

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.**  
**Napoleon Hill's First Editions**

**Хилл, Наполеон.**

Х45 Вверх! По лестнице успеха. Книга-мотиватор /  
Наполеон Хилл. — Москва : Издательство АСТ, 2020. —  
288 с.

ISBN 978-5-17-118580-0 (Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-118532-9 (Главный секрет притяжения денег)

Любая успешная компания, корпорация, любое великое изобретение или гигантская торговая сеть когда-то были лишь идеями.

Эта книга написана одним из величайших учителей нашего времени и «создателем миллионеров» — Наполеоном Хиллом. В ней собраны и тщательно проанализированы шаги, которые могут превратить идею в успех. Вы узнаете, как проявить свои способности, стать компетентным, правильно ставить цели, строить успешное будущее и не бояться идти вперед.

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

[vk.com/prime\\_ast](https://vk.com/prime_ast)

[instagram.com/prime.ast](https://instagram.com/prime.ast)

[facebook.com/praim.ast](https://facebook.com/praim.ast)



ISBN 978-1932429336 (англ.)

ISBN 978-5-17-118580-0  
(Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-118532-9  
(Главный секрет  
притяжения денег)

COPYRIGHT @ 2007 By the Napoleon  
Hill Foundation

© Полищук В.,  
перевод на русский язык, 2019  
© ООО «Издательство АСТ», 2020

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

---

|   |   |
|---|---|
| <b>Предисловие Дона М. Грина,<br/>исполнительного директора<br/>Фонда Наполеона Хилла</b> . . . . . | 8 |
|---|---|

|  |    |
|--|----|
| <b>Глава 1.</b>  |    |
| <b>Что необходимо знать</b> . . . . .                        | 12 |
| Как извлечь из данной книги<br>максимальную пользу . . . . . | 19 |

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| <b>Глава 2.</b>                      |    |
| <b>Конец радуги</b> . . . . .        | 22 |
| Прелюдия . . . . .                   | 23 |
| Первый поворотный пункт . . . . .    | 26 |
| Второй поворотный пункт . . . . .    | 29 |
| Третий поворотный пункт . . . . .    | 32 |
| Четвертый поворотный пункт . . . . . | 35 |
| Пятый поворотный пункт . . . . .     | 39 |
| Шестой поворотный пункт . . . . .    | 44 |
| Седьмой поворотный пункт . . . . .   | 49 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Глава 3.</b>   |    |
| <b>Личный перечень семи поворотных<br/>пунктов в моей жизни</b> . . . . . | 63 |
| Предложение для рождественского списка . . . . .                          | 73 |
| Почему некоторые люди преуспели. . . . .                                  | 77 |

---

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Психология толпы . . . . .            | 84 |
| Счастливая золотая середина . . . . . | 86 |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Глава 4.</b>                           |           |
| <b>Когда любишь свою работу . . . . .</b> | <b>89</b> |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| <b>Глава 5.</b>                |            |
| <b>Инициатива . . . . .</b>    | <b>100</b> |
| Тест мистера Эдисона . . . . . | 106        |

|   |            |
|---|------------|
| <b>Глава 6.</b>   |            |
| <b>Постоянный успех строится<br/>на временных трудностях и неудачах . . . . .</b> | <b>113</b> |
| Хвала неудачникам! . . . . .  | 122        |
| Проверка на человечность! . . . . .   | 123        |
| Вредоносное воздействие хитростей и обмана . .                                    | 124        |
| Делайте больше, чем от вас требуется! . . . . .                                   | 125        |

|  |            |
|--|------------|
| <b>Глава 7.</b>  |            |
| <b>Волшебная лестница к успеху . . . . .</b>   | <b>127</b> |
| Ступень 1. Четкая цель в жизни . . . . .   | 134        |
| Ступень 2. Уверенность в себе . . . . .  | 138        |
| Ступень 3. Инициатива . . . . .  | 139        |
| Ступень 4. Воображение . . . . .   | 141        |
| Ступень 5. Действие . . . . .  | 142        |
| Ступень 6. Энтузиазм . . . . .   | 145        |
| Ступень 7. Самоконтроль . . . . .  | 146        |
| Ступень 8. Сформированная привычка<br>работать с отдачей большей, чем<br>требуется, и сверх оплаты . . . . . | 147        |
| Ступень 9. Личная притягательность . . . . .   | 148        |
| Ступень 10. Рациональное мышление . . . . .  | 151        |

---

|  |     |
|--|-----|
| Ступень 11. Концентрация . . . . .                       | 152 |
| Ступень 12. Настойчивость . . . . .                      | 153 |
| Ступень 13. Неудачи . . . . .                            | 154 |
| Ступень 14. Терпимость и сострадательность . .           | 156 |
| Ступень 15. Работа . . . . .                             | 158 |
| Ступень 16. Золотое правило<br>Наполеона Хилла . . . . . | 159 |

## **Глава 8.**

### **Могущество организованного усилия . . . . . 163**

|  |     |
|--|-----|
| План организации одной из трех ведущих<br>сил в мире . . . . . | 166 |
| Издательская политика пятисот газет . . . . .                  | 167 |

## **Глава 9.**

### **Выдающийся ум . . . . . 179**

## **Глава 10.**

### **Некоторые интересные факты об анализе характера . . . . . 183**

|   |     |
|---|-----|
| План, по которому неуверенный юноша<br>начал путь к успеху . . . . .    | 187 |
| Негативные качества, которые мешают<br>человеку достичь успеха. . . . . | 189 |
| Самые примечательные факты из анализа<br>характеров . . . . .           | 194 |

## **Глава 11.**

|                                       |            |
|---------------------------------------|------------|
| <b>Успех . . . . .</b>                | <b>202</b> |
| Мое предложение духовенству . . . . . | 204        |
| Финансовый успех опасен . . . . .     | 208        |

---

|   |     |
|---|-----|
| Золотое правило успеха как оружие<br>в бизнесе! . . . . . | 209 |
| Больше милосердия, меньше правосудия . . . . .            | 211 |
| Объединенные американцы . . . . .                         | 212 |
| Энтузиазм . . . . .                                       | 214 |
| Два одноногих . . . . .                                   | 215 |

## **Глава 12.**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Ваша личная анкета успеха . . . . .</b>  | <b>217</b> |
| Подсчет очков и результат теста . . . . .   | 225        |
| Ключ к успеху таится в вас самих! . . . . . | 227        |

## **Глава 13.**

|  |            |
|--|------------|
| <b>32 глубоких философских размышления . . . . .</b> | <b>228</b> |
| Достижения рождаются из жертв . . . . .              | 228        |
| Как применять Золотое правило . . . . .              | 230        |
| Не ты ли этот человек? . . . . .                     | 232        |
| Кому симпатизируют больше всех . . . . .             | 234        |
| Соберитесь! . . . . .                                | 235        |
| Как построить характер . . . . .                     | 236        |
| Мечтатели . . . . .                                  | 237        |
| Конец радуги . . . . .                               | 239        |
| Каждая неудача и каждая ошибка . . . . .             | 241        |
| Друзья, которые подвели . . . . .                    | 242        |
| Надейся! . . . . .                                   | 243        |
| Как мыслить рационально . . . . .                    | 245        |
| Закон воздаяния . . . . .                            | 248        |
| Волшебный ключ . . . . .                             | 250        |
| Не его работа! . . . . .                             | 252        |
| Возможности . . . . .                                | 254        |
| Организованное усилие . . . . .                      | 256        |
| Загадка жизни . . . . .                              | 258        |
| Служение . . . . .                                   | 260        |
| Социальное наследование . . . . .                    | 262        |
| Одиночество! . . . . .                               | 263        |

---

|  |     |
|--|-----|
| Остановись, оглядись и подумай! . . . . .    | 265 |
| Благодарности. . . . .                       | 266 |
| Все это я намерен выполнить . . . . .        | 267 |
| И это тоже скоро пройдет . . . . .           | 269 |
| Время . . . . .                              | 270 |
| Время — величайший из учителей. . . . .      | 272 |
| В конечном итоге все неважно . . . . .       | 275 |
| Насвистывающий почтальон . . . . .           | 278 |
| Ты это можешь! . . . . .                     | 281 |
| Ваша конечная цель в жизни! . . . . .        | 284 |
| То, что вы делаете, к вам вернется . . . . . | 286 |

## ПРЕДИСЛОВИЕ

**Дона М. Грина,  
исполнительного директора  
Фонда Наполеона Хилла**

---

---

**Н**аполеон Хилл родился в 1883 году в горах Южной Виргинии, в двухкомнатном домишке. Эта местность, как он сам часто повторял, славится тремя вещами: застарелыми распрями, лунным светом и невежеством населения. В своей неопубликованной автобиографии Хилл, вспоминая детство, писал: «Три поколения моей семьи рождались, жили, боролись с невежеством и нищетой и умирали, так и не побывав за пределами этого горного края».

Рожденный в глухомани, где нет ни малейших шансов на жизненный успех, Наполеон вряд ли мог достичь значительных высот. Но жизнь распорядилась иначе. Когда ему было девять, умерла его мать; не прошло и года, как отец женился вторично, и в жизнь мальчика вошла мачеха — Марта Рейми Баннер. Она оказалась образованной, воспитанной дамой из хорошей семьи, дочерью врача, вдовой директора школы. Познакомившись с пасынком, Марта увидела перед собой не обычного неотесанного деревенского мальчонку, который

ни к чему не стремиться, а ребенка, наделенного бурной энергией, воображением и предприимчивостью. К двенадцати годам благодаря мачехе Наполеон научился печатать на пишущей машинке; к пятнадцати — уже писал очерки для местных газет; и по окончании местной школы решил поступать в коммерческое училище. Он поставил перед собой цель получить специальность секретаря — в те времена это считалось хорошим стартом для молодого человека, который планировал дослужиться до управляющего.

Закончив училище, Хилл написал генералу Руфусу Эйрсу, одному из богатейших людей края, с просьбой принять его на работу. Эйрс, юрист по профессии, прирожденный предприниматель — у него было свое банковское дело, угольные шахты и лесопилки, — взял выпускника на службу. Карьера Хилла пошла в гору — он быстро добился в компании Эйрса успеха; но уже через пару лет осознал, что истинное его призвание — самому стать юристом.

Наполеон также убедил своего брата Вивиана подать документы в Юридическую школу Джорджтауна, и будучи неискоренимым оптимистом пообещал, что обеспечит финансовую поддержку им обоим. Для этого Хилл нанялся писать в журнал, который являлся собственностью Боба Тейлора, бывшего губернатора штата Теннесси и сенатора США. Он брал интервью и писал очерки о жизненном успехе, и в конце концов это стало делом всей его жизни.

Одно из первых интервью Хилл взял у знаменитого сталелитейного барона и филантропа Эндрю Карнеги. Вся жизнь Карнеги воплощала практическое применение того, что он именовал



«принципами успеха». Карнеги приехал в США двенадцатилетним малообразованным мальчишкой. Но, сменив физический труд на умственный и ища лучших возможностей, он к тридцати пяти годам вошел в «высшую лигу» американских строительных империй. Главным его достижением стало объединение многочисленных сталелитейщиков в огромный конгломерат, известный как «U.S. Steel».

Карнеги воспринимал свое скромное происхождение как источник вдохновения, помогавшего ему преодолевать препятствия и достигать вершин; и как-то в ходе интервью предложил Хиллу провести исследование историй преуспевающих людей и великих лидеров, чтобы затем объединить полученные сведения и обнародовать перед широкой публикой. «Таким образом, — сказал Карнеги, — рядовые люди получают действенный способ для достижения своих собственных целей».

Хилл принял вызов, несмотря на то что оплата за это ему не предложили. Но он получил нечто более важное для новоиспеченного исследователя: был представлен самым креативным и преуспевающим предпринимателям, изобретателям, коммерсантам, промышленникам и политическим лидерам Америки.

Десять лет спустя Наполеон Хилл нашел наилучший способ обнародовать свое исследование, посвященное секретам успеха. С 1918 по 1924 год он организовал и издавал два ежемесячных журнала: сначала «Золотое правило Хилла», а позже «Журнал Наполеона Хилла». Статьи и очерки из них и вошли в состав данной книги. По ним легко можно было бы представить, какими рождаются его следующие труды. Опубликованная в 1929 году

первая книга Хилла «Закон успеха» мгновенно обрела популярность и стала приносить ему до трех тысяч долларов ежемесячно, что в те годы было огромной суммой.

В 1937 году Хилл закончил книгу «Думай и богатей», которая произвела фурор и в первый же год выдержала три переиздания — даже несмотря на цену в два с половиной доллара за экземпляр в самый разгар Великой депрессии в США. Учтите также, что тогда современного маркетинга и средств массовой информации в нынешнем масштабе еще не было. «Думай и богатей» до сих пор расходуется по всему миру сотнями тысяч экземпляров ежегодно, и у этого труда множество преданных последователей, которые понимают, что философия успеха в наши дни так же актуальна, как в начале XX века, когда книга была написана.

В 1940-е годы Хилл продолжил распространять философию успеха по радио на студии «Warner Brothers» в Голливуде, а позже — выступать на телевидении, для телекомпании «WGN-TV» в Чикаго. Семинары, лекции, выступления продолжались, и наконец появился некоммерческий Фонд Наполеона Хилла, задачей которого было распространять информацию о философии успеха по всему миру. Хотя сам Наполеон Хилл скончался в 1970 году в возрасте 87 лет, сегодня его труды еще популярнее, чем раньше.

Пусть эта книга поможет вам глубже понять философию Наполеона Хилла. Неважно, читали вы его главные книги «Закон успеха» и «Думай и богатей», или это ваше первое знакомство с философией успеха, вы получите бесценное откровение.

## Глава 1

# ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

---

---

**П**ервое, что вам необходимо узнать, — какой смысл вложен в начало первого очерка Наполеона Хилла «Конец радуги». Хилл открывает эту статью заявлением, которое было совершенно понятно верным читателям в его время, но наших современников наверняка озадачит.

Хилл начинает с грандиозного объявления о том, что описанная история представляет собой рассказ о поворотных пунктах предыдущих двенадцати лет его собственной жизни. Затем, буквально в следующем предложении, он сообщает, что не намерен рассказывать всего, потому что друзья предупредили его, чтобы он опустил финал этой истории. Да о чем он вообще толкует?

Вот ответ: Хилл подразумевает скандал, который разгорелся годом ранее. Чтобы понять, почему для него это было так важно, следует сперва узнать, что «Журнал Наполеона Хилла», в котором вышла статья о «радуге», был не первым, который им выпускался, а уже вторым. Что касается «предшественника», то Хилла юридически лишили права

быть его издателем, — с чем и был связан скандал, о котором так таинственно упоминается в статье.

Первый журнал именовался «Золотое правило Хилла» и его замысел зародился у Хилла 11 ноября 1918 года, в день Перемирия\*.

Конец Первой мировой войны так вдохновил Хилла, что в тот день он поклялся создать журнал, который будет продвигать его философию золотого правила личных достижений и делового успеха. Хилл нашел типографа, который разделял его идеи, и в январе 1919 года они выпустили первый номер. И тираж разлетелся, как горячие пирожки.

Хиллу тогда казалось, что этот журнал — воплощение всех его мечтаний и стремлений, отличный плацдарм для обнародования на всю страну секретов благополучия, которые он узнал за годы изучения самых преуспевающих людей Америки. Также это была возможность преподносить читателю уроки, которые Хилл сам усвоил благодаря собственным деловым победам и поражениям. «Золотое правило Хилла» было частью его личности, таланта, философии, страсти.

Но в конце лета 1920 года Наполеон обнаружил, что его партнер, действуя у него за спиной, старается полностью завладеть журналом. Сначала он предложил Хиллу отступные, если тот подпишет соглашение о выходе из дела, — тот отказался. Однако в выходных данных октябрьского номера журнала имя Хилла уже не значилось. Он

---

\* 11 ноября 1918 года было подписано Компьенское перемирие — соглашение о прекращении военных действий в Первой мировой войне между Антантой и Германией во французском регионе Пикардия недалеко от города Компьень. Окончательные итоги Великой войны подвел Версальский мирный договор. — *Прим. ред.*

был потрясен. Целый месяц он переживал и злился. Но потом успокоился.

За те два месяца Хилл переехал из Чикаго в Нью-Йорк и собрал достаточно денег, чтобы запустить новое издание, «Журнал Наполеона Хилла». Первый номер вышел в апреле и к осени, когда в сентябрьском номере появилась статья «Конец радуги», стало ясно, что Хилл взял небывалую, немислимую высоту: ему удалось запустить журнал, который стал приносить доход уже в первый год издания!

Публикацией статьи «Конец радуги» Хилл отметил годовщину своего ухода из «Золотого правила Хилла», чем и объясняется его загадочное высказывание в первом абзаце статьи.

Глава 3 данной книги «Личный перечень семи поворотных пунктов в моей жизни» перепечатана из декабрьского номера «Золотого правила Хилла» за 1919 год. Речь в ней, в частности, идет о культуре, причем слово это употребляется в не совсем привычном для современных читателей смысле. Следует сказать, что на момент публикации статьи не прошло и года с окончания Первой мировой войны, а широкое применение термина «культура» во многом пришло из Германии. Немецкая элита вкладывала в это понятие свой особый смысл — чувство национальной гордости и веру в изначальное превосходство Германии над другими народами и нациями, а также убежденность в том, что отдельный человек должен подчиняться государственному благу. Так что в статье речь идет не о культуре в привычном нам смысле, а скорее о пресловутом немецком порядке, «орднунге».

В этой же статье есть иносказание, не вполне понятное современному читателю. Хилл

упоминает, как присутствовал на похоронах Джона Берликорна (Джона Ячменное Зерно)\*.

Это сочетание имени и прозвища традиционно обозначали виски и другие спиртные напитки, а под «похоронами» Хилл подразумевает принятую годом ранее ратификацию 18-й поправки и закона Волстеда, что привело к воцарению «сухого закона» в США 16 января 1920 года.

В главе 4 «Когда любишь свою работу», перепечатанной из октябрьского номера «Журнала Наполеона Хилла» за 1921 год, автор упоминает Сэмюэля Гомперса, который, будучи президентом Американской федерации труда, был тогда очень известной личностью. В том же очерке Хилл предсказывал, что президент Хардинг пошлет американские войска, чтобы устроить в Западной Виргинии шахтерские войны, — и не ошибся. Хардинг действительно послал туда войска, в том числе эскадрон воздушных сил под командованием героя войны Билли Митчелла.

Это столкновение стало кульминацией конфликта, который еще с рубежа XIX—XX веков разгорелся между трудовыми организаторами и владельцами шахт (последние отказывались разрешать организацию шахтерских профсоюзов), и получило название Битвы у горы Блэр\*\*. Она длилась пять

---

\* Джон Ячменное Зерно — персонаж английского фольклора, олицетворение урожая ячменя и самого процесса варения пива и виски. Герой баллады Роберта Бернса, известной в переводе С. Маршака, Э. Багрицкого и других. По сюжету баллады, Джон Ячменное Зерно оказывается несокрушим и бессмертен. — *Прим. ред.*

\*\* Битва у горы Блэр — одно из крупнейших гражданских восстаний в истории США и крупнейшее вооруженное восстание со времен Гражданской войны в этой стране — произошла в 1921 году в округе Логан, штат Западная Виргиния. До 15 000 шахтеров