

ЧЕМУ УЧИТ ЭТА КНИГА

- ✓ Как превратить жгучее желание в реальные достижения — Урок первый
- ✓ Что отличает успешных людей от неудачников — Урок второй
- ✓ Какие страхи стоят на вашем пути к успеху — Урок третий
- ✓ Почему так важно заниматься накоплениями — Урок четвертый
- ✓ Как развить в себе навыки инициативы и лидерские качества — Урок пятый
- ✓ Почему нужно научиться быстро принимать решения — Урок пятый
- ✓ Как развить воображение, чтобы оно начало подсказывать вам удачные идеи — Урок шестой
- ✓ Как энтузиазм облегчает любую работу — Урок седьмой
- ✓ В чем опасность недостатка самоконтроля — Урок восьмой

- ✓ Как привычка делать больше, чем положено, способствует успешной карьере —
Урок девятый и Урок шестнадцатый
- ✓ Как компенсировать недостаток актерского мастерства, необходимого для успешного взаимодействия с людьми — Урок десятый
- ✓ Как научиться четкому мышлению —
Урок одиннадцатый и Урок пятнадцатый
- ✓ Как концентрация помогает стать миллионером — Урок двенадцатый
- ✓ Как закон сотрудничества объединяет все предыдущие законы — Урок тринадцатый
- ✓ Как привлекать людей к сотрудничеству —
Урок тринадцатый и Урок шестнадцатый
- ✓ Почему временные поражения практически обязательный этап на пути успеха —
Урок четырнадцатый
- ✓ Как недостаток знаний и страхи ведут к нетерпимости — Урок пятнадцатый
- ✓ Как получать от людей то, что вы от них хотите — Урок шестнадцатый
- ✓ Как поддержать физическое здоровье —
Урок семнадцатый

СОДЕРЖАНИЕ



ЧЕМУ УЧИТ ЭТА КНИГА	5
ПРЕДИСЛОВИЕ	9
УВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ НАПОЛЕОНА ХИЛЛА	13
КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ	19
СЕМНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ ЗАКОНА УСПЕХА	21
Урок первый. МОЗГОВОЙ ЦЕНТР	23
Урок второй. КОНКРЕТНАЯ ЦЕЛЬ	109
Урок третий. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ	117
Урок четвертый. ПРИВЫЧКА К НАКОПЛЕНИЮ	125
Урок пятый. ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО	131
Урок шестой. ВООБРАЖЕНИЕ	139
Урок седьмой. ЭНТУЗИАЗМ	151

Урок восьмой. САМОКОНТРОЛЬ	155
Урок девятый. ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОЛОЖЕНО	159
Урок десятый. ПРИЯТНАЯ ЛИЧНОСТЬ	163
Урок одиннадцатый. ЧЕТКОСТЬ МЫШЛЕНИЯ	177
Урок двенадцатый. КОНЦЕНТРАЦИЯ	183
Урок тринадцатый. СОТРУДНИЧЕСТВО	191
Урок четырнадцатый. ПОЛЬЗА ОТ НЕУДАЧИ	201
Урок пятнадцатый. ТЕРПИМОСТЬ	213
Урок шестнадцатый. ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО СОТРУДНИЧЕСТВА	217
Урок семнадцатый. НАВЫКИ ПОДДЕРЖАНИЯ ЗДОРОВЬЯ	223
ПРИМЕЧАНИЕ РЕДАКТОРА К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ . .	247

ПРЕДИСЛОВИЕ



Эта книга была опубликована семью годами раньше «Думай и богатей». Несмотря на то, что она мало чем уступала главному бестселлеру Наполеона Хилла, «Думай и процветай!» оказалась несколько менее популярной. Многие исследователи работ автора связывают это с неудачным временем ее издания — началом Великой депрессии, когда покупательская способность жителей США упала до минимума.

Однако это не делает книгу менее ценной. Идеи, содержащиеся в ней, не только создали основу для будущего бестселлера, но и помогли миллионам читателей проложить свой путь к процветанию. В «Думай и процветай!» Хилл впервые опробовал свои знаменитые семнадцать правил успеха и убедился в том, что они способны творить чудеса. Наполеон

Хилл представляет нам жизненные принципы, подходы и установки, почерпнутые непосредственно у величайших исторических фигур американского бизнеса, — результат пяти сотен бесед с гигантами делового мира его эпохи.

Сегодня, если ввести имя «Наполеон Хилл» в поисковую строку раздела книг на *Amazon.com*, появится почти восемнадцать тысяч ссылок. Эксперты по мотивации не перестают упоминать автора «Думай и процветай!» в книгах, посвященных таким разным темам, как похудение, спортивное пятиборье, коммуникации, первая помощь, подростки, биржевая торговля онлайн, фэн-шуй, лидерство, организация гастролей музыкальных коллективов, дзен и многим другим. Ему удалось сделать свое имя столь же знаменитым, как и имена тех, кого он интервьюировал.

На надгробной плите автора этой книги вполне можно было бы поместить фразу другого знаменитого Наполеона: «К черту обстоятельства, я сам создаю их».

Патриция Дж. Хоран



В основе этой книги лежит анализ жизненного пути более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, признанных неудачниками.

В своей работе по сбору данных и их анализу я воспользовался значительным содействием — как личным, так и в виде возможности изучения их жизненного пути — Генри Форда, Джона Бэрроуза, Лютера Бербэнка, Томаса Эдисона, Харви Файерстоуна, Джона Рокфеллера, Чарльза Шваба, Вудро Вильсона, Уильяма Ригли-младшего, Эдуарда Ласкера, Эдварда Фалена, Джона Уонамейкера, Маршалла Филда, Уильяма Тафта, Фрэнка Вулворта, Джорджа Истмэна, Чарльза Стайнметца, Теодора Рузвельта и Александра Белла.

Из названных выше людей все же следует особенно отметить Генри Форда и Эндрю Карнеги, которые внесли наибольший вклад в создание этой книги. Именно мистер Карнеги предложил написать ее, а жизненный путь и трудовые свершения Генри Форда предоставили бесценный материал, во многом послуживший наглядным подтверждением правоты изложенных мною взглядов.

Наполеон Хилл

УВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ НАПОЛЕОНА ХИЛЛА



Три поколения моих предков довольствовались жизнью в бедности и невежестве. И я наверняка последовал бы по их стопам, если бы мне не повезло с мачехой — волевой и образованной женщиной. Бедность и безграмотность злили ее, и, говоря об этом, она вовсе не шутила.

Мачеха добровольно приняла на себя задачу пробудить в нашей семье амбиции, начав с отца, которого она отправила учиться в колледж — в возрасте сорока лет! Затем она взялась за управление так называемой «фермой» и нашей небольшой деревенской лавкой, при этом не забывая заботиться о пятерых детях — троих собственных и двоих, включая меня, приемных. Ее пример оставил неизгладимый отпечаток на всей моей жизни.

Именно мачеха тридцать лет назад, высказавшись очень просто, но в то же время емко, прочно поселила в моем уме убеждение, что жизнь можно изменить. Она научила меня тому, насколько важно иметь большую и одновременно очень конкретную цель. Позднее этот принцип стал настолько существенным фактором достижения успеха, что я поставил его на второе место среди семнадцати принципов, изложенных в этой книге, написанию которой я посвятил четверть века. Этот труд является результатом анализа жизненного пути и свершений более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, которых признали неудачниками.

Тому, что я не мог закончить этот труд ранее, есть несколько причин. Во-первых, масштабность исследования, лежащего в его основе. Во-вторых, что не менее важно, я должен был проверить на *собственном* опыте действенность *Закона Успеха*, прежде чем предлагать его другим людям.

Начав сбор материала для формулирования Закона Успеха, я не собирался создавать систему взглядов, которая изложена в этом труде. Сперва я намеревался уяснить, как другие люди приобрели богатство, чтобы последовать их примеру. Но с годами

я стал осознавать, что понимание механизма успеха интересует меня намного больше, чем простая технология обретения богатства, пока наконец первое окончательно не вытеснило второе.

Помимо вдохновляющего примера моей мачехи, мне посчастливилось встретиться с такими легендарными личностями, как Александр Грэхем Белл и Эндрю Карнеги. Они не только поощрили меня к дальнейшей исследовательской работе, но и снабдили большим количеством важных научных данных, которые легли в основу философии Закона Успеха. Затем я встречался со многими другими выдающимися деятелями, не просто вдохновлявшими меня на создание науки об успехе, но давшими мне возможность сполна воспользоваться их собственным богатым опытом.

Я упомянул об этих подробностях по причине, которую считаю очень важной. Дело в том, что разница между успехом и неудачей часто (если вообще не всегда) определяется воздействием окружающей среды, которое обычно может быть сведено к воздействию *одной личности*.

В моем случае такой личностью была мачеха.

Если бы она не заронила семя амбиций в мой разум, я никогда не создал бы науку об успехе, которая в настоящее время служит добрую службу