

УДК 334:159.9
ББК 88.4
Х45

Права на перевод получены соглашением с Napoleon Hill Foundation. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

**Napoleon Hill's Road to Success.
Timeless Advice for Today by Napoleon Hill**

Хилл, Наполеон.

Х45 Думай и будь успешным! 15 способов достижения всего /
Наполеон Хилл. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 256 с.

ISBN 978-5-17-113398-6 (Думай и богатей!)

ISBN 978-5-17-113397-9 (Главный секрет притяжения денег)

Перед вами малоизвестная в России работа Наполеона Хилла, автора мегабестселлера «Думай и богатей!». Однако именно эта книга научила добиваться успеха миллионы читателей по всему миру. Именно эта книга дополняет и расширяет идеи «Думай и богатей!», дает ключ к успеху в любом деле. Перед вами 15 советов мастера, которые принесли миллионы тем, кто их начал использовать. Вы узнаете, как перестроить мысли, начать управлять событиями в своей жизни, избавиться от негативных установок, научиться мыслить позитивно и притягивать в свою жизнь нужные события, чтобы в итоге достичь Успеха.

Макет подготовлен редакцией



ISBN 978-0981951195 (англ.)
ISBN 978-5-17-113398-6
(Думай и богатей!)
ISBN 978-5-17-113397-9
(Главный секрет притяжения денег)

© 2011 by The Napoleon Hill
Foundation
© Шевцов П., перевод на русский
язык, 2018
© ООО «Издательство АСТ», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
Предисловие	13
I. Рекламные Щиты Мудрости	
на пути к успеху	17
Рекламный Щит № 1: «Желание как главное направление усилий»	18
Рекламный Щит № 2: «Уверенность»	32
Рекламный Щит № 3: «Инициатива»	39
Рекламный Щит № 4: «Воображение» ...	43
Рекламный Щит № 5: «Энтузиазм»	49
Рекламный Щит № 6: «Действие»	52
Рекламный Щит № 7: «Самоконтроль» ...	58
Рекламный Щит № 8: «Сверхурочная работа»	70
Рекламный Щит № 9: «Привлекательность и конкурентоспособность»	84
Рекламный Щит № 10: «Максимально конструктивное использование разума» ...	95

Рекламный Щит № 11: «Концентрация»	105
Рекламный Щит № 12: «Настойчивость»	117
Рекламный Щит № 13: «Обучение через ошибки»	124
Рекламный Щит № 14: «Терпимость» . . .	159
Рекламный Щит № 15: «Применение золотого правила»	193
II. Успех	219
Чего хочет каждый	220
Насколько вы тактичны?	222
Цена лидерства	226
Как привлечь клиентов?	229
Сходство — это фундамент взаимного притяжения	230
Каков господин, таков и слуга	233
III. Умение руководить	237
Что значит быть лидером	238
IV. Смелые ожидания	243

ВВЕДЕНИЕ



Вы когда-нибудь задумывались, почему одни люди добиваются успеха, а другие терпят неудачу за неудачей? Именно этим вопросом с детства задавался Наполеон Хилл. Он посвятил теме саморазвития всю свою жизнь и разработал уникальную концепцию достижения целей.

Оливер Наполеон Хилл родился в 1883 году в горах Виргинии. Ни в детстве, ни в юности у него не было возможности получить нормальное образование и выбрать для себя достойное поприще. «Ни одному представителю последних трех поколений нашего рода, — заметил однажды Хилл, — не удавалось выбраться из болота нищеты и безграмотности. Все они рождались в этих горах, безрассудно трудились до седьмого пота в этих горах и здесь же умирали».

Нескончаемые нужда и голод унесли жизни не только предков Хилла, но также многих других деревенских жителей Виргинии. Такова была ситуация на юго-востоке США. Настоящая беспробудность. Особенно если сравнивать с тем, сколько возможностей для достижения благополучия имели в те годы американцы, сумевшие переехать в западную часть страны.

Когда Наполеону Хиллу было всего 10 лет, скончалась его мама. Спустя год отец Хилла женился на дочери местного врача. Новая супруга Хилла, Марта Рэйми Бэннар, была образованной, чуткой женщиной, она быстро почувствовала, что у ее пасынка огромный творческий потенциал. Марта научила мальчика читать, писать и даже пользоваться печатной машинкой.

Полное среднее образование в ту пору можно было получить лишь в самых крупных городах

Виргинии. В гористой местности, где жила семья Хиллов, школы работали лишь по четыре месяца в году. Да никто и не требовал от родителей, чтобы те заставляли своих детей посещать занятия регулярно.

Во всем штате было не более ста колледжей, в которых обучение длилось лишь два-три года. Колледжи с четырехлетней образовательной программой появились, когда Хиллу исполнилось уже 20 лет. И все же, несмотря на неблагоприятные «стартовые» условия, Наполеон Хилл смог стать одним из самых влиятельных мыслителей и общественных деятелей США.

Он часто делился воспоминаниями о ранних годах жизни на страницах своих книг, в статьях и на семинарах. Так Наполеон Хилл показывал людям, что обстоятельства, в которых они начинают свой путь к процветанию, менее значимы, чем целеустремленность, настойчивость и оптимизм.

Вернемся к биографии Хилла. Окончив колледж в виргинском округе Уайз, молодой человек решил попробовать свои силы в сфере предпринимательства. Затем он продолжил обучение в штате Теннесси.

Чуть позже Хилл устроился на работу в фирму генерала Руфуса Эйрису, одного из самых преуспевающих жителей юго-восточной части Виргинии. Неудивительно, что Наполеон Хилл, еще в детстве познавший все тяготы бедности, захотел стать подопечным такого влиятельного и богатого человека.

Окончив колледж в Теннесси, юноша написал Эйрису следующее письмо:

«Совсем недавно я завершил обучение основам предпринимательства и делопроизводства,

в связи с чем хотел бы предложить Вам свою кандидатуру на должность секретаря.

У меня еще нет стажа, поэтому я понимаю, что работа под Вашим руководством вначале будет представлять значимость в большей степени для меня, нежели для Вас. Я считаю это привилегией, за которую готов заплатить.

Уже сейчас я хотел бы предоставить Вам любую сумму денег за право трудиться в Вашей организации. Если по завершении моего испытательного срока Вы посчитаете, что я не соответствую Вашим требованиям, то мои деньги останутся у Вас в качестве компенсации. Если же Вы захотите оставить меня в своей фирме, то сумма будет с того дня моей официальной заработной платой».

Эйрис принял Хилла на работу. Молодой человек с первых же дней начал следовать принципу «дополнительного километра» и демонстрировал поразительную работоспособность. Впоследствии этот принцип станет неотъемлемой частью философии процветания, разработанной Наполеоном Хиллом.

Сам генерал Руфус Эйрис являл собой пример целеустремленного и волевого человека, знавшего цену успеху. В юности он участвовал в Войне за независимость, затем был служащим в небольшом магазине. Позже Эйрис решил получить юридическое образование и спустя некоторое время стал главным прокурором штата Виргиния. Кроме того, он добился значительных результатов в сфере предпринимательства — был соучредителем банков, сотрудничал с представителями угольной промышленности и т. д.

Хилл убедил своего брата Вивиана поступить вместе с ним в Университет Джорджтауна. Настойчивый парень был уверен, что найдет выгодное применение своей страсти к литературному труду и благодаря этому сможет обеспечивать и себя, и брата.

Регулярно общаясь с успешными и знаменитыми людьми, Хилл накапливал информацию о правилах достижения целей. Постепенно сложилась концепция, которая легла в основу восьмитомного труда «Закон Успеха», вышедшего в свет в 1928 году, а также книги «Думай и богатей», изданной в 1937 году и признанной шедевром в области литературы для саморазвития.

Книга, которую вы собираетесь прочитать, содержит много ценных идей и советов Наполеона Хилла, опубликованных еще до выхода в свет первой книги автора. Стоит отметить, что его встречи и беседы с Эндрю Карнеги происходили в 1908 году, а первая книга Хилла вышла в свет только через двадцать лет.

На протяжении тех двух десятилетий Наполеон Хилл выступал с лекциями, изучал биографии самых богатых и знаменитых людей мира, проводил семинары по философии процветания и даже издавал свои собственные журналы — «Журнал Наполеона Хилла» и «Золотое правило». Статьи из них вы найдете в этой книге. Уверен, любому из вас пойдет на пользу ознакомление с самыми ранними работами одного из величайших гуру благополучия.

В 1908 году Хилл работал в журнале Роберта Тэйлора. Юноша получил задание взять интервью у Эндрю Карнеги, выдающегося предпринимателя. Карнеги много лет назад приехал в США и начал свой непростой путь к процветанию. С помощью

невиданного упорства он довольно рано стал миллионером и основал корпорацию «Ю-Эс стил»¹.

На момент встречи с Наполеоном Хиллом Эндрю Карнеги было 74 года. Замечу, что впоследствии Карнеги продал корпорацию и получил 350 миллионов долларов.

Предприниматель рассказывал Хиллу о принципах, помогающих правильно ставить перед собой цели и неустанно приближаться к ним. Также Карнеги предложил начинающему журналисту не ограничиваться этим интервью и побеседовать в аналогичном формате со многими другими успешными американцами. Хилл так и поступил, что в дальнейшем позволило ему использовать знания, полученные от богатых и знаменитых людей, для создания особой системы достижения успеха.

Эндрю Карнеги не оставался в стороне. Он лично организовывал встречи Хилла с выдающимися гражданами США, такими как Джон Рокфеллер, Томас Эдисон, Генри Форд, Джордж Истмен² и т. д. Творчество и философия Наполеона Хилла в конечном счете оказали значительное влияние на всех представителей сферы личностного роста и самопомощи.

*Дон Грин,
генеральный директор
«Фонда Наполеона Хилла»*

¹ «US Steel» — американская компания — производитель стали.

² Джордж Истмен (1854–1932) — американский изобретатель, создатель сухих фотопластин, фотопленки и портативных фотокамер, основатель компании «Кодак» («Kodak»).

ПРЕДИСЛОВИЕ



В 1908 году молодой писатель Наполеон Хилл взял интервью у Эндрю Карнеги, основателя «Ю-Эс стил», и принял его предложение начать своеобразное исследование жизни выдающихся личностей США. «Если об особенностях их мировоззрения узнает большое количество обычных людей, — заметил Карнеги, — то улучшится благосостояние жителей всех стран мира». Наполеон Хилл незамедлительно взялся за работу. В одной из своих лекций он вспоминал, что, услышав от Карнеги словосочетание «философия процветания», в тот же день специально пошел в библиотеку, чтобы узнать максимально точное значение слова «философия».

В 1910 году, по договоренности с Карнеги, Хилл отправился в Детройт, чтобы взять интервью у Генри Форда, основателя знаменитой «Форд мотор кампани». Этот человек первым в истории сконструировал автомобиль для личного пользования и решил продавать его по вполне доступной для представителей рабочего класса цене.

Во время беседы с главой «Форд мотор кампани» Наполеон Хилл, восхищенный эффективностью «фордов», изъявил желание купить одну из машин. На ней он и уехал домой, заплатив Форду за покупку 575 долларов, взятые, скорее всего, из приданого его жены, которая выросла в богатой семье, проживавшей в штате Виргиния.

Вернувшись в Вашингтон, Хилл организовал курс для тех, кто желает обучиться эффективным методам продажи автомобилей.

Наполеон Хилл провел детство в деревне, где лишь единицы могли себе позволить машину. С тех пор он мечтал купить это чудо техники. Когда первые

книги Хилла начали выходить в свет, его финансовое положение улучшилось, и молодой человек наконец осуществил свою мечту — приобрел «роллс-ройс» за 25 тысяч долларов.

В своей биографии «Жизнь в изобилии» гуру процветания писал, что «как и тысячи американцев, еще в раннем возрасте в полной мере ощутил горький вкус бедности». Хилл всегда восхищался волевыми и трудолюбивыми людьми, которые «сделали себя сами», то есть добились успеха, проявляя инициативу и настойчиво получая желаемое. К таким людям он относил Томаса Эдисона, Эндрю Карнеги, Генри Форда и десятки других великих мыслителей и деятелей из самых разных сфер жизни. Наполеон Хилл стремился максимально четко понять, какими принципами и ценностями руководствовались те, кто добрался до вершин саморазвития. И у него это получилось. Он разработал удивительно эффективную концепцию процветания, которой может воспользоваться каждый из нас.

Наполеон Хилл написал серию из пятнадцати статей, озаглавленную «Рекламные Щиты Мудрости на пути к успеху». В этой книге мы приводим их тексты в том виде, в каком они были набраны Хиллом на печатной машинке почти девяносто лет назад. Как ни странно, эти статьи сейчас не менее актуальны, чем в те далекие года.