . مدت ها قبل از تولد من، توماس ادیسون از این رموز به طرز معجزه آسایی استفاده کرد و به بزرگترین مخترع جهان تبدیل شد. فراموش نکنید که توماس ادیسون بیش از سه ماه به مدرسه نرفت.

این رموز به ادوین بارنس انتقال یافت . او همکار تجاری آقای ادیسون بود و به قدری موثر از این رموز استفاده کرد که با وجود آن که در آن زمان سالی بیش از ۱۲۰۰۰ دلار درآمد نداشت، توانست ثروت کلانی به دست آورد و در جوانی خود را بازنشسته کند. داستان زندگی او را در فصل اول کتاب شرح داده ایم . باید بدانید که

رسیدن به ثروت، رویای دست نیافتنی نیست. می‌توانید به آن چه که می‌خواهید، برسید. ثروت، شهرت، شناخت و خوشبختی می‌تواند سهم کسانی باشد که با عزمی راسخ تصمیم گرفته‌اند به آن دست یابند.

ممکن است پرسید که چگونه این موارد را می‌دانید و وقتی که این کتاب را کامل خواندید، جواب این سوال تان را می‌گیرید. شاید هم در همان فصل اول و شاید هم در آخرین صفحه کتاب به جواب سوال تان برسید.

زمانی که در بیست سالی درمورد توصیه کارنگی تحقیق می‌کردم، زندگی صدها انسان مشهور را مورد مطالعه قرار دادک. بسیاری از آن افراد بر این باور بودند که موفقیت‌های خود را مدیون رموز موفقیت کارنگی هستند. برخی از این افراد موفق را در این جا نام می‌برم:

هنری فورد

تئودور روسورت

ویلیام ویرینگلی

جون داویس

جون وانامارکار

البرت هوبارت

ای ام استاتلر

ویلبور وریت

هنری دوهرتی

چارلز شواب

کروس کورتیس

دنیل ویلارد

جورج ایستمن

توماس ادیسون

.....

این نام‌ها فقط تعداد اندکی از صدها آمریکایی موفق معروف را نشان می‌دهد که

دستاوردهای آنها، به صورت مالی و غیرمستقیم، حاکی از آن است که کسانی که رموز را می‌فهمند و اعمال می‌کنند، به اهداف والایی در زندگی می‌رسند. من هرگز کسی را نمی‌شناسم که از این رموز الهام نگرفته و قادر به کسب موفقیت قابل توجه‌ای در انتخاب این رموز نشده باشد. من هرگز کسی را نمی‌شناسم که بتواند خود را متمایز کند یا هرگونه ثروتی را بدون داشتن این رموز اندوخته کند.

از این دو واقعیت، من نتیجه‌گیری می‌کنم که "رموز" موفقیت از آنچه که به عنوان "آموزش" شناخته می‌شود، مهم‌تر می‌باشد.

در حقیقت آموزش چیست؟ این سوال به طور مفصل پاسخ داده شده است. در حالی که این کتاب را می‌خوانید رموزی که به آن اشاره کردم را از درون کتاب بیرون می‌کشید.

اما این زمانی اتفاق می‌افتد که شما برای آن از آمادگی لازم برخوردار باشید. وقتی به آمادگی لازم برسید آن را خواهید یافت. فرقی ندارد که فصل اول یا آخر را می‌خوانید. در این لحظه اندکی مکث کنید. رموز موفقیت را در آغوش بگیرید و بدانید که یکی از با ارزش‌ترین ثروت و دارایی شماست. زمان مطالعه کتاب به نکته دیگری نیز توجه کنید و آن اینکه ما به حقایق اشاره کرده ایم، افسانه در کار ما جایی ندارد. همه کسانی که از آمادگی لازم برخوردار باشند میدانند که چگونه از آن به نفع خود استفاده کنند. این اشخاص از انگیزه لازم برای شروع کار خود برخوردار خواهند بود.

و در آخر، قبل از این که مطالعه فصل اول را شروع کنید، من توصیه مختصری برای شما دارم که این رموز را برای شما مشخص می‌کند. تمام موفقیت‌ها، تمام ثروت‌های حاصله، نتیجه آغاز یک ایده است و از آن سرچشمه می‌گیرد.

اگر برای این رموز آماده باشید در همین ابتدا یک دوم آن را دارید و نیمی از راه موفقیت را پشت سر گذاشته‌اید. بنابراین نیمه دیگر را به محض آن که به ذهن شما برسد، فرا خواهید گرفت.

فصل اول

مقدمه

مردی که با اندیشیدن موفق شد با توماس ادیسون شریک شود

یقیناً اندیشه، ابزار قدرتمندی است که وقتی با هدف معین، عزم استوار و اشتیاقی سوزاننده آمیخته می‌شود، مسیر رسیدن به ثروت و سایر دارایی‌های مادی را به روی انسان باز می‌کند.

طی سی سال گذشته، این موضوع برای ادوین بارنس روشن شد که انسان این قدرت را دارد که به کمک اندیشیدن ثروتمند شود. او بی مقدمه و ناگهانی به این اثبات و کشف نرسید، آگاهی او اندک اندک و تدریجی بود، آغاز این مسیر با اشتیاقی سوزان همراه بود که می‌خواست شریک تجاری ادیسون کبیر شود. یکی از مشخصه‌های بارز اشتیاق بارنس این بود که هدفی معین و قطعی داشت. او خیلی ساده و راحت می‌خواست با ادیسون ولی نه برای او، کار کند. ماجرای رسیدن وی به هدف والایش را دقیق بخوانید. زمانی که این اندیشه به ذهنش خطور کرد، هرگز شرایط عملی کردن آن را نداشت. دو مشکل بزرگ بر سر راهش قرار داشت. اول این که ادیسون را نمی‌شناخت و دوم این که پول کافی نداشت که با قطار به شهر آرنج نیوجرسی برود. این مشکلات برای دلسرد کردن یک انسان کافی است که او را از شور و شوقش برای ادامه و رسیدن به هدف اش دور کند.

اما خواسته او یک چیز معمولی نبود که بتواند به راحتی آن را نادیده بگیرد. وی برای رسیدن به آمال و آرزوهایش مصمم بود و یقین داشت که می‌تواند راهی را بیابد که او را به هدفش نزدیک کند. سرانجام تصمیم گرفت که با چمدانی خالی به راه بیافتد تا این

که شکست را بپذیرد.

او در آزمایشگاه ادیسون خودش را مخترع بزرگ معرفی کرد. به او گفت که قصد دارد با وی وارد روابط تجاری شود. آقای ادیسون سال ها بعد، از اولین جلسهای که با آقای بارنس داشت گفت:

"رو به روی من ایستاد، مانند بی پول های معمولی و عادی بود، اما یقین و اعتماد از چهره اش خوانده می شد و به من نشان می داد که آمده است تا با من به آن چه که می خواهد، برسد. من با سال ها تجربه ارتباط با اشخاص می دانستم وقتی کسی عمیقاً می خواهد به هدفش برسد، مطمئناً و بی شک به آن دست خواهد یافت. من به او، فرصتی را که در پی اش آمده بود، دادم، زیرا که در چهره اش خواندم که برای رسیدن به هدفش مصمم شده و برای آن تلاش می کند و اتفاقاتی که بعد ها رخ داد به من اثبات کرد که در مورد او اشتباه نکرده بودم."

تنها چیزی که بارنس جوان به آقای ادیسون گفته این بود که موقعیتی که در اختیار او قرار داده اند، کم اهمیت تر از چیزی بود که انتظار آن را داشت. آن چه که توانسته بود پای بارنس را به دفتر آقای ادیسون باز کند، ظاهر او نبود، زیرا وضع ظاهری بیان گر درون واقعی او نبود. آن چه که باعث موفقیت این مرد در قدم نخست شده بود، اندیشه ای بود که در سر می پروراند. بارنس در همان دیدار اول با ادیسون شریک نشد. ادیسون فرصتی در اختیار او قرار داد که با حقوقی اندک در دفترش برای او کار کند. نوع کار برای ادیسون چندان اهمیتی نداشت، اما برای بارنس بسیار مهم بود، زیرا فرصتی به او داده بود تا کالای خود را در معرض نمایش قرار دهد تا شریک مورد نظرش آن را ببیند. ماه ها به همین روال سپری شد. ظاهراً اتفاقی که بارنس را به هدفش نزدیک تر کند، پیش نیامد. اما در ذهن او اتفاق مهمی جرقه می زد. آتش اشتیاق شراکت با آقای ادیسون لحظه به لحظه در وجود او شعله ور تر می شد. روان شناسان به درستی گفته اند که وقتی کسی در واقع برای رسیدن به هدفش، آماده می شود، قطعاً به آن خواهد رسید. بارنس برای بستن قرارداد شراکت با ادیسون کاملاً آماده بود و از سوی دیگر مصمم بود این موقعیت را تا زمانی که به خواسته اش نرسیده، حفظ کند.

او هرگز به خود نگفت «خوب چه فایده ای دارد، بهتر است از این کار منصرف

شوم و وارد کار فروشندگی شوم.» به جای این حرف او به خود گفت «من در این جا هستم تا با ادیسون شریک شوم و اگر تا آخر عمرم محبور باشم منتظر بمانم، این کار را می‌کنم تا به این هدفم برسم.» او واقعا برای رسیدن به این خواسته خود بسیار پشتکار داشت و مصرانه آن را دنبال می‌کرد. در واقع، اگر انسان‌ها پایبند به عقیده خود باشند و هدف‌شان را رها نکنند و به قدری مقاومت کنند تا خواسته‌شان به وسواسی دائمی تبدیل شود، چه اتفاق‌هایی در انتظار آن‌هاست.

شاید بارنس جوان در آن زمان این را نمی‌دانست. اما اراده راسخ او و اصراری که برای رسیدن به این هدف حیاتی‌اش داشت، کافی بود تا او را در مقابل تمام مشکلات و دشواری‌ها، مقاوم و استوار نگه دارد تا به فرصت مناسبی که انتظار آن را می‌کشید، دست یابد و سرانجام فرصت به شکلی غیرمنتظره از راه رسید و از مسیری برعکس آن چه بارنس پیش بینی کرده بود برایش فراهم شد. بدانید که این یکی از ترفندهای فرصت است.

فرصت پشت در خانه شما کمین می‌کند، گاهی به صورت مصیبت وار ظاهر می‌شود و گاه شکل شکست موقتی به خود می‌گیرد. به همین دلیل است که خیلی‌ها نمی‌توانند فرصت مناسب را تشخیص دهند.

آقای ادیسون دستگاه جدیدی اختراع کرده بود. آن روزها به این وسیله «ماشین دیکته ادیسون» می‌گفتند. فروشندگان ادیسون اشتیاق چندانی به این دستگاه نشان نمی‌دادند و می‌گفتند که فروش این دستگاه آسان نیست. اما بارنس در این دستگاه جدید فرصتی مناسبی یافت. جز بارنس و خود مخترع کسی نسبت به این دستگاه دید خوبی نداشت.

بارنس می‌دانست که می‌تواند این دستگاه دیکته ادیسون را بفروشد. او موضوع را با ادیسون در میان گذاشت و بلافاصله او این فرصت را به بارنس داد. بارنس دستگاه را فروخت و در واقع او به چنان فروش موفقیت‌آمیزی رسید که ادیسون با او قراردادی امضا کرد و فروش این محصول را در تمام کشور به او واگذار کرد. این معامله بیش از سی سال طول کشید، با این قرارداد بارنس به ثروت رسید، اما به غیر از ثروت به چیزی فراتر دست یافت. او ثابت کرد که می‌توان با اندیشیدن ثروتمند شد.

از این که اشتیاق نخست بارنس برای رسیدن به هدفش، تا چه اندازه او را به ثروت رساند، چیزی نمی دانم. شاید بارنس دو یا سه میلیون دلار به دست آورد، اما این دارایی در مقایسه با آگاهی عظیمی که به آن رسید قابل مقایسه نیست و آگاهی او این بود که می توان با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده، اندیشه را به ثروت مادی تبدیل کرد.

بارنس عملاً با اندیشیدن شریک ادیسون کبیر شد. او موفق شد با اندیشیدن به موفقیتی بزرگ دست یابد. او در ابتدا فقط می دانست که در پی چه آمده است و چه می خواهد. او عزمی راسخ داشت که به او این قدرت را می داد تا زمان دستیابی به هدف روی پای خود بایستد. او برای شروع هیچ پولی نداشت. تحصیلات پایینی داشت. نفوذ زیادی نداشت. با این نیروهای ناملموس خودش را در کنار مخترع بزرگی که در تمام عمرش دیده بود، قرار داد.

در فاصله سه قدمی طلا

یکی از دلایل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی دلسرد می شویم و دست از تلاش برمی داریم. همه ما این را زمانی تجربه کرده ایم.

در زمانی که همه در اندیشه رسیدن به طلا بودند عمومی داری به «تب طلا» مبتلا شد. به سوی غرب به راه افتاد، تا با حفاری زمین به ثروت برسد. او اصلاً نشنیده بود که در مغز انسان طلایی بسیار بزرگ تر از آن چه که او از زمین بیرون می کشد، وجود دارد. او با این تفکر با بیل و کلنگ سرگرم کار شد.

بعد از هفته ها زحمت و کار طاقت فرسا، به معدن طلا رسید. اکنون به دستگاهی نیاز داشت که این طلاها را از دل خاک بیرون بکشد. بی آنکه کسی متوجه شود، روی معدن را پوشاند و به سمت خانه اش در ویلیامزبرگ در ایالت مریلند رفت تا موضوع را برای بستگان و بعضی از همسایگانش تعریف کند. آن ها دور هم جمع شدند و پول خرید دستگاه حفاری را با کمک هم جمع آوری کردند، آن را خریدند و به محل معدن طلا بردند. عمو و داری مشغول کار شدند.

ابتدا با کامیون طلاهای معدن را به کوره ذوب و استخراج طلا فرستادند. معلوم شد که یکی از غنی ترین معادن کلورادو را پیدا کرده بودند. حمل چند کامیون کم و

بیش بدهی هایی را به همراه داشت و مقداری طلا کافی بود تا همه بدهی آن را را صاف کند و زمان آن رسیده بود تا به سودی قابل ملاحظه برسند. با مته های حفاری زمین را می کردند. داربی و عمویش امید وار تر می شدند، تا این که اتفاقی افتاد . رگه های طلا ناگهان ناپدید شدند . آن ها به پایان رنگین کمان رسیده بودند. دیگر اثری از معدن طلا نبود . به کندن زمین ادامه دادند ، با نا امیدی می خواستند رگه طلا را دوباره بیابند ، اما موفق نشدند.

سرانجام تصمیم گرفتند آن را رها کنند. دستگاه حفاری را به چند صد دلار فروختند و با قطار به سوی منزل شان برگشتند . کسی که دستگاه را خریده بود از یک مهندس معدن خواست تا برود و معدن را ببیند و برای او محاسبه کوچکی انجام دهد . مهندس گفت که پروژه حفاری معدن به یں دلیل شکست خورده که صاحبان آن با کار معدن و اصول آن آشنایی نداشتند.

محاسبات مهندس حاکی از آن بود که رگه طلا در فاصله سه قدمی از محلی که خانواده داربی کارشان را رها کرده بودند ، مجددا ظاهر خواهد شد و دقیقا این اتفاق هم افتاد . کسی که دستگاه حفاری را خریده بود به میلیون ها دلار ثروت رسید . او به حقیقت مهمی دست یافته بود و آن این که قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصص در آن زمینه مشورت کرد.

تمام پولی که صرف خرید ماشین شده بود، با تلاش های داربی از بین رفت. پولی که از همسایگان و بستگانش گرفته بود، به خاطر ایمانی بود که آن ها به او داشتند. او چند سال بعد آن پول ها را به همه پس داد.

داربی مدت ها بعد ، ضرر خود را جبران کرد . او به ثروتی خیلی بیش از این دست یافت و این زمانی بود که او به کشفی بزرگ رسید. او فهمید که اشتیاق می تواند به طلا تبدیل شود . آقای داربی وارد حرفه بیمه عمر شد.

آقای داربی با وجود این که می دانست به خاطر آن که در سه قدمی طلا دست از کار کشیده و سود هنگفتی را از دست داده است با خودش گفت «من در فاصله سه قدمی طلا، دست از تلاش برداشتم اما از این به بعد ، وقتی به سمت مردم می روم و از آن ها جواب رد می شنوم، هرگز تسلیم نمی شوم.»

داربی جز پنجاه نفر افرادی شد که سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر می‌فروشد. او از شکستی که در کار استخراج از معدن طلا متحمل شد، عبرت گرفت. او می‌دانست که قبل از موفقیت باید شکست‌های موقتی را پذیرفت. وقتی سایه‌های شکست از راه می‌رسند، ساده‌ترین و به ظاهر منطقی‌ترین کار، دست کشیدن از فعالیت است و این دقیقا همان کاری است که همه آن را انجام می‌دهند. بیش از ۵۰۰ نفر، از موفق‌ترین افراد کشور در مصاحبه با من گفته‌اند که بزرگ‌ترین موفقیت آن‌ها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند، نصیب‌شان شده است. مثل این می‌ماند که شکست عمدا در یک قدمی موفقیت چهره می‌ایستد.

درس مقامت ۵۰ سنتی

کمی پس از آن که آقای داربی مدرکش را از دانشگاه مردان سخت‌کوش دریافت کرد و تصمیم گرفت که از تجربه خود در کار معدن استفاده کند، فهمید که «نه» گفتن لزوماً به معنای نه نیست.

در بعد از ظهر یکی از روزها، داربی به عمویش در یک آسیاب قدیمی ارد گندم کمک می‌کرد. عمویش مزرعه بزرگی داشت که در آن، تعدادی کشاورز بومی زندگی می‌کردند. آرام در باز شد و دختر بچه بومی کم سن و سالی به داخل آمد، دختر بچه یکی از مستاجرهای بود. او نزدیک در نشست. عمو سرش را بلند کرد، دختر بچه را دید، با صدایی خشن از او پرسید «چه می‌خواهی»؟

کودک جواب داد «مادرم گفت ۵۰ سنت از شما بگیرم و برایش ببرم.»

عمو جواب داد «ندارم، زود برگرد به خانه ات.»

کودک جواب داد «چشم» اما از جای خود تکان نخورد.

عمو به کار خود ادامه داد. آن قدر سرگرم بود که متوجه نشد کودک سر جای خود ایستاده و نرفته. وقتی سرش را بلند کرد، کودک را دید که سر جای خود نشسته و نرفته است. سرش داد کشید «مگه نگفتم برو خانه. زود باش، و گرنه به حسابت می‌رسم.» اما دختر بچه گفت «چشم». اما از سر جایش تکان نخورد.