

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	3
1. Положительное влияние энтузиазма .....	9
2. Факторы, разрушающие энтузиазм .....	37
3. Развитие позитивного психологического настроения .....	57
4. Отличия между желанием и верой .....	79
5. Прикладная вера .....	95
6. Успех на многие годы .....	115
7. Урок из ядерной физики .....	137
8. Самодисциплина .....	157
9. Контроль сознания .....	187
О Наполеоне Хилле .....	205

## ВВЕДЕНИЕ

**В** 1952 году Наполеону Хиллу было 69 лет. Он уже собирался отойти от дел, но получил приглашение выступить на съезде стоматологов в Чикаго. На тот же съезд пригласили страхового магната Уильяма К. Стоуна, давнего последователя философии успеха мистера Хилла. Уильям Стоун ошибочно полагал, что Наполеон Хилл уже давно скончался. Представившись, бизнесмен начал дискуссию, в результате которой уговорил мистера Хилла продолжить распространять философию успеха и создать совместную компанию Napoleon Hill Associates.

Одной из задач компании было обучение студентов философии успеха. С этой целью в 1953 году мистер Хилл прочитал студентам 17 лекций. Каждая из них была посвящена одному из принципов успеха, открытых мастером на протяжении 45-летней деятельности, в основу которых положены ответы успешных бизнесменов, изобретателей, государственных деятелей и ученых на вопросы, касающиеся особенностей их пути на вершину славы.

В 1962 году Наполеон Хилл основал фонд своего имени, который много лет возглавлял мистер Стоун. Вышеупомянутые лекции попечителя фонда никогда не издавали в виде книги, но решили исправить это упущение. В книгу вошли четыре лекции. Каждая лекция

касается одного из состояний сознания, которое позволит добиться успеха в достижении главной цели жизни. Это, в частности, энтузиазм, позитивный психологический настрой, вера и самодисциплина. Они становятся критически важными после того, как человек определит свою главную цель. В совокупности данные четыре состояния сознания создают мотивированный образ мышления, образующий горячее желание, которое, как часто упоминал в своих лекциях мистер Хилл, необходимо каждому человеку для достижения успеха.

Благодаря накопленным Наполеоном Хиллом мудрости и опыту содержание представленных лекций было более философским, чем некоторые его прошлые работы. Это становится очевидным в начале главы 1 «Положительное влияние энтузиазма», в которой приводятся цитаты ряда философов по теме. Мистер Хилл перечисляет множество преимуществ энтузиазма. Наиболее важное из них, по его словам, заключается в том, что энтузиазм преобразует отрицательные эмоции в положительные, подготавливая сознание человека к развитию веры.

Мистер Хилл вспоминает интервью со своим наставником Эндрю Карнеги на тему энтузиазма и его преимуществ, которые проявляются на работе и в обыденной жизни. В своем интервью мистер Карнеги в числе основных причин утраты энтузиазма назвал неконструктивную критику. В свою очередь Наполеон Хилл объясняет, что энтузиазм действует так же, как молитва, соединяя нас с Бесконечным Разумом — так мистер Хилл называл высшие силы. Завершается глава историей, демонстрирующей, как энтузиазм может передаваться от одного человека к другому для их обоюдного блага.

Лекция, подробно представленная в главе 3, посвящена принципу положительного психологического настроения и представляет собой сочетание философских наблюдений и практических советов. Она начинается с описания двух воображаемых запечатанных конвертов, с которыми мы все рождаемся. Один содержит награды, которые могут получить только те, кто отличается положительным психологическим настроением, а другой включает наказания для людей, которые такого настроения не имеют. Мистер Хилл приводит полный список шагов, которые помогут развить правильный психологический настрой. Лектор выходит далеко за рамки темы, подробно объясняя то, как можно достичь нашей конечной цели.

В главе 4 объясняется разница между простым желанием и верой, а также описывается, как использовать положительный психологический настрой, для того чтобы выйти на уровень веры, необходимый для достижения успеха. Это еще один практический курс, который содержит множество ценных советов и который стоит внимательно перечитать несколько раз. Еще один список шагов позволит достичь душевного спокойствия. Этой темой мистер Хилл стал все больше интересоваться с возрастом. Список представляет собой не что иное, как план счастья. Лекция завершается иллюстрациями того, как друзья и ученики мистера Хилла использовали положительный психологический настрой для достижения целей, которые казались невозможными другим людям.

Глава 5 посвящена потребности иметь веру для достижения главной цели в жизни. Мистер Хилл не защищает взгляды какой-либо конкретной религиозной

конфессии, но верит в то, что высшие силы, которые он называет Бесконечным Разумом, существуют и отвечают за успех человека. Существование Бесконечного Разума доказывают природа и порядок в мире.

Мистер Хилл утверждает, что вера необходима для соединения нашего сознания с Бесконечным Разумом. Как только эта связь установлена, подсознание берет управление и ведет к достижению нашей главной цели в жизни. Необходимое условие — сильная мотивация. Семь конкретных факторов, которые помогут определить главную цель в жизни, можно найти в книге Наполеона Хилла «Руководство по достижению ваших целей».

Для того чтобы иметь веру, мы должны освободиться от всех негативных мыслей и страхов, найти главную цель в жизни и мотивацию для ее достижения, затем создать план и действовать в соответствии с ним. В главе 6 мистер Хилл рассказывает о семи основных страхах, которые необходимо изгнать из сознания:

- 1) нищете;
- 2) критике;
- 3) плохом здоровье;
- 4) утрате любви;
- 5) старости;
- 6) утрате свободы;
- 7) смерти.

Мистер Хилл подробно описывает, как можно преодолеть эти страхи. Один из обязательных факторов —

# 1

## ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ ЭНТУЗИАЗМА

**А**нглийский писатель Генри Честер дал замечательное определение энтузиазма:

Энтузиазм — один из величайших активов человека. Энтузиазм важнее денег, власти и влияния. Энтузиаст в одиночку убеждает и доминирует там, где богатство, произведенное армией наемных рабочих, вряд ли вызовет хоть малейший интерес. Энтузиазм попирает предрассудки и сопротивление, отвергает бездействие, штурмует цитадель своей цели и, как лавина, сокрушает все препятствия. Энтузиазм — это не что иное, как вера в действие.

Вера и инициатива устраняют любые препятствия и помогают добиться неслыханного. Посадите зерно энтузиазма на заводе, в офисе или на ферме, проявляйте его в вашем отношении к людям и в манерах — и энтузиазм окажет влияние на все сферы вашей жизни даже раньше, чем вы заметите. А это означает увеличение производительности и снижение издержек, радость и удовлетворение

ваших работников, настоящую жизнь, устойчивые результаты — важные достижения, которые постоянно приносят большие дивиденды.

Энтузиазм значит для человека то же, что огонь для парового котла. Он концентрирует силы разума и дает им крылья для действия.

### *Энтузиазм рождается из мотивации.*

Философы утверждают, что энтузиазм придает дополнительный смысл мыслям и словам и меняет их значение. Причем рождается энтузиазм из мотивации.

Зародите в человеке горячее желание достичь определенной цели и мотивируйте для ее достижения, и — о чудо! — возгорится пламя энтузиазма, за чем немедленно последуют новые действия.

Американский эссеист и философ Ральф У. Эмерсон как-то отметил:

Опытный адвокат однажды сказал, что суд присяжных ни разу не оправдал человека, которого защищал адвокат, не веривший в глубине души в правоту своего подзащитного. Неверие адвоката передается присяжным, несмотря на все протесты, и становится также их неверием. Таков закон, согласно которому любое произведение искусства приводит нас в то же состояние ума, в котором

## 1. Положительное влияние энтузиазма

находился художник, когда создавал его. И если мы во что-то не верим, то не сможем убедить в этом других, даже если будем постоянно повторять свое утверждение.

Эмерсон констатировал факт, известный всем, кто внимательно наблюдает за природой вещей, но он не объяснил его причину. Как и почему присяжные улавливают неверие адвоката, когда тот убеждает их в прямо противоположном? Почему слова игнорируются, в то время как нечто более сильное, чем слова, достигает ума присяжных и влияет на них? Что это за субстанция и что заставляет ее функционировать?

Плодовитый изобретатель доктор Элмер Р. Гейтс дал ответ на эти вопросы более тридцати лет назад, когда продемонстрировал, что мозг человека представляет собой одновременно передающую и принимающую станцию для вибраций мысли. Поэтому мысли, выраженные эмоционально (а энтузиазм — это очень сильная эмоция), проникают в сознание всех, кто находится в пределах досягаемости. Таким образом мы раскрываем истинную природу наших мыслей, даже если они расходятся с произнесенными нами словами.

Орисон С. Марден, писатель и основатель журнала Success, уверен в следующем:

Способность мечтать дается не для того, чтобы посмеяться над нами. За ней стоит реальность. За нашими законными желаниями стоит божественная воля. Под желаниями, имеющими божественную



## 2

### ФАКТОРЫ, РАЗРУШАЮЩИЕ ЭНТУЗИАЗМ

**О**днажды мистера Карнеги попросили перечислить факторы, разрушающие энтузиазм. Вот что он ответил:

Первым в списке, пожалуй, стоит бедность. Говорят, когда бедность входит в парадную дверь, надежда, амбиции, смелость, личная инициатива и энтузиазм поспешно убегают через черный ход. Я считаю, что это не преувеличение.

Болезни тоже занимают видное место среди разрушителей энтузиазма. Человеку трудно быть энтузиастом, если он физически или психически болен.

И неудачи в бизнесе губительны для энтузиазма. Тот, кто не научился искусству превращать неудачи в новые успехи, обычно позволяет неудачам погасить пламя энтузиазма, обрекая себя на бесконечные поражения.

Не способствуют энтузиазму и разочарования в делах сердечных. Я еще никогда не видел человека,

который мог бы проявлять подлинный энтузиазм, страдая при этом от разочарований в личной жизни. Это одна из наиболее распространенных причин постоянных проигрышей.

Семейные споры, особенно те, которые слишком часто происходят между мужем и женой, тоже влияют на энтузиазм. Человеку трудно проявлять его в работе, бизнесе или профессии, если он знает, что в конце рабочего дня нарвется на семейный скандал, или если он постоянно уходит утром из дома, повздорив с женой либо другим членом семьи.

Отсутствие образования тоже убивает энтузиазм, поскольку часто приводит к развитию комплекса неполноценности. И это несмотря на то, что многие самые успешные люди имели крайне низкий уровень образования. Невозможность саморазвития стоит в одном ряду с бедностью в списке разрушителей энтузиазма.

*Неконструктивная критика  
заставляет большинство людей  
замыкаться в свою скорлупу.  
Их энтузиазм мгновенно  
улетучивается.*

Неконструктивная критика заставляет большинство людей замыкаться в свою скорлупу. Их энтузиазм мгновенно улетучивается, когда звучат