

نابليون هيل

فكر وازداد ثراء

www.ketabo.ir

مراجعة وتحديث
الدكتور آرثر آر. بيل

سرشناسه	هیل، ناپلئون، ۱۸۸۴ - ۱۹۷۰م هیل، نابلیون، ۱۸۸۳، ۱۹۷۰
عنوان و نام پدیدآور	Hill, Napoleon
مشخصات نشر	فکر و ازدد ثراء / تالیف نابلیون هیل: ترجمه مکتبه جرییر
مشخصات ظاهری	قمر: کتاب قاصدک، ۱۴۴۴ق = ۱۴۰۳
شابک	۲۳۵ص
وضعیت فهرست نویسی	978-622-5411-94-4
یادداشت	هیپا
یادداشت	زبان: عربی
یادداشت	کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "راز موفقیت یا راه توانگر شدن" توسط انتشارات معرفت، ۱۳۳۸ و سپس با عناوین و مترجمان و نشران مختلف در سال های متفاوت منتشر شده است.
یادداشت	عنوان اصلی: Think and grow rich
عنوان دیگر	راز موفقیت یا راه توانگر شدن
موضوع	کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵ - ۱۹۱۹م
موضوع	Carnegie, Andrew
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business
شماره افزوده	مکتبه جرییر (ریاض)
رده بندی کنگره	HF۵۳۸+
رده بندی دیویی	650/1
شماره کتابشناسی ملی	9716604



منشورات کتاب قاصدک
QASDAQ BOOK PUBLICATION

فکر

وازدد ثراء

تألیف: نابلیون هیل

ترجمه: مکتبه جرییر

الناشر: کتاب قاصدک

الکمية: 1000 نسخة

الطبعة: الأولى - سنة 2024

www.qasdak.com

Iraq (+964) 7810004505

Iran (+98) 9900900340

Iran (+98) 25 37730007

إيران - قم - مجمع ناشران



ISBN: 978-622-5411-94-4

عقود

Think and Grow Rich

www.ketab.ir
Napoleon Hill

Revised and Updated by Arthur R. Pell, Ph.D.

المحتويات

١	تمهيد المؤلف للنسخة الأصلية
٦	تمهيد المؤلف للنسخة الحالية
٩	الفصل الأول: قوة الفكرة
٢٢	الفصل الثاني: الرغبة
٤٢	الفصل الثالث: الإيمان
٦٠	الفصل الرابع: الإيحاء الذاتي
٦٦	الفصل الخامس: المعرفة المتخصصة
٨٠	الفصل السادس: الخيال
٩٥	الفصل السابع: التخطيط المنظم:
١٢٨	الفصل الثامن: القدرة على اتخاذ القرار:
١٤١	الفصل التاسع: المثابرة
١٥٤	الفصل العاشر: قوة العقل المدبر
١٦٢	الفصل الحادي عشر: سر تحويل الطاقة الجنسية
١٨٠	الفصل الثاني عشر: العقل الباطن
١٨٨	الفصل الثالث عشر: العقل
١٩٤	الفصل الرابع عشر: الحاسة السادسة:

٢٠٤ الفصل الخامس عشر: كيف تفوق الأشباح الستة للخوف دهاء؟

٢١٧ الفصل السادس عشر: ورشة عمل الشيطان

٢٢٩ الفهرس

٢٣٥ نبذة عن المؤلفين

www.ketab.ir

تمهيد المؤلف للنسخة الأصلية

يأتي كل فصل من فصول هذا الكتاب على ذكر سر صنع المال، والذي مكن أكثر من ٥٠٠ ثري من تكوين ثروات ضخمة والذين قمت بتحليلهم بتأنٍ على مدار سنوات طويلة.

وقد لفت انتباهي إلى هذا السر "أندرو كارنيجي" منذ أكثر من ربع قرن مضى. فزج الرجل الأسكتلندي الماكر والمحبوب بهذا السر داخل رأسي عندما كنت مجرد صبي، ثم اتكأ للخلف في مقعده، بينما تبرق عيناه سعادة، وراقب بعناية ما إذا كنت ذكيًا بما يكفي لفهم المغزى الكامل لما قاله لي.

وعندما رأى أنني التفتلت في الفكرة، سألتني ما إذا كنت مستعدًا لقضاء عشرين سنة من عمري أو أكثر في إعداد نفسي لإعلان هذا السر على العالم، للرجال والنساء ممن قد يخفقون طوال مسيرتهم في الحياة بدون هذا السر. قلت له إنني مستعد للقيام بذلك، وبمساعدة من السيد "كارنيجي" استطعت الإيفاء بوعدي.

ويوجد هذا السر بين طيات هذا الكتاب، والذي جعله عملياً آلاف الأشخاص من كل دروب الحياة، فكانت فكرة السيد "كارنيجي" أن الوصفة السحرية - التي منحته ثروة ضخمة - لا بد أن تصبح في متناول الأشخاص ممن لا وقت لهم لتقصي كيفية صنع الآخرين للمال. وقد تمنى أن أتمكن من اختبار وتوضيح صحة الوصفة من خلال تجارب الرجال والنساء في كل موقف. لقد آمن أنه ينبغي تدريس الوصفة في جميع المدارس والكليات، وقال إنها لو دُرست بالشكل السليم فسوف تحدث ثورة وطفرة في نظام التعليم برمته حتى إن الوقت الذي يمضيه الطلاب في المدارس يمكن تقليصه إلى النصف.

وتجربته مع "تشارلز إم. شواب" (انظر صفحة ٥١)، وغيره من الشباب ممن على شاكلته، أقتعت السيد "كارنيجي" بأن قدرًا كبيرًا من المناهج التي تُدرس في المدارس عديمة القيمة تمامًا فيما يتعلق بكيفية كسب العيش أو تكوين ثروات. وقد توصل لهذا الرأي بعد أن ضم إلى عمله شابًا تلو آخر، معظمهم لم يكملوا تعليمهم، وطور بداخلهم قدرة قيادية نادرة من خلال تعليمهم استخدام هذه الوصفة. علاوة على هذا، فإن توجيهه ساعد كل من اتبع إرشاداته على تكوين ثروات.

في فصل الإيمان، سوف تقرأ القصة المذهلة للطريقة التي أجدت بها الوصفة نفعا مع شركة الحديد والصلب الأمريكية العملاقة. وقد أدركها ونفذها واحد من الشباب الذين أثبت لهم "كارنيجي" أن هذه الوصفة ستفلح مع كل المستعدين لها. وتطبيق هذا الشاب - "تشارلز إم. شواب" - الفردي للسر ساعده على تكوين ثروة ضخمة سواء من حيث المال أو الفرص. فبدقة، ساعده تطبيق هذه الوصفة على تكوين ثروة تقدر بـ ٦٠٠ مليون دولار.

وهذه الحقائق - وهي حقائق معروفة لكل شخص تقريبا عرف السيد "كارنيجي" - تعطيك فكرة جيدة عما ستمنحك إياه قراءة هذا الكتاب، بشرط أن تعرف ماذا تريد.

وحتى قبل أن يخوض عشرين عاماً من الاختبار، نجح السر مع أكثر من ١٠٠٠٠٠ رجل وامرأة ممن استخدموه لتحقيق مصلحة شخصية، كما توقع السيد "كارنيجي"، واستطاع بعض الأشخاص تحقيق ثروات من خلاله. واستخدمه الآخرون بنجاح في خلق الانسجام ببيوتهم.

وهذا السر الذي أشير إليه ذكر ما لا يقل عن مائة مرة عبر هذا الكتاب، وهو لم يتم تسميته بشكل مباشر، حيث يبدو وكأنه يحقق مزيداً من النجاح عندما يكشف عنه الغطاء ويترك مرئياً، حيث قد يتمكن هؤلاء المستعدون والذين يبحثون عنه من التقاطه. ولعل هذا هو السبب في أن السيد "كارنيجي" قد فقه نحوي بهدوء، دون أن يعطيني اسماً محدداً له.

وإن كنت مستعداً لتطبيقه، فسوف تتعرف على هذا السر على الأقل مرة واحدة في كل فصل. أتمنى لو كان باستطاعتي أن أخبرك كيف ستعرف إن كنت مستعداً، ولكن هذا سيحرمك من كثير من الفائدة التي ستنهلها إن اكتشفت الأمر بنفسك. عندما كنت أولف هذا الكتاب، التقط ابني، والذي كان حينئذ ينهي عامه الأخير بالكلية، مخطوط الفصل الثاني وقرأه واكتشف السر بنفسه. وقد استخدم المعلومات بفاعلية كبيرة حتى أنه ارتقى مباشرة إلى منصب كبير براتب أول يفوق كثيراً ما يمكن لأي رجل عادي أن يحصل عليه. وقد أوردت قصته بإيجاز في الفصل الثاني. وعندما تقرؤها، قد تتخلص من أي شعور راودك في بداية قراءة هذا الكتاب بأنه يعد بالكثير الذي لا يمكنه تحقيقه. وكذلك، إن كنت محبطاً، وإن واجهت صعاباً للنهوض بحياتك والتي استنزفت كل قطرة من روحك، إن كنت حاولت وأخفقت، وإن أصابك المرض أو الكرب بالشلل، فإن قصة اكتشاف ابني

هذه واستخدامه لوصفة "كارنجي" قد تكون بالنسبة لك بمثابة بحيرة في صحراء الأمل المفقود والتي طالما بحثت عنها.

واستخدم الرئيس "ودرو ويلسون" هذا السر بشكل مكثف، في أثناء الحرب العالمية الأولى. وقد مرره لكل جندي شارك في الحرب، والذي كان مغلفاً بعناية داخل التدريب الذي تلقوه قبل أن يصعدوا على الجبهة. وأخبرني الرئيس "ويلسون" بأنه كان عاملاً قوياً في جمع التمويلات اللازمة للحرب.

في وقت مبكر من القرن العشرين، ألهم هذا السر "مانويل إل. كويزون" (الذي كان في ذلك الحين المفوض المقيم في الفلبين) لتحرير شعبه واستطاع أن يقودهم بالفعل كأول رئيس لهم.

وثمة شيء يميز هذا السر وهو أن من يحصلون عليه ويستخدمونه يجدون أنفسهم مجروفين صوب النجاح بمجرد بذل قليل من الجهد، ولا يعرفون الفشل مطلقاً بعد ذلك! إن كان يرادك شك في هذا، فادرس أسماء هؤلاء ممن استخدموه وسجلاتهم، عند الإتيان على ذكرهم، واقتنع.

فلا يوجد ما يسمى شيئاً مقابل شيء!

فالسر الذي أشير له لا يمكن الحصول عليه بدون ثمن، رغم أن هذا الثمن لا يعتبر شيئاً مقارنة بقيمته. وهؤلاء الذين لا يبحثون عنه بشكل متعمد لا يستطيعون الحصول عليه مقابل أي ثمن، لأنه مقسم إلى جزأين، أحدهما يوجد بالفعل لدى هؤلاء المستعدين له.

والسر يجدي نفعاً بشكل متساو مع كل المستعدين له، وليس للتعليم علاقة به. فقبل أن أولد بفترة طويلة، وجد السر طريقه إلى "توماس إيه. إديسون" واستخدمه بذكاء شديد حتى أصبح أعظم مخترع في التاريخ، رغم أنه لم يقض بالمدرسة سوى ثلاثة أشهر.

ومُرر السر إلى أحد زملاء "إديسون"، واستخدمه بفاعلية كبيرة، ورغم أنه كان يجني في ذلك الحين ١٢٠٠٠ دولار فقط في العام، فإنه تمكن من جمع ثروة كبيرة، واستقال من عمله بينما كان لا يزال شاباً، وستجد قصته في بداية الفصل الأول، ولا بد أن تقنعك أن الثروات ليست بعيدة عن متناول يدك، وأنه مازال بوسعك أن تكون من تريد، وأنه يمكن أن ينال المال والشهرة والتبجيل والسعادة كل من هو مستعد وعائد العزم على نيل هذه النعم.

كيف لي أن أعرف هذه الأشياء؟ سوف تحصل على الإجابة قبل انتهائك من قراءة هذا الكتاب، وربما تجدها في الفصل الأول أو في آخر صفحة. فبينما كنت منكباً على مهمة إجراء الأبحاث التي استغرقت مني عشرين عاماً - والتي قمت بها بناء على طلب السيد "كارنيجي" - قمت بتحليل مئات الأشخاص ذاتي الصيت، والذين اعترف الكثيرون منهم بأنهم جمعوا ثروتهم الضخمة بمساعدة سر "كارنيجي". ومن هؤلاء الرجال:

هنري فورد
ثيودور روزفيلت
وليام ريجلي، الابن
جون وانايمكر
جيمس جيه. هيل
ويلبور رايت
وليام جيننجر بران
ودروو ويلسون
وليام هوارد تافت
إلبرت إتش. جاري
كينج جيليت
أليكساندر جراهام بيل
جون دي. روكفيلر
توماس إيه. إديسون
إف. دبليو. وولورث
كلارينس دارو

ولا تمثل هذه الأسماء سوى شريحة صغيرة من مئات الأمريكيين المعروفين ممن أثبتت إنجازاتهم - سواء كانت مالية أو غير ذلك - أن هؤلاء الذين يفهمون ويطبقون سر "كارنيجي" يرتقون إلى أعلى المنازل في الحياة، فكل الأشخاص الذين أعرفهم ممن ألهموا لاستخدام السر حققوا نجاحاً ملحوظاً في مساعيهم المختار. فأنا لا أعرف شخصاً استطاع تمييز نفسه عن غيره، أو جمع ثروة كبيرة،

لا يملك هذا السر، ويمكنني أن أستنبط من هاتين الحقيقتين أن السر أكثر أهمية، كجزء من المعرفة الضرورية لتحقيق الذات، من أي شيء آخر يتلقاه المرء مما يعرف باسم "التعليم".

ما التعليم بأية حال من الأحوال؟ إن الكثير من هؤلاء الرجال لم ينالوا سوى قدر محدود من التعليم، فأخبرني "جون وناميكر" ذات مرة بأن ما تعلمه في الفترة البسيطة التي قضاها في التعليم يشبه إلى حد كبير الماء الذي تغرقه القاطرة المائية وهي تسير عبره. ولم يكمل "هنري فورد" قط تعليمه حتى المدرسة الثانوية، ناهيك عن الجامعة. وأنا لا أحاول التقليل من قيمة التعليم، ولكنني أحاول التعبير عن إيماني الصادق بأن هؤلاء الذين يستوعبون السر ويطبقونه سيبلغون أعلى المناصب، ويجمعون ثروات، ويعقدون صفقات مع الحياة وفقاً لشروطهم هم، حتى لو كان تعليمهم ضئيلاً.

في بعض الأحيان، وأنت تقرأ، سيقفز السر الذي أشير إليه من الصفحة ويقف بجرأة أمامك، إن كنت مستعداً له! وعندما يظهر، سوف تتعرف عليه. وسواء تلقيت الإشارة في أول فصل أو آخر فصل، توقف لبرهة عندما يظهر واحتفل إعلاناً عن انتصارك.

وسوف يسرد لك الفصل الأول قصة صديقي العزيز الذي أدرك رؤيته للإشارة الخفية، والذي تعد إنجازاته في العمل عظيمة للغاية. يجب أن تقرأ هذه القصة، وغيرها، تذكر أنها تتعامل مع المشكلات المهمة في الحياة، من تلك النوعية التي تجابه كل الناس، تلك المشكلات التي تتمخض عن مسعى المرء لكسب عيشه؛ ليجد الأمل والشجاعة والسعادة وراحة البال؛ ليجمع ثروات ويتمتع بحرية الجسد والروح. تذكر أيضاً وأنت تبهر في هذا الكتاب أنه معنى بالحقائق وليس بالخيال، فهدفه هو توضيح حقيقة عالمية عظيمة والتي يمكن من خلالها أن يتعلم كل من هو مستعد ليس فقط ما يمكنه فعله ولكن كيف يفعله أيضاً، ويتلقى الحافز اللازم للبدء.

وكلمة أخيرة للاستعداد، اسمحوا لي بتقديم اقتراح موجز يمكن أن يكون بمثابة مفتاح للتعرف على سر "كارنيجي". وهو كالآتي: كل الإنجازات، وكل الثروات المكتسبة، تبدأ بفكرة! إن كنت مستعداً للسر، فإنك تملك بالفعل نصفه؛ لذا سوف تدرك سريعاً النصف الآخر بمجرد أن يصل لذهنك.

- نابليون هيل

١٩٣٧

تمهيد المؤلف للنسخة الحالية

عندما نُشر كتاب هذا الكتاب في عام ١٩٣٧، أُعْتَبِرَ واحدًا من أعظم الكتب الملهمة في وقته. وإلى جانب كتاب "دليل كارنيجي" كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء* وكتاب "نورمان فينسنت بيل" *The Power of Positive Thinking*، كان كل من يسعى لتحقيق النجاح في حياته الشخصية أو المهنية سواء من الرجال أو النساء يقرأون هذا الكتاب.

وقد بيع أكثر من ١٥ مليون نسخة من هذا الكتاب، وصار خريطة طريق لعدة ملايين من الأشخاص للهروب من فقر عصر الكساد ونيل الرخاء لأنفسهم ولأسرهم وفي عديد من الحالات لموظفيهم.

من يكون "نابليون هيل"؟ وما مصدر فلسفته؟ ولد "نابليون هيل" في أسرة فقيرة عام ١٨٨٢ في منزل مكون من غرفة واحدة في ريف فيرجينيا. وقد أصبح يتيمًا في سن الثانية عشرة وتولى قريبوه مسؤولية تربيته. وللتغلب على فقره وطبيعته الثورية، صارع للتعلم وأصبح واحدًا من المعاقرة العاملين في عصره.

وفي سن الثالثة عشرة، بدأ مهنة التأليف كصحفي بدوام جزئي لدى صحيفة قرية صغيرة - مراسل يكتب مواد وقصصًا عما يحدث في منطقته مقابل بنسات للسطر. وربما بسبب صراعه لمحاربة الفقر، أصبح مهووسًا بالسبب الذي يجعل الناس يخفقون في تحقيق نجاح مادي حقيقي وسعادة في حياتهم.

ولكسب عيشه اختار أن يعمل في مجالي المحاماة والصحافة، وقد ساعدته وظيفته المبكرة كمراسل في دفع نفقات دراسته في كلية الحقوق. وفرصته الكبرى جاءت عندما كلف بكتابة مجموعة من قصص نجاح الأشخاص المشهورين.

وأحد الأشخاص الذين قابلهم كان "أندرو كارنيجي"، أحد أقطاب تجارة الحديد ذائع الصيت في العالم. انبهر السيد "كارنيجي" كثيرًا بالصحفي الشاب حتى إنه كلفه بمهمة سيكرس لها "هيل" العشرين عامًا التالية من حياته. والمشروع كان عقد مقابلات مع أكثر من ٥٠٠ مليونير لإيجاد وصفة نجاح يمكن للشخص العادي استخدامها.

* متوافر لدى مكتبة جرير.

ومن بين هذه المقابلات لقاءات مع أخرى وأعظم الرجال في عصره. ومن بينهم "توماس إديسون"، و"أليكساندر جراهام بيل"، و"هنري فورد"، و"تشارلز إم. شواب"، و"ثيودور روزفيلت"، و"وليام ريجلي الابن"، و"جون وانايمكر"، و"وليام جنينجز بريان"، و"جورج إيستمان"، و"ودروو ويلسون"، و"وليام إتش. تافت"، و"جون دي. روفيللر"، و"إف. دبليو. وولورث"، وغيرهم ممن لا يتمتعون بنفس شهرة هؤلاء اليوم. وخلال هذه الفترة، كان "أندرو كارنيجي" مرشد "هيل" حيث كان يساعده على تكوين وصفة للنجاح، قائمة على أفكار وتجارب الأشخاص الذين عقد مقابلات معهم.

ونجاح هذا الكتاب أدى إلى امتهان "هيل" مجال تقديم الاستشارات لرجال الأعمال البارزين، وعمله محاضراً، ومؤلفاً للعديد من الكتب الأخرى، جعله مليونيراً. وتوفي "نابليون هيل" في نوفمبر ١٩٧٠ بعد حياة مهنية طويلة وناجحة. ويعتبر عمله بمثابة منارة للإنجاز الفردي وأثر على القراء لنحو سبعين عاماً. وتحديث عمل كلاسيكي هو مهمة بارزة. ولا يمكن تغيير الفلسفة الأصلية للمؤلف، فهو سيظل دوماً كتاب "نابليون هيل" وليس كتابي. وقد تعاملت معه بالطريقة نفسها التي ينظر بها خبير المحاسبة اللوحات إلى لوحة كلاسيكية يعاد صقلها. وقد درست بتأن النص وحذفت قصصاً وفكرت كانت ذات مغزى للقارئ في الثلاثينيات من القرن العشرين ولكنها لن تكون ذات قيمة كبيرة لقارئ القرن الحادي والعشرين. واستبدلت بها أمثلة وحكايات لرجال ونساء استطاعوا في حياتهم المهنية في العصر الحديث أن يجسدوا المبادئ التي أعلنها "نابليون هيل".

وفي الفصول التالية سوف تتعلم هذه المبادئ. وبالإضافة إلى قراءة قصص نجاح الأشخاص الذين درسهم "هيل" لأجل تأليف الكتاب الأصلي، سوف تجد قصص بعض أشهر أصحاب الإنجازات في عصرنا مثل "بيل جيتس" و"ماري كاي آش" و"أرنولد شوارزنجر" و"راي كروك" و"مايكل جوردان" وغيرهم. وخطوات "نابليون هيل" المثبتة للشراء مجدية لقارئ اليوم كما كانت لقرائه المعاصرين. وكل من يقرأ ويفهم ويطبق هذه الفلسفة سيكون أكثر استعداداً لجذب والتمتع بهذه المعايير الأسمى للحياة التي طالما كانت وستكون مقتصرة على هؤلاء المستعدين لها دون غيرهم.

لذا، كن مستعداً عندما تتبع قواعد "نابليون هيل" كي تحدث تغييرات كبرى في طريقة تعاملك مع الحياة. وهي مفيدة من حيث إنها ستتمكنك من الاستمتاع بحياة من الانسجام والفهم، كما أنها ستعدك للانضمام لصفوف الأثرياء.

— دكتور "آرثر آر. بيل"

٢٠٠٤

www.ketab.ir