

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие. Программа миллионера	5
Глава 1. Страстное желание: отправная точка достижений	9
Глава 2. Уверенность: единственные ограничения — у вас в голове	23
Глава 3. Бережливость: проводите различие между «хочу» и «нужно»	38
Глава 4. Работа: наращивайте свой доход	62
Глава 5. Образование: учитесь зарабатывать ...	88
Глава 6. Сбережения: хорошие привычки ведут к прекрасному будущему	101
Глава 7. Активы: не все одинаковы	116
Глава 8. Инвестиции: растите свое богатство, как это делают миллионеры	132
Глава 9. Служение людям: золотой ключ к накоплению богатства	164

Предисловие

ПРОГРАММА МИЛЛИОНЕРА

*Только сам человек в состоянии воплотить
свои мысли в физическую реальность.
Только сам человек может сделать так,
чтобы его мечты сбылись.*

— Наполеон Хилл. Закон успеха —

Никто не становится миллионером по воле случая. Преобладающее большинство самых богатых людей в мире создали свои состояния благодаря тщательному планированию и решительным действиям. Не думайте, что вы, в отличие от финансовой элиты, не способны на это. Не позволяйте сомнениям помешать вам. По мнению автора мирового бестселлера «Думай и богатей» Наполеона Хилла, основные правила создания огромного состояния обманчиво просты: «Зарабатывать и сберегать деньги — это наука, несмотря на то, что в правилах накопления нет ничего сложного и следовать им может каждый. Главное условие — желание подчинить настоящее будущему». Совершая правильные поступки сегодня, вы сможете наслаждаться финансовой свободой в будущем.

Изучить правила создания богатства может каждый, но не каждый способен им следовать. Для этого необходимы страстное желание, вера, самоконтроль, инициативность и решимость последовательно делать верные шаги, даже когда страхи и соблазны пытаются отвлечь вас от цели и помешать вашим усилиям. Как сказал американский оратор Уильям Дженнингс Брайан, «судьба — это не дело случая, а результат выбора. Это не то, чего следует ждать, а то, чего следует добиваться».

Читая данную книгу, вы делаете первый шаг к установлению контроля над своим финансовым будущим, достижению успеха и получению удовольствия во всех сферах жизни, так как финансовая безопасность — это необходимое условие поддержания душевного спокойствия, представляющего собой высшую форму психоэмоциональной свободы.

Действительно, материальное богатство — это не единственный и даже не главный показатель успеха. Хилл пишет: «Я был бы глубоко разочарован, если бы узнал, что у читателя создалось впечатление... будто успех измеряется только долларами. Однако, — отмечает он, — деньги действительно являются важным фактором успеха, поэтому им необходимо придавать соответствующее значение в любой философии, призванной помогать людям в их стремлении быть полезными, счастливыми и процветающими». Данная книга поможет вам освоить принципы, необходимые для изменения ваших мыслей и поведения с целью создания состояния и воплощения в жизнь самых глубоких желаний. Возможно, вы не думаете, что ваша главная цель в жизни — это скопить деньги, но вы вскоре узнаете, что без финан-

своей безопасности практически нереально привлечь в свою жизнь благоприятные возможности и сформировать качества характера, необходимые для достижения личного и профессионального успеха.

За время пребывания на посту исполнительного директора и президента Фонда Наполеона Хилла и долгой успешной деятельности в банковской сфере я познакомился со множеством людей, стремящихся достичь финансовой безопасности. Истории, которые я расскажу в этой книге, показывают, почему кто-то добивается успеха, а кто-то терпит крах из-за своих же собственных привычек. Люди, оставившие значительное наследие в виде богатства и щедрости, — это те, кто жил в соответствии с принципами, изложенными в этой книге.

В этой связи позвольте мне процитировать следующие строчки из эпической поэмы лорда Байрона «Дон Жуан»:

Слова весьма вещественны: чернила,
Бессмертия чудесная роса!
Она мильоны мыслей сохранила
И мудрецов почивших голоса
С мильонами живых соединила¹.

Надеюсь, что на страницах этой книги вы найдете слова, которые укрепят вас в желании поднять свой бизнес на новые высоты и улучшить личную и семейную жизнь путем установления контроля над собственными финансами и приобретения знаний о том, как заставить ваши деньги работать на вас и заодно на благо общества.

¹ Перевод с англ. Татьяны Гнедич. — *Прим. перев.*

Глава 1

СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ: ОТПРАВНАЯ ТОЧКА ДОСТИЖЕНИЙ

*СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ — это семя
любого достижения, отправной пункт,
позади которого нет ничего
или по крайней мере ничего из того,
о чем мы что-то знаем.*

— Наполеон Хилл. Закон успеха —

Богатым хочет стать почти каждый, но множество людей во всем мире имеют долги или живут от зарплаты до зарплаты. Само по себе желание иметь деньги ничем не примечательно. Проблема в том, что у девяноста восьми человек из ста это желание довольно туманное, представляющее собой абстрактное, ни на что не направленное хотение, это скорее пожелание либо надежда. Однако простое желание богатства не сделает вас богатым. Дорога к успеху начинается с *конкретного страстного желания.*

ПОДПИТЫВАЙТЕ СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ

Первым шагом к преодолению бедности, устранению задолженности и созданию состояния является страстное желание. Сила вашего желания и степень неудовлетворенности таковы, что вам хочется приложить к изменению ситуации все свои усилия. Я не предлагаю забыть о причинах быть благодарными за все в своей жизни, я лишь говорю, что неудовлетворенность нынешним положением — это мощный мотивирующий фактор, побуждающий к действию. Только когда неудовлетворенность вашим образом жизни пересилит боязнь перемен, вы станете на шаг ближе к своим целям.

Мне вспоминается история о том, как один джентльмен навещал своего соседа за городом. Они сидели на крыльце и разговаривали, как вдруг гость заметил, что охотничья собака хозяина поскуливает от боли.

— Что с вашим псом? — спрашивает гость.

— Он лежит на доске, а из нее торчит гвоздь, который его колет.

— Хорошо, а почему бы ему не перелечь на другое место?

— Сказать по правде, этот гвоздь причиняет ему не такую уж сильную боль, — говорит хозяин.

Разумеется, гораздо легче искать оправдания и жаловаться, чем прилагать необходимые усилия и двигаться вперед. Чтобы быть успешным, вы должны обладать горячим желанием, которое заставит вас избавиться от разрушительных привычек и приобрести новые, способствующие накоплению богат-

ГЛАВА 1. СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ: ОТПРАВНАЯ ТОЧКА...

ства. Как пишет Наполеон Хилл, «отправной точкой всех достижений является СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ. Помните об этом постоянно. Слабое желание приносит слабые результаты, так же как небольшой огонь дает небольшое количество тепла».

Только когда неудовлетворенность своим образом жизни пересилит боязнь перемен, вы станете на шаг ближе к своим целям.

Аркад, герой притчи из знаменитой книги Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне», скопил огромное богатство, не имея для этого средств, «только благодаря огромному желанию стать богатым». Именно страсть к обогащению помогла ему приобрести знания, необходимые для накопления состояния. Воспринимая свой пустой потрепанный кошелек как символ ненавистной бедности, Аркад заставил себя жить согласно финансовым принципам, которые он открыл. Приоритетом для него всегда было желание добиться того, чтобы его кошелек «стал толстым и полным, и в нем позвякивали золотые монеты». Благодаря этому горячему желанию, определяющему его действия, Аркад вскоре смог наполнить свой кошелек.

В книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл рассказывает историю человека с таким же сильным желанием, который был готов делать все что угодно, кроме ущемления прав других, чтобы его жизнь стала такой, какой он себе представлял. Эдвин Барнс стремился стать партнером великого изобретателя

Томаса Эдисона. Для Барнса не имело значения то, что у него не было для этого ни возможностей, ни знаний. У него даже не было денег, чтобы купить билет на пассажирский поезд. Он добрался до лаборатории Эдисона на товарняке. Его желание было столь сильным, что мысленно он представлял себе, будто желанная должность уже отдана ему и ничто не может помешать занять ее.

Приехав в лабораторию, он рассказал о своей цели стать деловым партнером Эдисона и договорился о встрече. Изобретатель был так поражен настойчивостью Барнса, что он сразу же предложил ему должность начального уровня.

Барнс воспринял это не как поражение, а как возможность и приложил все усилия и энергию для достижения своей главной цели. Он мог пойти по пути наименьшего сопротивления и согласиться на работу в непосредственной близости к Эдисону и не стать партнером великого изобретателя, но у него было вполне конкретное желание. Более того, Барнс мог бы выдвинуть условия на случай, если не получит повышения после того, как проработает несколько месяцев. Он был готов делать все, что скажет Эдисон, и даже больше, чтобы получить предначертанный ему статус партнера. Через некоторое время представилась подходящая возможность. Барнс взялся делать то, что сотрудники Эдисона, занимающиеся продажами, делать не хотели, — продавать новое устройство для записи и воспроизведения звука, названное фонографом, и справился с задачей настолько успешно, что обеспечил эксклюзивный контракт о распространении и продаже данной технологии на всей территории Соединенных Штатов.

ГЛАВА 1. СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ: ОТПРАВНАЯ ТОЧКА...

Хилл ясно пишет, почему этот человек смог добиться своей главной цели: «Желание Барнса было не просто *надеждой*. Не просто *хотением*. Это было острое, пульсирующее ЖЕЛАНИЕ, которое затмевало все остальное. Оно было КОНКРЕТНЫМ».

Возможно, его страстное желание не возникло сразу в такой четкой форме. Вероятно, оно возникло как надежда или стремление, но Барнс вложил в достижение цели все свои мысли и эмоции. Он сжег за собой мосты, и цель стать партнером Эдисона стала главной страстью в его жизни. Она зажгла в нем огонь, побудив пройти лишнюю милю, распознать возникшую возможность и воспользоваться ею, а также никогда не мириться с поражением.

РАЗВИВАЙТЕ ФИНАНСОВОЕ МЫШЛЕНИЕ

Вы читаете эту книгу, потому что хотите чего-то гораздо большего, чем то, что может вам дать пассивное желание.

Для того чтобы преобразовать желание в материальную действительность, необходимо закрепить его в *конкретной главной цели*. Как объясняет Хилл в книге «Закон успеха», «желание — это фактор, который определяет, какой будет конкретная главная цель вашей жизни. Никто не может выбрать ваше доминирующее желание за вас, но как только вы его выбираете, оно становится вашей конкретной главной задачей и постоянно находится в фокусе вашего сознания, пока не будет удовлетворено воплощением в реальность, если вы не дадите противоречащим желаниям отодвинуть его на задний план».

Если вашим желанием является накопление богатства, вам придется сформировать у себя правильное *финансовое сознание*. По словам Хилла, это означает, что «сознание настолько сильно пропитано ЖЕЛАНИЕМ денег, что человек уже начинает ощущать себя так, будто он имеет эти деньги». Когда вы детально и наглядно визуализируете свое желание, у вас появляется столько решимости, что вы убеждаете себя в том, что вы добьетесь успеха в воплощении его в жизнь. Эта твердая уверенность в способности реализовать свое желание имеет крайне важное значение. Это первая определяющая черта мышления миллионера. Сознание — это чрезвычайно мощное орудие: ваши мысли и вызванные ими эмоции определяют ваши результаты. Хилл предлагает следующую формулу использования ваших мыслей для воплощения желания в реальность:

ФОРМУЛА НАПОЛЕОНА ХИЛЛА
ДЛЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЖЕЛАНИЯ В БОГАТСТВО

1. Определите в своем сознании, какую конкретно сумму вы желаете иметь. Недостаточно просто сказать: «Я хочу много денег». Вы должны определить конкретную сумму. (В отношении конкретности есть психологическая причина, которая будет изложена в последующей главе.)

2. Определите, что конкретно вы намерены отдать в обмен на деньги, которые вы желаете получить. (В жизни ничего не дается просто так.)

ГЛАВА 1. СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ: ОТПРАВНАЯ ТОЧКА...

3. Установите конкретный срок для накопления той суммы, которую вы желаете иметь.
 4. Составьте конкретный план для осуществления вашего желания и сразу же начинайте приводить его в действие, независимо от того, готовы вы или нет.
 5. Изложите ясно и кратко на бумаге, владельцем какой суммы денег вы намерены стать и за какое время, что вы готовы отдать в обмен на эти деньги, а также ясно опишите план, посредством которого вы собираетесь их накопить.
 6. Читайте вслух все, что вы написали, дважды в день — один раз перед тем, как лечь спать, и еще раз после того, как встанете утром.
**КОГДА БУДЕТЕ ЧИТАТЬ, ПОЧУВСТВУЙТЕ
И УБЕДИТЕ СЕБЯ В ТОМ, ЧТО ВЫ УЖЕ ВЛАДЕЕТЕ
ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ.**
-

Эта формула невероятно эффективна, потому что она задействует силу мысли для реализации вашего потенциала и креативности. Хилл объясняет: «Любая доминирующая идея, схема или цель, которая удерживается в сознании через повторение мысли и подкрепляется эмоционально жгучей мыслью о том, как ее реализовать, переходит в подсознательную часть разума и действует почти мгновенно через всевозможные доступные естественные и логические средства». Другими словами, закрепив свое желание в сознании в конкретном виде и усилив его конструктивными эмоциями, вы можете сформулировать практический план по достижению своей главной

цели, набраться решимости осуществить этот план и неуклонно придерживаться его до тех пор, пока он не будет реализован.

ОПРЕДЕЛИТЕ СИСТЕМУ МОТИВОВ

Для того чтобы усилить ваше стремление к богатству, полезно определить, что представляет из себя ваше «зачем», то есть почему в первую очередь вы хотите разбогатеть. Вот основные причины, почему людям нужны деньги:

1. Деньги обеспечивают базовые потребности человека в еде, одежде, жилье и медицинском обслуживании.
2. Деньги обеспечивают безопасность на случай, если в будущем вы окажетесь физически не в состоянии зарабатывать.
3. Деньги обеспечивают доступ к средствам наслаждения жизнью, таким как путешествия и развлечения.
4. Деньги могут быть использованы для помощи другим людям и поддержки дел, которые этого заслуживают.

В Соединенных Штатах вы имеете право жить там, где захотите, питаться в любом ресторане по вашему выбору и путешествовать любым возможным удобным транспортом. Но одно дело иметь право, другое дело быть в состоянии это делать. Для удовлетворения потребностей и желаний нужны деньги, и если вы окажетесь без финансовых ресурсов, ваш выбор будет ограничен — у вас будет мало экономической свободы.