

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| ВВЕДЕНИЕ (автор — <i>Наполеон Хилл</i>) | 9 |
| ПРЕДИСЛОВИЕ (автор — <i>Дон Грин</i>) | 17 |
| УЧИТЕСЬ СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ | 33 |
| ПЛАНИРУЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ | 47 |
| ЧЕЛОВЕК, НЕ ПОБОЯВШИЙСЯ ПОТЕРПЕТЬ КРАХ | 51 |
| КОНТРОЛИРУЕМОЕ ВНИМАНИЕ | 57 |
| ПЛАНИРОВАНИЕ И УЧЕТ ВРЕМЕНИ | 69 |
| КОМАНДНАЯ РАБОТА | 81 |
| ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО | 91 |
| СИЛА ПРИТЯЖЕНИЯ | 103 |
| ДУШЕВНОЕ СПОКОЙСТВИЕ | 119 |
| УДАЧА | 125 |
| САМОВНУШЕНИЕ | 129 |
| МЕХАНИЗМ РАБОТЫ САМОВНУШЕНИЯ | 137 |
| ВЕРА | 145 |
| САМОДИСЦИПЛИНА | 167 |
| ПОСЛЕСЛОВИЕ | 187 |
| ОБ АВТОРЕ | 189 |

ВВЕДЕНИЕ

Большинство из нас жаждет успеха, но не хочет идти на те трудности, которые с ним сопряжены. Мы стремимся достичь успеха с минимальными усилиями.

Я не знаю, каково ваше собственное определение успеха, мое же, если позволите им с вами поделиться, звучит следующим образом: успех — это сумма всех мыслей и поступков человека, которые ввиду своего позитивного и конструктивного характера принесли счастье и бодрость духа большинству тех, кто был связан с ним в прошлом, и которые принесут счастье и бодрость духа большинству тех, с кем судьба сведет его в будущем.

Невозможно дарить окружающим счастье, хорошее настроение и солнечный свет и при этом самому не чувствовать себя успешным. И наоборот, невозможно быть успешным и одновременно сеять вокруг себя страдание, уныние и несчастье.

Если рядом с вами людям хочется улыбаться, если вы излучаете богатую, динамичную, вдохновляющую энергетику, которая заражает радостью окружающих, если вы говорите и думаете о красоте жизни и мотивируете других делать то же самое, если вы избавились от цинизма, ненависти, страха, уныния и заменили их деятельной любовью к человечеству, тогда успех будет вашим!

Деньги не всегда свидетельствуют об успехе. Однако они вполне могут и даже наверняка будут служить свидетельством неуспешности, если процесс их зарабатывания не сопровождал счастье и доброжелательность.

Гораздо больше, чем все материальные блага мира, я ценю то удовольствие, ту волнующую радость, которую я испытывал, когда мне выпадал счастливый случай послужить ближнему.

Можно ли купить счастье, пусть даже за большую сумму денег? НЕТ! Тысячу раз НЕТ! Удовольствие приходит от действия, а не от приобретения. Это неопровержимая истина. Однако, похоже, некоторые никогда ее не усваивают.

Дорога к тому, что мы называем успехом, ведет в одном направлении — к широкому полю возможностей послужить другим людям. Любая дорога, ведущая в другом направлении, не может никого привести к успеху.

В этом году я хочу быть счастливее, чем в прошлом, но не за счет приобретения большего количества материальных вещей (хотя мог бы получить от них пользу), а за счет служения людям и принесения счастья членам своей семьи и друзьям.

Если мы не раздвинем границы своего понимания успеха таким образом, то нам вообще вряд ли удастся посмотреть на этот феномен более широко.

Я никоим образом не предлагаю никому отказываться от стремления к деньгам как к одному из средств достижения успеха и счастья, но настоятельно рекомендую не полагаться целиком и полностью на силу финансов в этих вопросах.

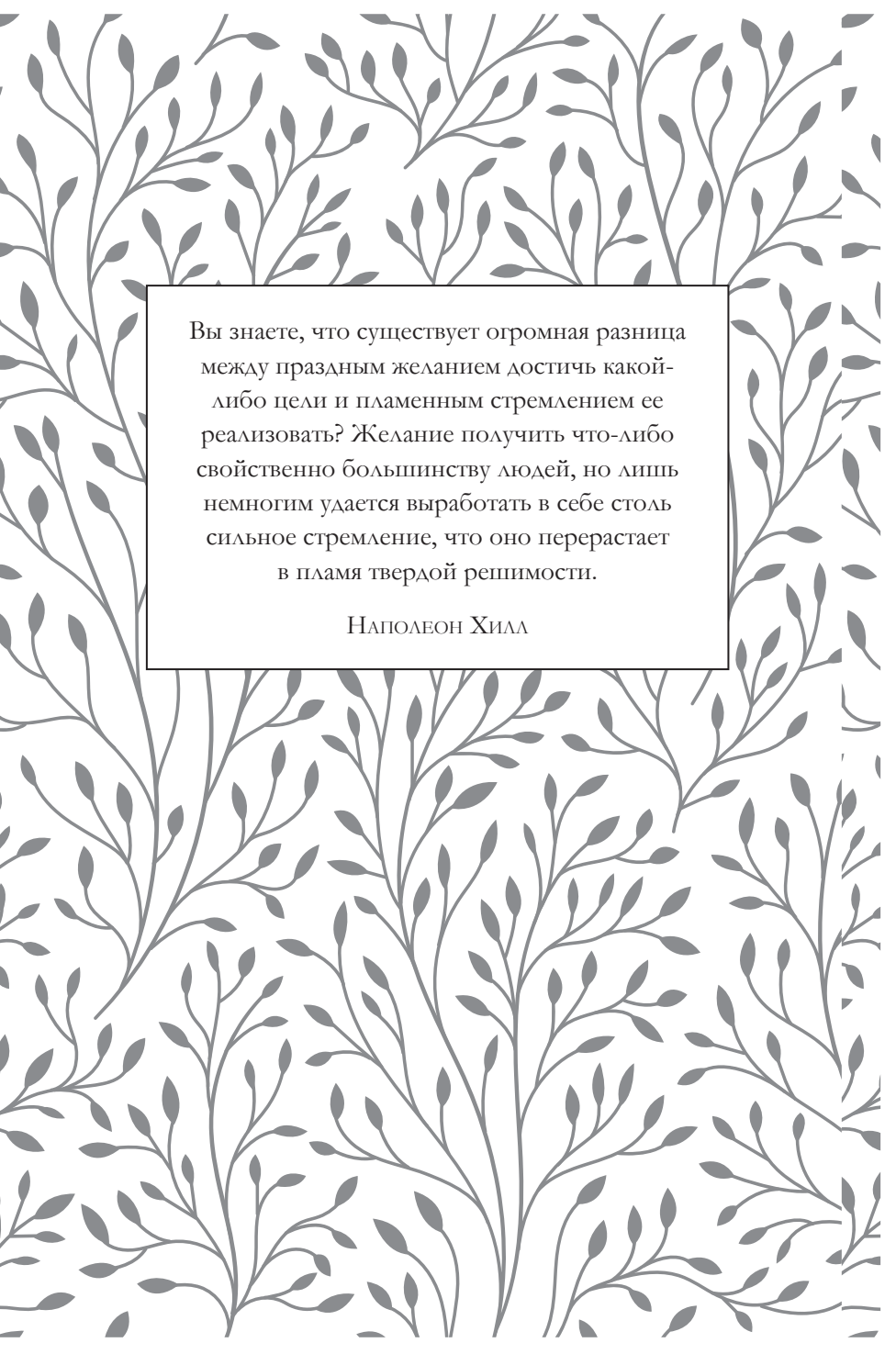
У меня никогда не было достаточно денег, чтобы я мог позволить себе прекратить служить другим людям. Однако

я знаю тех, у кого такая возможность была, и результаты их жизни весьма далеки от того, что я называю успехом.

Успех в жизни приводит к благосостоянию, однако не в обывательском смысле. Речь идет, скорее, о счастье и душевном спокойствии, которые дает нам служение людям.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ, 1920

Handwritten signature of Napoleon Hill in cursive script.



Вы знаете, что существует огромная разница между праздным желанием достичь какой-либо цели и пламенным стремлением ее реализовать? Желание получить что-либо свойственно большинству людей, но лишь немногим удастся выработать в себе столь сильное стремление, что оно перерастает в пламя твердой решимости.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ



УСПЕХ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Когда речь заходит об успехе, большинство имеет в виду только деньги. И на самом деле многие считают богатых людей успешными.

Эта книга как раз и посвящена изучению данного аспекта успеха — денег и материальных ценностей. Тем не менее в ней также уделено внимание другим, более важным его составляющим, таким как семья, друзья и здоровье.

Когда Общество Рэлстона опубликовало классический труд Наполеона Хилла «Думай и богатей» (1937), на суперобложке книги можно было прочитать следующую фразу: «Для мужчин и женщин, не согласных на бедность». Однако в более поздних изданиях эти слова убрали и заменили информацией о количестве проданных экземпляров.

Частично популярность «Думай и богатей» можно объяснить уже заголовком книги. Во время ее написания люди по всей стране переживали Великую депрессию и искали способы заработать на жизнь. У тех же, кто прочитал эту книгу, не только улучшалась финансовая ситуация, но и появлялась надежда. Итак, Наполеон Хилл стремился научить своих читателей достигать материального благополучия. Но вместе с тем он хотел, чтобы люди открыли для себя и другие показатели успеха.

Наполеон Хилл посвятил свою жизнь изучению биографий успешных людей, чтобы понять, почему кто-то достиг благополучия, а кто-то нет. Ответить на этот вопрос ему помогли интервью с более чем пятьюстами наиболее успешными людьми того времени. Помимо этого, он провел тысячи интервью с теми, кого охарактеризовал как неуспешных, и часто утверждал, что от них он смог узнать больше, чем от тех, кто имеет достаток и признание.

После долгих лет, потраченных на беседы и исследовательскую работу, Наполеон Хилл пришел к выводу, что многие успешные люди обладают схожими чертами и придерживаются одинаковых принципов. Он использовал эти принципы для написания своей первой книги — «Закон успеха» (1928). Впервые она была опубликована в восьми буклетах, в каждом из которых было описано два принципа успеха.

Наполеон Хилл назвал материал, опубликованный в «Законе успеха», учебным курсом, разработанным для серьезно настроенных людей, которые решились посвящать как минимум часть своего времени, чтобы изучить способы достижения успеха. Хилл преследовал две цели: помочь людям выявить свои слабые места, не позволяющие достичь успеха, и разработать план, который позволит их устранить.

Ниже перечислены лишь некоторые из таких подлежащих искоренению качеств:

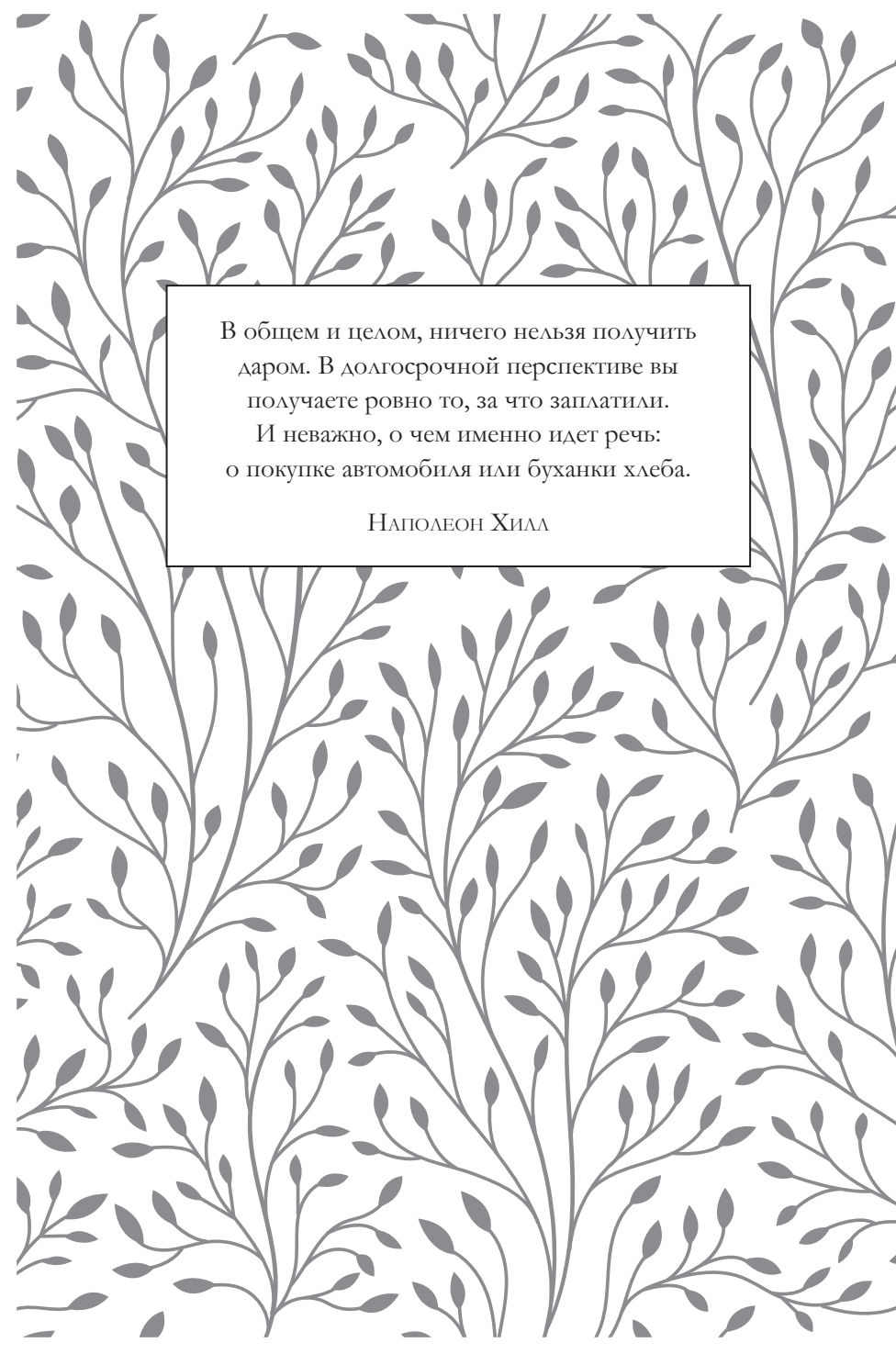
- жадность;
- нетерпимость;
- зависть;
- жажда мести;
- самомнение.

Чтобы достичь благополучия, каждому человеку необходимо предпринять определенные шаги. В первую очередь следует поставить перед собой конкретную главную цель — такую, которой вы рассчитываете достичь. Она позволит вам направлять все свои усилия и таланты на решение одной задачи. Сформулированная главная цель позволит не тратить время и силы на бесполезные проекты. Это второй из шестнадцати принципов, проанализированных в «Законе успеха», и в книге ему было уделено значительное внимание.

Другие принципы перечислены ниже. Они позволят вам добиваться всех поставленных перед собой целей.

Принцип сверхразума, изложенный в «Законе успеха» первым, имеет ключевую важность. Он относится к гармоничному сотрудничеству двух или более людей, объединенных с целью выполнения общей задачи. Благодаря этому принципу чудесным образом возникает сверхразум, который представляет собой нечто более мощное и эффективное, чем просто сумма умственных потенциалов отдельных гармонично сотрудничающих людей.

Уверенность в себе поможет вам справиться с шестью основными видами страха, с которыми сталкивается каждый человек. Это страх бедности, старости, плохого здоровья, критики, смерти и утраты любви. Уверенность в себе позволит вам различать самомнение и реальную способность положиться на свои силы, базирующуюся на определенных навыках и знаниях, которые вы умеете применять.



В общем и целом, ничего нельзя получить даром. В долгосрочной перспективе вы получаете ровно то, за что заплатили. И неважно, о чем именно идет речь: о покупке автомобиля или буханки хлеба.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Привычка откладывать деньги научит вас распределять свои финансы, поэтому часть заработанного вы должны оставлять себе. Это позволит накопить средства на случай экстренной ситуации либо для осуществления инвестиций. Привычка первым делом платить самому себе является одним из важнейших условий финансового благополучия. Невозможно достичь финансового успеха, не выработав привычку откладывать деньги.

Инициатива и лидерство — вот основные качества, которые необходимо развить, чтобы достичь успеха. Если вы готовы брать на себя роль лидера в различных ситуациях и проявлять инициативу, вам будет намного проще стать успешным.

Воображение стимулирует ваш разум, предоставляя вам возможность генерировать новые идеи и разрабатывать планы, которые помогут достичь поставленной цели.

Энтузиазм — это базовое качество личности, способной располагать к себе людей. Это важнейший актив, который позволит вам преуспеть в жизни.

Самоконтроль является абсолютно необходимым навыком для каждого человека, стремящегося к благополучию. Он напрямую связан с привычкой откладывать деньги, которая поможет вам достичь финансового успеха и управлять своими средствами. Людями, не обладающими навыком самоконтроля, в итоге начинают манипулировать другие.

Привычка, выражаясь по-библейски, «идти второе поприще» означает, что вы делаете больше, чем предусмотрено оплатой. Перевыполнять свою работу вы можете, не спрашивая разрешения, и рано или поздно это поможет вам выделиться из толпы.

Способность располагать к себе людей — именно это качество отличает хорошего продавца. Мы все что-либо продаем, будь то материальные объекты или услуги. Умение продавать является базовой предпосылкой успеха в любой сфере.

Вдумчивость также играет важную роль в достижении успеха.

Концентрация — это способность сосредоточиваться на одной конкретной цели или задаче. Если вы желаете быть состоятельным, то должны научиться контролировать свой разум и направлять его на те мысли, которые помогут вам достичь цели.

Умение сотрудничать является следующим необходимым условием достижения успеха. Оно предполагает способность гармонично работать с другими людьми.

Умение учиться на ошибках — это способность делать выводы из собственных неудач. Она позволит вам начать все заново, если что-то пойдет не так, и найти другое решение проблемы.

Терпимость учит человека избегать катастрофических последствий расовых и религиозных предрассудков. Нетерпимость — это распространенная причина того, что миллионы людей не достигают успеха, позволяя втягивать себя в дурацкие споры и тем самым отравляя свой разум и закрывая двери для здравого смысла. Нетерпимость превращает друзей во врагов, уничтожает возможности, наполняет разум сомнениями и недоверием.

Золотое правило научит вас пользоваться великим универсальным законом человеческого поведения и позволит выстроить гармоничное сотрудничество с любым человеком или группой. непонимание закона, на котором базируется философия золотого правила, является одной из

главных причин неудач миллионов людей, пребывающих в бедности!

Те, кто не понимает золотого правила, часто утверждают, что оно не работает. Такие люди склонны мыслить в категориях «око за око, зуб за зуб», что является не чем иным, как законом возмездия. Если бы они пошли в своих рассуждениях на шаг дальше, то осознали бы, что видят только негативные стороны применения данного закона.