

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i> .....	4
<i>Вступительное слово от Фонда Наполеона Хилла</i> .....	9
<b>I. Дорога к успеху — 15 указателей</b> .....	11
1. Желание как определенная цель в жизни .....	12
2. Уверенность в себе .....	25
3. Инициатива .....	31
4. Богатое воображение .....	35
5. Энтузиазм .....	40
6. Деятельность .....	44
7. Самоконтроль .....	50
8. Привычка выполнять и неоплачиваемую работу. .	59
9. Масштаб личности .....	70
10. Аккуратность в мыслях .....	77
11. Сосредоточенность .....	84
12. Настойчивость .....	91
13. Уроки неудач .....	96
14. Терпимость .....	119
15. Применение золотого правила .....	139
<b>II. Успех</b> .....	155
<b>III. Лидерство</b> .....	165
<b>IV. Власть расширенного видения</b> .....	169

## ВВЕДЕНИЕ

Задумывались ли вы над тем, почему одни люди добиваются успеха, а других он обходит стороной? Этот старый, как мир, вопрос еще в раннем детстве задал себе Наполеон Хилл — и потратил жизнь, чтобы на него ответить. Он изучал проблему успешности одних и неудачи миллионов других так, как никто до него не делал.

Оливер Наполеон Хилл родился в 1883 году в горах штата Вирджиния, далеких от оживленных районов. Когда он был мал, в его жизни ничто не предвещало успеха. Рожденный в бревенчатой хижине, Хилл однажды сказал: «На протяжении трех поколений мои предки рождались, прозябали в невежестве, сражались с бедностью и умирали в этих местах, не видя ничего другого».

В сравнении с большими городами на Востоке жизнь в горах Вирджинии была очень примитивной. В среднем люди жили недолго. Многие сельские жители штата страдали хроническими болезнями, вызванными неправильным питанием.

В 10 лет Хилл потерял мать, которой было лишь 26. Вряд ли в то время кто-то мог предсказать ему большой успех в жизни. Но годом позже отец Наполеона женился вновь, и это стало поворотным пунктом в жизни мальчика. Мачеха Наполеона, Марта Рами Баннер, была образованной женщиной — дочерью врача, вдовой директора средней школы. Новая мать Хилла увидела в мальчике потенциал, не оцененный другими людьми. За вырученные от продажи пистолета деньги ему купили пишущую машинку, и Марта научила Наполеона пользоваться ею.

К 15 годам Хилл уже использовал машинку для печатания статей, и до конца жизни она оставалась для него бесценным инструментом. Школы в штате Вирджиния находились в плачевном состоянии. Ситуация была получше разве что в крупных городах. В горных же районах начальные школы работали около четырех месяцев в году, и их посещение не было обязательным.

В то время школ, дающих среднее образование, насчитывалось мало — около сотни на весь штат. В большинстве из них обучение длилось лишь 2—3 года. Даже через 20 лет после рождения Хилла только 10 школ во всей Вирджинии предлагали 4-летний курс среднего образования. Замечательно, что Хилл, не пройдя такой курс, сумел стать успешным человеком и повлиял на миллионы людей во всех частях света.

В статьях, книгах и речах о своем раннем детстве Хилл на протяжении почти всей своей карьеры вспоминал с горечью. Неудивительно, что он охотно рассказывал о прорыве «от лохмотьев к богатству».

Окончив среднюю школу в Уайзе (обучение длилось 2 года), Хилл начал присматриваться к конторской работе. Он поступил в бизнес-колледж в соседнем Тэйзвелле, где учился на секретаря, что призвано было помочь ему войти в мир коммерции.

Хилл решил найти работу у одного из самых успешных людей, живших в горах юго-западной Вирджинии. Как позже вспоминал Хилл, за право работать в течение испытательного срока он предложил нанимателю деньги.

Нанимателем Наполеона должен был стать один из богатейших людей края, генерал Руфус Айерс. Легко понять, почему Наполеон Хилл, выросший среди бедности и невежества, хотел работать на генерала Айерса.

Окончив колледж, Хилл написал Айерсу письмо:

*«Я только что прошел курс обучения бизнесу и имею достаточную подготовку, чтобы работать Вашим секретарем. Я очень хочу занять эту должность. Я понимаю, что поначалу работа будет представлять большую ценность для меня, чем для Вас, ведь соответствующего опыта у меня нет. Поэтому за привилегию работать на Вас я хотел бы заплатить. Вы можете назвать любую сумму, которую посчитаете нужной, при условии, что после окончания трехмесячного срока я буду получать заработную плату, которая позволит мне расплатиться с Вами. Сумма, которую я Вам задолжаю за три месяца, может быть вычтена из заработной платы, которую Вы начнете платить мне в четвертый месяц».*

И Айерс нанял юного Наполеона. Хилл приходил рано, оставался на работе допоздна и был готов «пройти лишнюю милю», то есть оказать больше услуг, чем те, за которые ему платили. Одним из хилловых принципов успеха стал именно этот: «пройти лишнюю милю».

Когда Хилл начал изучать успешных людей и их путь к успеху, прошлое генерала оказалось для него поучительным. Молодым человеком Айерс служил в армии Конфедерации и участвовал в Гражданской войне. После войны он занимался коммерцией, изучал право. Айерсу удалось прославиться как юристу и в итоге занять должность генерального прокурора штата Вирджиния. Успешный бизнесмен, он помогал основанию банков, открытию угольных шахт и иных предприятий. Именно у Айерса Хилл увлекся идеей посещать школу правоведения и стать юристом.

Своего брата Вивиана Хилл убедил в том, что, будучи принятым в университет Джорджтауна, он, Наполеон,

сможет реализовать свою страсть к письму и материально обеспечивать их обоих. Информация, собранная Хиллом, когда он работал репортером, помогла ему стать на ноги. Он получил известность как автор книг и лектор, рассказывающий о путях к успеху. Находки Хилла легли в основу его книг «Закон успеха», выпущенной в 1928 году, и «Думай и богатей» (1937). Последняя стала наиболее популярным бестселлером всех времен из серии «Помоги себе сам».

В книге, которую вы держите в руках, собраны интересные и важные тексты Хилла, написанные им до публикации первой книги. Хилл взял интервью у Эндрю Карнеги в 1908 году, но лишь 20 лет спустя опубликовал свою первую книгу. В течение этих 20 лет Хилл писал статьи, произносил речи, читал курсы о принципах достижения успеха и издавал собственные журналы («Журнал Наполеона Хилла» и «Золотое правило»). В книгу включены статьи из этих журналов, позволяющие понять раннее творчество писателя. Неважно, читали вы раньше книги Хилла или нет. Так или иначе вы получите ценную информацию, которая поможет вам в жизни.

В 1908 году Хилл работал в «Журнале Боба Тэйлора». Редакция отправила его в Нью-Йорк взять интервью у Эндрю Карнеги в его 64-комнатном особняке. Карнеги приехал в США юнцом с очень скромным образованием. Тяжелая работа и умелое вложение капитала сделали его миллионером уже в молодом возрасте. Когда Хилл взял у него интервью, основателю «US Steel» было 74 года. За продажу этой компании незадолго до своей смерти Карнеги выручил 350 миллионов долларов.

Миллионер обсудил с Хиллом принципы достижения успеха. Прежде чем распрощаться, он предложил интервьюеру поговорить с великими деятелями и изучить их биографии. В конце концов Хилл обобщил собранный ма-

териал, перечислив принципы, благодаря которым люди могли бы помочь себе и реализовать свои мечты.

Карнеги рекомендовал Хилла видным людям того времени, таким как Джон Д. Рокфеллер, Томас Эдисон, Генри Форд, Джордж Истмен и другие. Прочитав книгу, вы поймете, почему творчество Хилла приобрело популярность во всем мире и до сих пор актуально больше, чем что бы то ни было.

*Дон Грин,  
исполнительный директор  
Фонда Наполеона Хилла*

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ОТ ФОНДА НАПОЛЕОНА ХИЛЛА

В 1908 году начинающий литератор Хилл взял интервью у основателя «US Steel» Эндрю Карнеги. Тот рассказал молодому человеку о своей философии и предложил автору изучить биографии других успешных людей. Хилл с радостью согласился. Последующие 20 лет уже сам Хилл раскрывал публике секреты успеха. Позже Хилл вспоминал, что, услышав от Карнеги слово «философия», он пошел в библиотеку, чтобы выяснить значение этого слова.

Живя в Вашингтоне, в 1910 году Хилл получил задание поехать в Детройт и взять интервью у Генри Форда, основателя «Ford Motor Company» — фирмы, которая начала массовое производство автомобилей и сделала их доступными для рабочего класса.

Хилл уговаривал Форда дать интервью, а тот его — купить автомобиль. В итоге Хиллу настолько захотелось иметь машину, что он купил «форд» за 575 долларов и поехал на нем домой. Деньги, видимо, он взял из щедрого приданого жены, получившей его от состоятельных родителей родом из Западной Вирджинии. Вернувшись в Вашингтон, Хилл основал колледж, где людей учили продавать автомобили.

Всю свою жизнь Хилл любил машины. Он вырос в сельской местности, где очень немногие могли себе позволить такую роскошь. Для Хилла, как и для многих, автомобиль явно был символом богатства. Когда вышли его первые книги, Хилл заплатил 25 тысяч долларов за «роллс-ройс», что по тем временам было огромной сум-

мой. Вполне естественно, что Хилл, будучи страстным водителем, часто упоминал об автомобилях в своих статьях.

В биографии Хилла «Жизнь в богатстве» автор написал, что Хилл, рожденный, «как и миллионы других американцев, в скромных условиях или попросту в бедности», не мог не восхищаться такими людьми, как Томас Эдисон (изобретатель электрической лампочки, фонографа и сотен других полезных вещей), Эндрю Карнеги (получивший, как и Эдисон, довольно формальное образование), Генри Форд, и многими другими, кто самостоятельно шел по пути становления и обладал страстью, граничившей с одержимостью. Хилл сгорал от интереса к тем, кто добивался успеха, когда другие терпели неудачу. Он, как и многие американцы, мечтал о встречах с гигантами, дабы приобщиться к мудрости, помогавшей им добиться невысказанного. Но, в отличие от большинства других поклонников, Хилл осуществил свои мечты. Он не только встречался с великими американцами, но и потратил всю жизнь, чтобы собрать секреты успеха и рассказать о них миру.

Хилл написал серию из 15 статей под общим названием «Указатели на дороге к успеху». Мы воспроизводим их по оригиналам, отпечатанным Хиллом на своей старой пишущей машинке. Статьи были написаны более 90 лет назад, но вполне актуальны и сегодня.

I

# **ДОРОГА К УСПЕХУ**

*15 указателей*

## Указатель № 1

# ЖЕЛАНИЕ КАК ОПРЕДЕ- ЛЕННАЯ ЦЕЛЬ В ЖИЗНИ

**В**ы хотите преуспеть в жизни.

Вам нужен дом и «подушка безопасности» в виде солидного банковского счета. Возможно, вы мечтаете о небольшом автомобиле и других удобствах, которыми сможете наслаждаться в свободное время.

У вас будет все это, а может быть, и нечто большее, если вы пойдете по дороге к успеху.

Путь открыт. Он обустроен, и вдоль него расставлены 15 указателей, которые подскажут, что делать. Если вы прочитаете надписи на них и последуете рекомендациям, ничто не помешает вам преуспеть.

Пятнадцать указателей созданы человеком, который добился многого. У него есть собственный дом, личный автомобиль и хороший счет в банке. Он женат, и у него несколько счастливых детей. Он успешен и доволен собой. У него нет привилегий, которыми не обладаете вы. Не так давно он был простым рабочим на угольных шахтах.

Этот человек добился успеха, следуя 15 указателям на дороге к успеху. Вы тоже можете пройти этот путь.

На первом указателе написано:

***«Определенная цель в жизни!»***

Прежде чем снова взойдет солнце, вы должны решить этот вопрос для себя. Приняв решение, запишите свою

цель ясными, простыми словами. Такими, чтобы любой человек понял ее, прочитав описание.

Например, ваша цель — стать владельцем дома, автомобиля, приличного счета в банке, а также иметь доход, который позволит уделять время отдыху и развлечениям. Записываем так:

*Моя цель в жизни — владеть домом, автомобилем и приличным счетом в банке, а также иметь доход, который позволит отдыхать и развлекаться. В обмен на эти радости жизни я буду оказывать своим заказчикам услуги самого высокого качества. Я буду вести себя так, чтобы клиент был доволен. Ради этого я буду прилагать все усилия, независимо от вознаграждения. Здравый смысл подсказывает мне, что эта привычка сделает меня весьма желанным партнером и даст возможность получать самую высокую оплату за оказываемые мною услуги. Я подпишусь под этой определенной целью и буду перечитывать запись каждый вечер перед отходом ко сну 12 вечеров подряд.*

(Подпись)\_\_\_\_\_

Психологи утверждают, что любой человек, записавший свою цель подобными словами и добросовестно читающий их в течение 12 вечеров подряд перед отходом ко сну, обнаружит: она достижима. Определение цели — первый шаг на пути к успеху. Помните, что человек, создавший указатели на этой дороге, начинал работать на угольных шахтах в очень скромной должности и практически не имел образования, но достиг желаемого. Вы сможете добиться того же, если будете следовать инструкциям указателей. Уже с того самого дня, когда вы запишете свою главную цель, вы заметите, что дела пошли в гору. Коллеги начнут относиться к вам с большим уважением.

Наниматель оценит ваш труд и одарит улыбкой, которую вы никогда не видели раньше. Незримые силы придут к вам на помощь. Вы будете приближаться к успеху так, словно дружественная армия тайно поддерживает все ваши начинания.

Вы также заметите, что и ваше отношение к сотрудникам и начальству станет более уважительным. Вы проявите больше терпения в общении с друзьями, и они отплатят вам любовью. В конце концов у вас не останется врагов. Вы приобретете друзей, и они помогут вам достичь успеха.

Это обещает человек, который уже прошел через нечто подобное и убедился, что план работает!

Не спрашивайте, как это будет в вашем случае. Следуйте инструкциям, и через год ваши знакомые поразятся переменам, происшедшим с вами. Вы увидите, что стали человеком, с которым приятно иметь дело. Вам будут уступать дорогу просто из чувства симпатии.

## **Взгляд на мир определяется главным желанием**

Вот он, тайный секрет, подсознательно предопределяющий поведение: «Человек таков, каковы его сердечные помыслы». То есть они находятся, как сказал шекспировский Гамлет, «в середине сердца, в самом сердце сердца». Древнееврейские авторы, использовавшие символ сердца, говоря о сущности человека, ничего не слышали о современной психологии, но, как отмечает Джон Герман Рэндалл в книге «Культура личности» («Culture of Personality»), они точно уловили великую истину: всякая мысль вырастает из первоначальных чувств или эмоций. Личность как единство разума, чувств и воли плюс самосознание находит самовыражение в творческом процессе, который начинается с чувственного импульса, проходит

через мысль и завершается волевым актом. В конечном счете взгляд на мир определяется главными желаниями. Развитие личности — их реализация. Все люди уповают на то, чтобы мечты сбывались. Главным у блудного сына было требование «Дай мне следующую *мне* часть имения» (От Луки 15:12). Пири говорил, что в течение 24 лет во сне и наяву единственной мечтой и целью его жизни было достичь Северного полюса. Эдисон и лампа накаливания, Стефенсон и паровоз, Фултон и пароход, Наполеон и господство в Европе, Жанна д'Арк и спасение Франции, Павел и распространение христианства — вот примеры всепоглощающего, доминирующего желания. Мольбы об их исполнении могут быть праведными и грешными, и следует помнить, что страсть — орудие обоюдоострое. Поэтому нам следует сохранять чистоту помыслов, их созвучие воле Божьей.

Узнайте, каковы главные желания человека, и вы сможете спрогнозировать его будущее. Расскажите мне, какие картинки человек вешает на стену, какие книги держит в своей библиотеке, какие фильмы смотрит, каких друзей приглашает домой... и я поведаю вам, к чему он стремится, о чем мечтает, каковы помыслы его сердца, какие мысли владеют его подсознанием.

Единственный способ сделать мир лучше — это мыслить, как говорил Ралф Уолдо Трайн, «в гармонии с Бесконечностью», чувствовать, как сказал великий Кеплер, «что Бог думает о вас». То есть так, чтобы ваши мысли гармонизировали с Божественной волей. И будет так.

Есть лишь один путь к подобному мироощущению. Вы должны почувствовать на практике, что Бог присутствует в вашей жизни. Затворите двери и помолитесь в тишине. Психологи видят в молитвах путь к очищению сознания. Мистики согласны с тем, что молитва позволяет приблизиться к Богу. Наша личность не сводится к сердечным

помыслам, она выражается и в том, как мы молимся. Общение с Богом соединяет нас со всемирным разумом, с тайной энергией любви ко всему живому, с Вечным Господом, нашим Небесным Отцом.

Нам требуется постоянное Божественное присутствие. Молитву нам следует воспринимать меньше как просьбу, а больше как причастие, акт творчества и сотворчества. Молитва — величайшее достояние человека. Вашего ребенка следует научить молиться перед сном не для того, чтобы он боялся, что ночью Бог забудет о нем, а для того, чтобы он узнал дорогу к Богу и, повзрослев, соизмерял свои основные желания с Его волей. Это работает. Священник Джеймс Хиггинс рассказал мне, что до 21 года он никогда не видел Библии, не заходил в церковь... Зато он слышал «Отче наш» от матери и знал, как молиться перед сном, и делал это каждый раз вечером и утром. Участие в публичной молитве привело его к религии, а позже — к сану священника. Студент Спрингфилдского колледжа сказал мне: «Лекции господина Макколлума по прикладной психологии позволили мне взглянуть на религию моей матери с научной точки зрения, и это увлекает меня». Мудра та женщина, которая учит своего ребенка молиться.

Итак, настоящая молитва — это основное желание, направленное к Богу. Мы являемся продуктом своих молитв.

*Молитва есть души стремленье —  
В словах иль без, не в этом суть;  
Огня сокрытого движенье,  
Что сотрясает нашу грудь.*

Молитесь чаще — не для того, чтобы Бог устроил для вас какое-нибудь чудо, а для того, чтобы приобрести творческую энергию, с которой вы сами сможете творить нечто небывалое на благо человечества.