

# بندیشید و ثروتمند شوید

ناپلئون هیل

ترجمه

آرزو نخکوب بکری

www.Ketab.ir

|                     |                                     |
|---------------------|-------------------------------------|
| سرشناسه             | هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ - ۱۹۷۰ م.        |
| عنوان و نام پدیدآور | Hill, Napoleon                      |
| مشخصات نشر          | تهران: الماس دانش آسمان گنبد، ۱۳۹۸. |
| مشخصات ظاهری        | ۲۳۰ ص: ۵/۱۴×۵/۲۱ م.                 |
| شابک                | ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۷-۸                   |
| وضعیت فهرست نویسی   | فیا                                 |
| موضوع               | کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵ - ۱۹۱۹ م        |
| زبان                | Carnegie, Andrew                    |
| موضوع               | موفقیت در کسب و کار                 |
| موضوع               | Success in business                 |
| شناخته شده          | نخکوب نیاسر، ارزو، ۱۳۷۴ - مترجم     |
| رده بندی            | ۱۳۹۸/۸۹۳/۴۵۳۸۶                      |
| رده بندی دیگر       | ۶۵۰/۱                               |
| شماره کتابشناسی     | ۵۶۰۰۰۳                              |

|            |                         |
|------------|-------------------------|
| ناشر       | الماس دانش              |
| عنوان کتاب | پیندیشید و ثروتمند شوید |
| نویسنده    | ناپلئون هیل             |
| مترجم      | ارزو نخکوب نیاسری       |
| شمارگان    | جلد ۱۰۰۰                |
| نوبت چاپ   | اول - ۱۳۹۸              |
| قیمت       | ۴۵۰۰۰ تومان             |
| شابک       | ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۷-۸       |

کتابه حق برای من محفوظ است و استفاده از متن منوط به اجازه کتبی ناشر میسر می باشد

## فهرست

|     |                                                             |
|-----|-------------------------------------------------------------|
| ۵   | مقدمه نویسنده                                               |
| ۱۵  | فصل اول: قدرت فکر                                           |
| ۱۹  | در سه قدمی معدن طلا                                         |
| ۲۳  | فصل دوم                                                     |
| ۲۳  | خواست: عطیه آغاز تمام پیشرفت هاست                           |
| ۵۵  | فصل سوم: ایمان؛ تجسم و باور رسیدن به خواسته                 |
| ۵۵  | (دومین گام به سوی ثروت)                                     |
| ۵۵  | چگونه ایمان را تقویت کند                                    |
| ۶۱  | فرمول اعتماد به نفس                                         |
| ۶۷  | سخنرانی یک بیلیون دلاری بعد از شش                           |
| ۷۵  | فصل چهار: تلقین به خود                                      |
| ۷۹  | خلاصه ای از دستورالعمل ها                                   |
| ۸۳  | فصل پنجم: گام چهارم رسیدن به ثروت                           |
| ۸۳  | دانش تخصصی: تجربه ها یا مشاهدات شخصی                        |
| ۹۹  | فصل ششم: تخیل: کارگاه ذهنی                                  |
| ۹۹  | (پنجمین گام به سوی ثروت)                                    |
| ۱۰۰ | تخیل به دو شکل است                                          |
| ۱۱۳ | فصل هفتم: برنامه های سازمان یافته: تبلور خواسته در قالب عمل |
| ۱۱۳ | (ششمین گام به سوی ثروت)                                     |

|                                                       |     |
|-------------------------------------------------------|-----|
| فصل هشتم: تصمیم‌گیری: تسلط بر تعلل و تعویق            | ۱۵۳ |
| (هفتمین قدم به سوی موفقیت)                            | ۱۵۳ |
| فصل نهم: پایداری و پشتکار: تلاش مداوم جهت تقویت ایمان | ۱۶۵ |
| (گام هشتم به سوی ثروت)                                | ۱۶۵ |
| فصل دهم: قدرت ذهن خردمند: نیروی محرک                  | ۱۷۹ |
| (نهمین قدم به سوی ثروت)                               | ۱۷۹ |
| فصل یازدهم: تسلط بر تبدیل رابطه جنسی                  | ۱۸۷ |
| (همین گام به سوی ثروت)                                | ۱۸۷ |
| فصل دوازدهم: شش نیمه هشیار: حلقه ارتباطی              | ۲۰۷ |
| (دوازدهم به سوی موفقیت)                               | ۲۰۷ |
| فصل سیزدهم: شش استگار: سال و دریافت افکار             | ۲۱۷ |
| (دوازدهمین گام به سمت ثروت)                           | ۲۱۷ |
| فصل چهاردهم: حس ششم: دروره ای با معجزه دانایی         | ۲۲۳ |
| (سیزدهمین گام به سوی ثروت)                            | ۲۲۳ |
| فصل پانزدهم: چگونه شش ترس اصلی را گول بزنیم           | ۲۳۵ |
| فصل شانزدهم: کارگاه شیطان                             | ۲۵۹ |
| ۵۵ بهانه معروف                                        | ۲۶۸ |

## مقدمه نویسنده

هر بخش این کتاب رازی را درباره پول سازی و ثروتمند شدن فاش می کند که بیش از ۵۰۰ نفر از افراد ثروتمند را به آرزوهای خود رسانده است که من در طی سال های طولانی آن ها را با دقت بررسی کرده ام.

بیشتر از ربع قرن پیش، اندرو کارنگی توجه مرا به این راز جلب کرد و آن پسر عاقل و دوست داشتنی اسکاتلندی، به طور ناگهانی آن را به ذهنم منتقل کرد، زمانی که پسر بچای بیش نبودم، روی صندلی اش نشست و با برق شادمانی در چشمانش به دقت نگاه کرد تا ببیند که من توانسته ام اهمیت حرفی که زده است را درک کنم یا نه.

وقتی دید که من متوجه منظورش شده ام، از من سؤال کرد که آیا می خواهی که بیش از ۲۰ سال از عمرت را صرف آماده سازی خودت و آموزش این راز به دنیا و مردان و زنانی کنی که ممکن است بدون دانستن این راز زندگی شان را به عنوان یک بازنده سپری می کنند.

گفتم بله می خواهم و با کمک آقای کارنگی به قولم عمل کردم.

این کتاب حاوی رازی است که بعد از اینکه هزاران نفر در هر قدم زندگی شان به آن عمل کرده اند، به یک آزمون عملی تبدیل شده است.

ایده ی آقای کارنگی بود که این فرمول جادویی را که برای او ثروت شگفت انگیزی به ارمغان آورده بود، در دسترس افرادی قرار بدهد که زمان کافی برای تحقیق درباره نحوه کسب درآمد را ندارند و او امیدوار بود که من بتوانم آن را امتحان کنم و صحت و درستی این فرمول را از طریق تجربه مردان و زنان که آن را آموخته و ثابت کنم. او معتقد بود که این فرمول باید در همه مدارس و دانشکده ها تدریس شود و من متوجه خود را در این باره بیان کرد که اگر فرمول به درستی آموزش داده شود، در هر سیستم آموزشی تغییرات اساسی ایجاد می کند که می تواند بیشتر از نصف زمانی را که در مدرسه به هدر می رود را کاهش دهد.

تجربه‌ای که با چارلز، ام. شواب<sup>۱</sup> و دیگر افراد جوانی مثل او داشت، آقای کارنگی را متقاعد کرد که بیشتر مطالبی که در مدارس تدریس می‌شوند در رابطه با کسب و کار و امرارمعاش و جمع کردن ثروت به هیچ وجه ارزشی ندارند و این تصمیم را گرفته بود زیرا افراد جوان را یکی پس از دیگری در مدرسه خود آموزش می‌داد و با هدایت آن‌ها به استفاده از این فرمول ویژگی‌های رهبری کمیاب را به آنان می‌آموخت. علاوه بر این، مربی‌گری او برای همه کسانی که از دستورالعمل‌های او پیروی می‌کردند ثروت هنگفتی به دنبال داشت.

د. فصلی که مربوط به ایمان است، داستان شگفت‌انگیزی را خواهید خواند که کاربرد این فرمول را در یکی از سازمان‌های بزرگ در ایالت متحده آمریکا بیان می‌کند. این فرمول را یکی از شاگردان جوان آقای کارنگی به کاربرد و ثابت کرد برای همه کسانی که آماده پذیرش آن هستند، نتیجه خواهد داد. کاربرد فوق‌العاده این راز، توسط چارلز، ام. شواب، برای از موهب ثروت کلان و همچنین شانس و اقبال بزرگ در کارش شد حتی با صرف نظر از بزرگداشت، می‌توان گفت این نوع به کارگیری خاص فرمول حدود ۶۰۰ میلیون دلار برای او به ارمغان آورد.

این واقعیت‌ها و حقایق که تقریباً همه کسانی که آقای کارنگی را می‌شناسند از آن‌ها مطلع‌اند، او این پیش‌زمینه را به خوبی به شما می‌دهد که خواندن این کتاب چه چیزی را برای شما به ارمغان می‌آورد، به شرط آنکه بدانید چه چیزی را می‌خواهید. حتی پیش از این که طی بیست سال آزمون علمی، کتاب دستخوش تغییرات شود، به بیش از صدها هزار مرد و زن منتقل شد که از آن برای مافع شخصی خود استفاده کردند درست همان‌طور که آقای کارنگی برنامه‌ریزی کرده بود. عده‌ای کمک آن به خوشبختی دست یافتند و عده‌ای دیگر برای خلق هماهنگی و آرامش در منازل خود،

---

<sup>۱</sup> Charles M. Schwab

از آن استفاده کردند. یک روحانی چنان به نحو احسن از این فرمول استفاده کرد که برای او درآمدی بیش از ۷۵۰۰۰۰۰ دلار را در سال به ارمغان آورد.

آرتور ناش<sup>۲</sup>، یک خیاط اهل سینسیناتی توانست از این فرمول کسب و کار برای بنگاه ورشکسته خود استفاده کند تا فرمول را امتحان کند. کسب و کار او رونق گرفت و برای صاحبان آن خوشبختی و ثروت به همراه داشت. با وجود اینکه آقای ناش فوت کرده است اما کسب و کار او همچنان رونق دارد و در حال پیشرفت است.

این تجربه چنان منحصربه‌فرد بود که روزنامه‌ها و مجلات بیشتر از یک میلیون دلار از ارزش تبلیغات خود را به آن اختصاص دادند.

کاربرد فوق‌العاده این راز به دست استوارت آستین وایر<sup>۳</sup> از دالاس در شهر تگزاس رسید. او برای هدیرش این راز کاملاً آماده بود، آماده بود که از شغل خود و تحصیل رشته حقوق دست بردارد. آیا او موفق شد؟ این داستان هم در کتاب آورده شده است. من این راز را در روزنامه که جینگ رادولف<sup>۴</sup> از دانشگاه فارغ‌التحصیل شد به او گفتم و او به‌طور موفقیت‌آمیز آن را استفاده کرد که در حال حاضر سومین دوره خود را به‌عنوان نماینده مجلس سیر می‌کند. با یک فرصت عالی برای ادامه‌ی به کار بردن آن تا زمانی که او را به کاخ سفید ببرد.

درحالی‌که به‌عنوان مدیر تبلیغات دانشگاه لاسال کار می‌کردم و زمانی که آن دانشگاه بیش از یک اسم نبود دیدم که چطور آقای جی جی چاپلین با استفاده منحصربه‌فرد از فرمول، آن دانشگاه را به یکی از بهترین دانشگاه‌های کشور تبدیل کرد و این راز بیشتر از صدها بار در سراسر این کتاب آورده شده است. در اینجا آن را به‌طور مستقیم بیان نکرده‌ام، چرا که به نظر می‌رسد زمانی که آشکارا بیان نمی‌شود، موفقیت

<sup>۲</sup> Arthur Nash

<sup>۳</sup> Stuart Austin Wier

<sup>۴</sup> Jennings Randolph

بیشتری کار می‌کند و آن را به‌طور غیرمستقیم بیان می‌کنم تا کسانی که آماده‌ی پذیرش و یا در جستجوی آن هستند آن را بیابند.

به همین دلیل است که آقای کارنگی بدون ذکر نامی خاص، آن را به من یاد داد. اگر آماده‌اید تا آن را به کار بگیرید.

خوب است که بدانید در هر فصل از کتاب، حداقل یک‌بار به رمز موردنظر اشاره شده است. امیدوار بودم تا بتوانم به شما این را بگویم که چطور این راز را می‌توانید فهمید در صورتی که آماده پذیرش آن هستید به روش خودتان از این رمز یا فرمول استفاده کنید.

زمانی که مشغول نوشتن این کتاب بودم، پسرم که سال آخر دانشکده بود، نسخه خاصی از فصل دوم را خواند و رازی را برای خودش کشف کرد و چنان به‌طور مؤثر از آن اطلاعات استفاده کرد که مستقیم در یک شغل رسمی مشغول به کار شد و در همان ابتدای کار حقوق و درآمد بسیار بالایی را کسب کرد. من ماجرایش را به‌طور خلاصه در فصل دوم توضیح دادم. شما خواندن آن ممکن است احساسی را که در ابتدای کتاب داشته‌اید را از دست بدهد. اگر تاکنون ناامید شده‌اید و شکست خورده‌اید یا در اثر بیماری و ناراحتی جسمانی تلاش نکرده‌اید، ماجرای کشف راز توسط پسرم و استفاده از فرمول آقای کارنگی در دشت ناامیدی به فیاد شما خواهد رسید و شما را به آنچه که در جستجویش بودید خواهد رساند.

این راز، توسط رئیس‌جمهور وودرو ویلسون در طی دوران جنگ مورد استفاده قرار گرفت.

و او، آن را به همه سربازانی که در جنگ بودند آموزش داد و قبل از رفتن به خط مقدم از یادگیری صحیح آن اطمینان حاصل کرد. رئیس‌جمهور ویلسون به من گفت که این یک عامل قوی و قدرتمند در افزایش بودجه موردنیاز بر چهار جنگ بوده است.