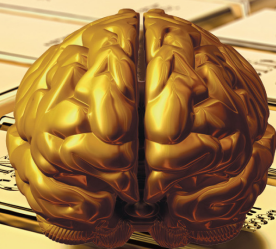


# НАПОЛЕОН ХИЛЛ



Думай  
и богатей!

# ДУМАЙ И БУДЬ УСПЕШНЫМ!

15 СПОСОБОВ ДОСТИЖЕНИЯ ВСЕГО



**Наполеон Хилл**  
**Думай и будь успешным! 15**  
**способов достижения всего**  
**Серия «Думай и богатеЙ»**

*текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=41172732](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41172732)*

*Наполеон Хилл. Думай и будь успешным! 15 способов достижения  
всего: АСТ; Москва; 2019*

*ISBN 978-5-17-113398-6, 978-5-17-113397-9*

### **Аннотация**

Перед вами малоизвестная в России работа Наполеона Хилла, автора мегабестселлера «Думай и богатеЙ!». Однако именно эта книга научила добиваться успеха миллионы читателей по всему миру. Именно эта книга дополняет и расширяет идеи «Думай и богатеЙ!», дает ключ к успеху в любом деле. Перед вами 15 советов мастера, которые принесли миллионы тем, кто их начал использовать. Вы узнаете, как перестроить мысли, начать управлять событиями в своей жизни, избавиться от негативных установок, научиться мыслить позитивно и притягивать в свою жизнь нужные события, чтобы в итоге достичь Успеха.

# Содержание

Введение	6
Предисловие	12
I	15
Рекламный Щит № 1: «Желание как главное направление усилий»	15
Рекламный Щит № 2: «Уверенность»	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# Наполеон Хилл

## Думай и будь успешным! 15 способов достижения всего

Napoleon Hill's Road to Success. Timeless Advice for Today  
by Napoleon Hill

© 2011 by The Napoleon Hill Foundation

© Шевцов П., перевод на русский язык, 2018

© ООО «Издательство АСТ», 2019

*Права на перевод получены соглашением с Napoleon Hill Foundation. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

\*\*\*

Хилл – это легенда! Легенда, помогающая самой трудоемкой сфере стать наиболее адаптированной к современности, а ее представителям – более богатыми!

Эта книга способна перевернуть жизнь! Но дело не столько в мастерстве оратора, сколько во внимательности слушающего. Читайте и перечитывайте, и вы увидите результат.

Очень понравилась книга! Научила на все смотреть с позитивной стороны. Теперь эта книга – одна из моих любимых!

# Введение

Вы когда-нибудь задумывались, почему одни люди добиваются успеха, а другие терпят неудачу за неудачей? Именно этим вопросом с детства задавался Наполеон Хилл. Он посвятил теме саморазвития всю свою жизнь и разработал уникальную концепцию достижения целей.

Оливер Наполеон Хилл родился в 1883 году в горах Виргинии. Ни в детстве, ни в юности у него не было возможности получить нормальное образование и выбрать для себя достойное поприще. «Ни одному представителю последних трех поколений нашего рода, – заметил однажды Хилл, – не удавалось выбраться из болота нищеты и безграмотности. Все они рождались в этих горах, безрассудно трудились до седьмого пота в этих горах и здесь же умирали».

Нескончаемые нужда и голод унесли жизни не только предков Хилла, но также многих других деревенских жителей Виргинии. Такова была ситуация на юго-востоке США. Настоящая беспросветность. Особенно если сравнивать с тем, сколько возможностей для достижения благополучия имели в те годы американцы, сумевшие переехать в западную часть страны.

Когда Наполеону Хиллу было всего 10 лет, скончалась его мама. Спустя год отец Хилла женился на дочери местного врача. Новая супруга Хилла, Марта Рэйми Бэннар, была об-

разованной, чуткой женщиной, она быстро почувствовала, что у ее пасынка огромный творческий потенциал. Марта научила мальчика читать, писать и даже пользоваться печатной машинкой.

Полное среднее образование в ту пору можно было получить лишь в самых крупных городах Виргинии. В гористой местности, где жила семья Хиллов, школы работали лишь по четыре месяца в году. Да никто и не требовал от родителей, чтобы те заставляли своих детей посещать занятия регулярно.

Во всем штате было не более ста колледжей, в которых обучение длилось лишь два-три года. Колледжи с четырехлетней образовательной программой появились, когда Хиллу исполнилось уже 20 лет. И все же, несмотря на неблагоприятные «стартовые» условия, Наполеон Хилл смог стать одним из самых влиятельных мыслителей и общественных деятелей США.

Он часто делился воспоминаниями о ранних годах жизни на страницах своих книг, в статьях и на семинарах. Так Наполеон Хилл показывал людям, что обстоятельства, в которых они начинают свой путь к процветанию, менее значимы, чем целеустремленность, настойчивость и оптимизм.

Вернемся к биографии Хилла. Окончив колледж в виргинском округе Уайз, молодой человек решил попробовать свои силы в сфере предпринимательства. Затем он продолжил обучение в штате Теннесси.

Чуть позже Хилл устроился на работу в фирму генерала Руфуса Эйриса, одного из самых преуспевающих жителей юго-восточной части Виргинии. Неудивительно, что Наполеон Хилл, еще в детстве познавший все тяготы бедности, захотел стать подопечным такого влиятельного и богатого человека.

Окончив колледж в Теннесси, юноша написал Эйрису следующее письмо:

*«Совсем недавно я завершил обучение основам предпринимательства и делопроизводства, в связи с чем хотел бы предложить Вам свою кандидатуру на должность секретаря.*

*У меня еще нет стажу, поэтому я понимаю, что работа под Вашим руководством вначале будет представлять значимость в большей степени для меня, нежели для Вас. Я считаю это привилегией, за которую готов заплатить.*

*Уже сейчас я хотел бы предоставить Вам любую сумму денег за право трудиться в Вашей организации. Если по завершении моего испытательного срока Вы посчитаете, что я не соответствую Вашим требованиям, то мои деньги останутся у Вас в качестве компенсации. Если же Вы захотите оставить меня в своей фирме, то сумма будет с того дня моей официальной заработной платой».*

Эйрис принял Хилла на работу. Молодой человек с пер-

вых же дней начал следовать принципу «дополнительного километра» и демонстрировал поразительную работоспособность. Впоследствии этот принцип станет неотъемлемой частью философии процветания, разработанной Наполеоном Хиллом.

Сам генерал Руфус Эйрис являл собой пример целеустремленного и волевого человека, знавшего цену успеху. В юности он участвовал в Войне за независимость, затем был служащим в небольшом магазине. Позже Эйрис решил получить юридическое образование и спустя некоторое время стал главным прокурором штата Виргиния. Кроме того, он добился значительных результатов в сфере предпринимательства – был соучредителем банков, сотрудничал с представителями угольной промышленности и т. д.

Хилл убедил своего брата Вивиана поступить вместе с ним в Университет Джорджтауна. Настойчивый парень был уверен, что найдет выгодное применение своей страсти к литературному труду и благодаря этому сможет обеспечивать и себя, и брата.

Регулярно общаясь с успешными и знаменитыми людьми, Хилл накапливал информацию о правилах достижения целей. Постепенно сложилась концепция, которая легла в основу восьмитомного труда «Закон Успеха», вышедшего в свет в 1928 году, а также книги «Думай и богатей», изданной в 1937 году и признанной шедевром в области литературы для саморазвития.

Книга, которую вы собираетесь прочитать, содержит много ценных идей и советов Наполеона Хилла, опубликованных еще до выхода в свет первой книги автора. Стоит отметить, что его встречи и беседы с Эндрю Карнеги происходили в 1908 году, а первая книга Хилла вышла в свет только через двадцать лет.

На протяжении тех двух десятилетий Наполеон Хилл выступал с лекциями, изучал биографии самых богатых и знаменитых людей мира, проводил семинары по философии процветания и даже издавал свои собственные журналы – «Журнал Наполеона Хилла» и «Золотое правило». Статьи из них вы найдете в этой книге. Уверен, любому из вас пойдет на пользу ознакомление с самыми ранними работами одного из величайших гуру благополучия.

В 1908 году Хилл работал в журнале Роберта Тэйлора. Юноша получил задание взять интервью у Эндрю Карнеги, выдающегося предпринимателя. Карнеги много лет назад приехал в США и начал свой непростой путь к процветанию. С помощью невиданного упорства он довольно рано стал миллионером и основал корпорацию «Ю-Эс стил»<sup>1</sup>.

На момент встречи с Наполеоном Хиллом Эндрю Карнеги было 74 года. Замечу, что впоследствии Карнеги продал корпорацию и получил 350 миллионов долларов.

Предприниматель рассказывал Хиллу о принципах, помогающих правильно ставить перед собой цели и неустанно

---

<sup>1</sup> «US Steel» – американская компания – производитель стали.

приближаться к ним. Также Карнеги предложил начинающему журналисту не ограничиваться этим интервью и побеседовать в аналогичном формате со многими другими успешными американцами. Хилл так и поступил, что в дальнейшем позволило ему использовать знания, полученные от богатых и знаменитых людей, для создания особой системы достижения успеха.

Эндрю Карнеги не оставался в стороне. Он лично организовывал встречи Хилла с выдающимися гражданами США, такими как Джон Рокфеллер, Томас Эдисон, Генри Форд, Джордж Истмен<sup>2</sup> и т. д. Творчество и философия Наполеона Хилла в конечном счете оказали значительное влияние на всех представителей сферы личностного роста и самопомощи.

*Дон Грин,*

*генеральный директор «Фонда Наполеона Хилла»*

---

<sup>2</sup> Джордж Истмен (1854–1932) – американский изобретатель, создатель сухих фотопластин, фотопленки и портативных фотокамер, основатель компании «Кодак» («*Kodak*»).

# Предисловие

В 1908 году молодой писатель Наполеон Хилл взял интервью у Эндрю Карнеги, основателя «Ю-Эс стил», и принял его предложение начать своеобразное исследование жизни выдающихся личностей США. «Если об особенностях их мировоззрения узнает большое количество обычных людей, – заметил Карнеги, – то улучшится благосостояние жителей всех стран мира». Наполеон Хилл незамедлительно взялся за работу. В одной из своих лекций он вспоминал, что, услышав от Карнеги словосочетание «философия процветания», в тот же день специально пошел в библиотеку, чтобы узнать максимально точное значение слова «философия».

В 1910 году, по договоренности с Карнеги, Хилл отправился в Детройт, чтобы взять интервью у Генри Форда, основателя знаменитой «Форд мотор кампани». Этот человек первым в истории сконструировал автомобиль для личного пользования и решил продавать его по вполне доступной для представителей рабочего класса цене.

Во время беседы с главой «Форд мотор кампани» Наполеон Хилл, восхищенный эффективностью «фордов», изъявил желание купить одну из машин. На ней он и уехал домой, заплатив Форду за покупку 575 долларов, взятые, скорее всего, из приданого его жены, которая выросла в богатой семье, проживавшей в штате Виргиния.

Вернувшись в Вашингтон, Хилл организовал курс для тех, кто желает обучиться эффективным методам продажи автомобилей.

Наполеон Хилл провел детство в деревне, где лишь единицы могли себе позволить машину. С тех пор он мечтал купить это чудо техники. Когда первые книги Хилла начали выходить в свет, его финансовое положение улучшилось, и молодой человек наконец осуществил свою мечту – приобрел «роллс-ройс» за 25 тысяч долларов.

В своей биографии «Жизнь в изобилии» гуру процветания писал, что «как и тысячи американцев, еще в раннем возрасте в полной мере ощутил горький вкус бедности». Хилл всегда восхищался волевыми и трудолюбивыми людьми, которые «сделали себя сами», то есть добились успеха, проявляя инициативу и настойчиво получая желаемое. К таким людям он относил Томаса Эдисона, Эндрю Карнеги, Генри Форда и десятки других великих мыслителей и деятелей из самых разных сфер жизни. Наполеон Хилл стремился максимально четко понять, какими принципами и ценностями руководствовались те, кто добрался до вершин саморазвития. И у него это получилось. Он разработал удивительно эффективную концепцию процветания, которой может воспользоваться каждый из нас.

Наполеон Хилл написал серию из пятнадцати статей, озаглавленную «Рекламные Щиты Мудрости на пути к успеху». В этой книге мы приводим их тексты в том виде, в каком они

были набраны Хиллом на печатной машинке почти девяносто лет назад. Как ни странно, эти статьи сейчас не менее актуальны, чем в те далекие года.

# I

## Рекламные щиты мудрости на пути к успеху

### Рекламный Щит № 1: «Желание как главное направление усилий»

Итак, вы хотите стать успешным и счастливым.

Хотите, чтобы у вас был свой дом и кругленькая сумма на банковском счете. Ну и от многих других атрибутов богатства, например автомобиля, вы бы не отказались, верно?

Я убежден, что все это у вас появится, если последуете по пути самосовершенствования.

Эта великая дорога уже открыта. На ней установлено пятнадцать Рекламных Щитов Мудрости, на которые вам стоит обратить особое внимание, если вы серьезно настроены двигаться к истинному благополучию.

Эти Рекламные Щиты придумал человек, являющийся одним из самых успешных людей мира. Он не только счастливый обладатель роскошного дома и автомобиля, у него также чудесная жена и прекрасные дети! Свой путь к воплощению мечты этот мужчина начинал, будучи обычным гор-

НЯКОМ.

Наверняка многие из вас сейчас находятся в гораздо более комфортных условиях жизни. Так отбросьте лень и оправдания! Давайте вместе сделаем первые шаги в сторону подлинного богатства и счастья. Для этого посмотрим на первый рекламный щит. На нем написано: «Желание как главное направление усилий». Это значит, что сперва вы должны выбрать для себя Главную Цель, ради достижения которой готовы прилагать максимум усилий. Сформулируйте эту цель четко, ясно и лаконично и запишите получившиеся фразы на листе бумаги.

Допустим, вы желаете, чтобы у вас появился дом, или автомобиль, или большая сумма денег. Тогда можете написать примерно следующее:

*«Моя Главная Цель на текущем этапе жизни – получить дом (автомобиль) большую сумму денег. В обмен на эти блага я готов предоставить Миру и людям услуги столь высокого качества, какое только смогу обеспечить. Я посвящу всего себя служению людям и буду трудиться как следует, не ожидая быстрого материального вознаграждения. Именно так я добьюсь очень высоких результатов в выбранных мною сферах деятельности и получу возможность приобрести все те блага, о которых сейчас мечтаю. Я поставлю под этим текстом свою подпись и следующие двенадцать дней буду читать его вслух перед сном».*

Психологи утверждают, что подобный формат изложения своих намерений и ежевечернее произнесение составленного текста помогают неуклонно двигаться к избранным целям.

Постановка Главной Цели – это лишь первый шаг к процветанию.

Помните, что создатель Рекламных Щитов Мудрости начинал самосовершенствование в крайне неблагоприятных обстоятельствах и все же смог добиться успеха.

Вы станете замечать изменения к лучшему, скорее всего, уже на второй день после того, как составите четкое описание своей Главной Цели. В окружающей вас реальности появится много приятных мелочей, говорящих о том, что Жизнь услышала ваши устремления и готова помогать. Вам станет комфортнее и на работе, и дома. Незримые силы начнут поддерживать вас все чаще и чаще.

Ваши взаимоотношения с коллегами, начальством, друзьями и родственниками будут более гармоничными, поскольку вы научитесь проявлять терпимость и плодотворно сотрудничать.

Не тратьте время на сомнения, позволит ли вам наличие Главной Цели осуществить свои заветные желания. Просто возьмите на вооружение идеи, которые я предлагаю, и понаблюдайте за тем, как они изменяют вашу жизнь.

Однажды наступит такой день, когда вы, вспомнив свои

сегодняшние первые шаги на пути самосовершенствования, удивитесь, насколько далеко вам удалось продвинуться.

**Ваша жизнь определяется вашими доминирующими желаниями.** «Не вкушай пищи у человека завистливо-го и не прельщайся лакомыми яствами его; потому что, каковы мысли в душе его, таков и он...» – говорится в притчах Соломона. Обратите внимание на словосочетание «мысли в душе его». Вспоминается фраза «в середине сердца, в самом сердце сердца» из «Гамлета». Древнееврейские писцы вряд ли хорошо разбирались в функционировании нервной системы человека. Тем не менее, как писал Эрман Рэндалл<sup>3</sup> в своей книге «Культура личности», они совершенно точно указали первоисточник всех человеческих мыслей, намерений, планов и т. д.

Личность, если ее рассматривать как сочетание разума, воли и природных склонностей, способна выражать себя сперва путем создания эмоционального импульса, порыва. Далее этот импульс наделяется оболочкой в виде определенных мыслей, а затем воплощается в физической реальности в форме какого-либо действия, совершаемого человеком.

С помощью личностного совершенствования мы оттачиваем навык разумного управления своими эмоциями и чувствами, то есть первозданными видами энергии, которые заключены в каждом из нас по замыслу Природы.

**Ваша личность является отражением ваших самых силь-**

---

<sup>3</sup> Джон Эрман Рэндалл-младший (1899–1980) – американский философ.

ных мотивов и желаний. По сути желание представляет собой молитву. У расточителей она звучит так: «Творец, дай мне скорее мою долю богатства». У Пири<sup>4</sup> на протяжении почти двадцати пяти лет была лишь одна молитва-желание – дойти до Северного полюса. Наличием очень ярко выраженных молитв-желаний также отличались Томас Эдисон, создавший лампу накаливания, Джордж Стефенсон, сконструировавший первый в мире паровоз, Роберт Фултон, изобретший один из первых пароходов, а также Наполеон, Жанна Д'Арк, апостол Павел и т. д. Как ни странно, но любая мощная молитва-желание, вне зависимости от того, основана она на альтруизме или эгоизме, всегда воплощается в реальность.

Покажите мне, какие картины или плакаты висят у человека в квартире, что за книги лежат у него на полках, с какими людьми он дружит, и я безошибочно определю, как звучат его самые сильные молитвы-желания. А по ним уже можно будет сказать, какие удачи и неудачи ждут этого человека в будущем.

Единственный способ сделать свою жизнь насыщенной смыслом – думать «в согласии со Вневременными Высшими силами», как писал Ральф Уолдо Трайн<sup>5</sup>, или, вспоминая

---

<sup>4</sup> Роберт Эдвин Пири (1856–1920) – американский арктический путешественник.

<sup>5</sup> Ральф Уолдо Трайн (1866–1958) – американский философ, духовный наставник.

слова Иоганна Кеплера<sup>6</sup>, «соприкасаться с замыслами Всевышнего», или, как заповедовал Иисус, просить Бога: «Да будет воля Твоя...»

Почувствуйте Его волю. Что для этого нужно сделать? Для начала вспомнить библейские наставления: «Ты же, когда молишься, войди в комнату твою и, затворив дверь твою, помолись Отцу твоему...» (Мф. 6: 6) Делайте это в тишине, в состоянии глубокой сосредоточенности.

Молитва помогает соприкоснуться с универсальным, всепроникающим Сознанием Вселенной, с ее незримой энергией Любви, которая является главной движущей силой для всех живых существ на нашей планете.

Не стоит считать молитву чем-то вроде прошения к высокопоставленным лицам. Лучше используйте ее как способ Соединения с мудростью Всевышнего, позволяющий совершенствовать свои творческие способности и воплощать желаемое в согласии с Его законами. Те, кто приучает своего ребенка произносить перед сном молитву «А теперь я спать ложусь»<sup>7</sup>, не стремятся таким образом внушить ему опасения или страхи перед Создателем.

Молитва нужна для того, чтобы человек с ранних лет привыкал к общению с Богом. Преподобный Джеймс Хиггинс рассказывал мне, что до 21 года не читал Библию, не бывал в церкви и не знал никаких молитв, кроме двух, ежеднев-

---

<sup>6</sup> Иоганн Кеплер (1571–1630) – немецкий астроном.

<sup>7</sup> «*Now I lay me down to sleep*» – английская детская молитва.

но произносить которые его приучила мама, – «А теперь я спать ложусь» и «Отче наш». А впервые увидев и услышав, как проходит молебен, Хиггинс решил примкнуть к христианскому сообществу.

Настоящая, осмысленная молитва – это не что иное, как устремление к познанию связи между нами и Богом.

*Молитва есть искреннее проявление сердца,  
облаченное в слова или скрытое от ушей окружающих;  
она – движение незримого пламени  
где-то здесь, у тебя в груди<sup>8</sup>.*

Молитесь не для того, чтобы ждать от Бога чуда, а чтобы получить прилив творческой энергии божественного происхождения, с помощью которой вы сами сумеете добиться всего, чего хотите.

Каждое утро обращайтесь к Нему. Просите, чтобы Он поддерживал вас на пути вашего самосовершенствования. Вдохновляйтесь пониманием того, что вы и Он связаны неразрывно. Умение концентрировать силы своего разума на неумолимом движении к целям – одна из важнейших нематериальных ценностей в жизни. К ним также относится, конечно, навык искреннего произнесения молитвы.

---

<sup>8</sup> Приведен фрагмент из песни «*Prayer Is the Soul's Sincere Desire*». Автор слов – английский поэт Джеймс Монтгомери (1771–1854), музыку написал преподобный Джордж Кэйрлэсс (1839–1932).

Процитирую стихи Клинтон Сколларда<sup>9</sup>:

*Давайте же отведем определенный промежуток времени  
на выполнение благих дел. Неважно, будут ли это мину-  
ты  
рассвета, либо минуты яркого полнолуния, когда спут-  
ник  
нашей планеты сияет, как полированный топаз,  
либо, может, это будет тихий вечер, дополняемый  
лишь пением дрозда. Найдем же время,  
чтобы избавить свою душу  
от сомнений и страхов, разогнав их  
взмахами незримых крыльев  
и ослепив Белым Сиянием Неописуемого.*

Лет двадцать назад житель одного из южных штатов написал книгу «Разрывая цепи рабства»<sup>10</sup>.

К сожалению, этого выдающегося человека уже нет с нами, однако его философия сохранена на века и выражена сейчас в максимально полезных образовательных видах деятельности.

Речь идет о Ремесленной школе в городе Таскиги штата Алабама, которую основал автор книги «Разрывая цепи раб-

---

<sup>9</sup> Клинтон Сколлард (1860–1932) – американский поэт.

<sup>10</sup> «*Up From Slavery*» – автобиография знаменитого борца за права афроамериканцев Букера Тальяферро Вашингтона (1856–1915).

ства» Букер Вашингтон.

Замечу, что этот труд я прочитал совсем недавно, по совету Линкольна Тайлера, видного нью-йоркского адвоката, за что и благодарю его от всего сердца.

Считаю, что книгу Вашингтона следует прочитать всем, причем желательно сделать это в юном возрасте.

А еще она послужит хорошим стимулом в минуты разочарования, когда вы переживаете по поводу своих неудач.

Букер Вашингтон с самого рождения жил в условиях рабовладельческой системы. Когда рабам наконец-то была официально предоставлена свобода, мужчина почувствовал пламенное желание поучаствовать в повышении уровня образованности освобожденных.

Он не раз слышал о школе для афроамериканцев, расположенной в Хэмптоне в штате Виргиния. Не имея ни гроша для поездки, Вашингтон отправился в Хэмптон пешком.

На время остановившись в Ричмонде, он устроился рабочим и участвовал в разгрузке одного из торговых судов. Вашингтон сберегал почти каждый цент, получаемый за труды в порту, и лишь мизерную долю оставлял себе на пропитание. Спать же мужчине приходилось прямо на улице.

Но у этого работяги было *пламенное желание* стать образованным человеком и достичь успеха. Именно такие мощные устремления приводят к процветанию, вне зависимости от того, каким цветом кожи и каким размером начального капитала обладает человек, стремящийся к счастью.

Когда все задачи, порученные Вашингтону на корабле, были выполнены, он снова пустился в путь. Дойдя наконец до пункта назначения, Букер с пятьюдесятью центами в кармане представился преподавателям Ремесленной школы и рассказал им, откуда он и что его сюда привело.

Его кандидатура на вступление в ряды студентов вызывала большие сомнения. И все же одна женщина из преподавательского состава согласилась проверить заявленные Вашингтоном обещания прилагать необходимые для продвижения к своим целям усилия. Она попросила его помыть пол в одной из аудиторий.

Вашингтон выполнил задачу с невиданной тщательностью – сначала он четырежды подмел комнату, а потом столько же раз прошелся мокрой тряпкой по каждому квадратному сантиметру пола.

Женщина внимательно осматривала помещение, сиявшее чистотой, и вскоре поняла, что парень справился с заданием на пять с плюсом. «Считаю, что вы готовы стать нашим студентом».

В дальнейшем Вашингтон достиг очень и очень многого. Он поднялся на такой уровень, который дал ему возможность на равных общаться с представителями правящих классов. Тем не менее Букер никогда не зазнавался. Он был по-хорошему простым и в делах, и в словах.

Вашингтон не любил много философствовать, не занимался очковтирательством. С помощью прямолинейности

и постоянного оттачивания своих ораторских навыков этот выдающийся общественный деятель вдохновил миллионы американцев и жителей сотен других стран.

Он считал, что лучше в первую очередь учиться своими руками строить дома и работать на земле, нежели с головой погружаться в тонкости древних языков и мировой литературы. Он знал истинное значение понятия «образованный человек». По его убеждению, суть настоящего обучения в том, чтобы развивать свои природные особенности, искать им наилучшее применение в той культуре и в том краю, где ты родился. Вашингтон ненавидел концепции и взгляды, из-за которых какие-нибудь категории населения подвергались дискриминации.

Теперь Таскиги – один из самых прогрессивных городов США. О нем и о расположенном в нем учебном заведении, которое основал Букер Вашингтон, знает огромное количество людей по всему миру. Сама территория школы очень похожа на маленький город.

В книге «Разрывая цепи рабства» автор высказал одну очень любопытную мысль: главным критерием для определения уровня успешности человека должны быть не его достижения, а сложность препятствий, которые ему пришлось преодолеть.

Лично я полностью согласен с Вашингтоном. Здесь у нас, в Нью-Йорке, есть одно семейство богачей, владеющих колоссальным количеством материальных благ. Но несмотря

на то, что ради получения этого состояния ни один из членов семьи палец о палец не ударил, их все равно многие называют успешными людьми.

Букер с детства привык преодолевать такие трудности, от которых у многих из нас опустились бы руки. Много лет подряд его сопровождали две весьма неприятные спутницы – расовая дискриминация и нищета.

Тем не менее Вашингтон не сдался и, добившись личного успеха, сумел изменить к лучшему еще и жизнь миллионов представителей своей расы.

Настоящее самосовершенствование начинается тогда, когда человек сталкивается с серьезным испытанием и раскрывает свои бойцовские качества.

Начните читать книгу «Разрывая цепи рабства». Как следует поразмышляйте над тем, что написал Букер Вашингтон. Убежден, его философия и жизненный опыт послужат отличным источником вдохновения для вас.

Манера Вашингтона излагать свои мысли не оставит равнодушным никого. На страницах его книги есть очень занимательные сцены из бытовой жизни, вызывающие улыбку и даже смех, а есть и пронзительные истории, от которых не увлажнятся глаза только у безнадежно черствых читателей.

Например, Букер вспоминает, как его мама, осознавая неспособность купить нормальный головной убор для сына, однажды решила сшить ему шляпу из двух кусков старой материи. Когда мальчик впервые вышел на улицу в обновке,

один из его сверстников стал смеяться над ним. Спустя годы после этой неприятной ситуации и многих подобных Вашингтон стал замечать, что почти все, кто когда-либо насмеялся над ним, были не склонны делать хоть что-нибудь полезное для своих родственников, соседей и страны в целом.

Букер в своей книге ничего не пытается приукрасить. Незыблемая и простая логика жизни чувствуется на каждой странице, в каждом предложении.

А теперь речь пойдет непосредственно о вашей жизни. Постарайтесь честно ответить себе на следующие вопросы:

- *Какие ошибки я совершил в прошлом и чему они меня научили?*
- *Как я могу использовать полученные выводы в будущем?*
- *Что конкретно я сделал для того, чтобы уверенно двигаться к успеху и процветанию?*
- *Что конкретно я сделал для того, чтобы мир стал лучше?*
- *Что я понимаю под словом «образование» и как я могу стать образованнее?*
- *Стоит ли мстить тем, кто поступил плохо по отношению ко мне?*
- *Что мне нужно сделать, чтобы стать счастливым?*
- *Что я понимаю под словом «успех»?*
- *Что могло бы быть моей Главной Целью в жизни?*
- *Что могло бы быть моим Предназначением?*

Не спешите с ответом. Прочитав первый вопрос, сначала хорошенько подумайте. Сформулируйте наиболее полный вариант ответа и запишите его на листе бумаги. Прodelайте то же самое со всеми остальными вопросами.

Особое внимание уделите двум последним вопросам. Важно понимать, что самая Главная, высшая Цель в жизни каждого человека выражается очень простыми словами – стать счастливым. Исследуя себя, вы вскоре обнаружите, что абсолютно все ваши устремления и намерения основаны на стремлении к чувству счастья.

А еще вы поймете, что счастливым можно стать лишь в том случае, если учишься дарить Миру и людям лучшее, что есть в тебе. Сколько отдаешь, столько и получаешь.

Во многих из вас дремлет скрытый гений, и, если прикоснуться к нему энергией *пламенного желания*, он встрепенется и поможет вам двигаться к процветанию.

Те, над кем довлеет груз неустроенного бытия, не отчаивайтесь! Не имеет значения, сколько раз вы оступились, Вселенная всегда даст вам шанс исправиться и продолжить путь. Не верьте тому, кто говорит, что вы упустили все возможности изменить жизнь.

Ее Величество Возможность день и ночь стоит у дверей вашего дома. Вам только нужно впустить ее, познакомиться и подружиться.

Что такое *неудача*? Это одна из величайших в мире ценно-

стей. Она оттачивает ваши навыки, делает ваше мировоззрение более объективным и подготавливает к следующим ступеням саморазвития. Больше всего жалости достоин тот, кто никогда не терпел неудач. Такой человек неспособен полноценно совершенствоваться и созидать что-то полезное для людей.

Возможно, вы, как и миллионы других, жертва своих вредных привычек, одной из которых наверняка является лень души. При этом вы, вероятно, целый день крутитесь как белка в колесе на своем рабочем месте. Надеюсь, вам уже давно хочется от жизни чего-то большего, чем просто зарабатывание денег неинтересным для вас трудом ради поддержания посредственного, неинтересного для вас стиля жизни.

Уверен, вы знаете, что такое *«золотое правило»*<sup>11</sup>.

Лично я считаю, что оно должно стать девизом каждого предпринимателя и вообще любого профессионального работника в США.

Все в этом мире живет, движется, растет лишь благодаря великой силе Желания. Когда вы на себе прочувствуете эту мощь, вы поймете, что именно Желание, порождаемое Разумом, позволит вам достичь невиданных вершин во всех областях жизни – в работе, любви, дружбе и т. д.

Стоит заметить, что есть большая разница между мечтой и желанием. Мечта – просто семя того, что вы намереваетесь

---

<sup>11</sup> «Золотое правило» – общепринятое название библейской заповеди: «Во всем, как хотите, чтобы другие поступали с вами, поступайте и вы с ними».

взрастить. Но если к семени добавить правильную почву, регулярно подставлять это место лучам солнца и каплям дождя, то мечта станет сильным, живучим Желанием, которое будет обречено на осуществление.

Желание – это неотъемлемый элемент целеустремленности и наилучший фундамент для выполнения конструктивных действий.

Жизнь постоянно ставит нас перед выбором. Мы должны принимать решения. Нам каждую минуту необходимо адекватно оценивать обстановку и решать: сделать что-то или не сделать. Ваш характер сейчас представляет собой результат влияния, оказанного на вашу психику каждым из решений, которые были приняты вами до сегодняшнего дня.

Существует множество разных причин, по которым в человеке зарождаются те или иные Желания. Очень часто именно испытания заставляют пересмотреть свои убеждения и захотеть чего-то большего, лучшего. Когда вы поймете, что неудача – это лишь один из естественных этапов личностного роста, вы ощутите настоящее просветление. Вы привыкнете извлекать максимум пользы из каждой ошибки и, став одним из самых часто ошибающихся людей, одновременно будете и самым успешным.

Не за горами тот прекрасный день, когда вы в полной мере осознаете: чего бы вам ни хотелось достичь в этой жизни, осуществимость любых желаний зависит от **вас**, и больше ни от кого другого. Такова сила подлинных Желаний, источни-

ком которых является ваша душа.

Прямо сегодня, сейчас, подумайте, чего вы хотите добиться в жизни. Почувствуйте, к чему подталкивает вас ваше собственное, глубинное «Я».

Это и есть настоящее Желание. Оно станет двигателем, который будет вести вас по пути полноценного саморазвития. Запишите это Желание на листе бумаги и расположите у себя дома на таком месте, на которое ваш взгляд будет падать чаще всего. Сосредоточьте все силы души и ума на воплощении мечты в реальность. Довольно скоро, увидев вашу искренность и настойчивость, Вселенная примется активно помогать вам.

## Рекламный Щит № 2: «Уверенность»

Процветания достигают лишь те, кто верит в себя. Но необходимо понимать, что вы не сможете поверить в себя, если в вас не верит никто из коллег, знакомых, друзей, родственников. А для того, чтобы завоевать уважение людей, нужно уметь правильно общаться и взаимовыгодно сотрудничать с ними.

Если сегодня каждый, кого вы встретите, скажет вам, что вы плохо выглядите, то к вечеру вам самому ваша внешность станет неприятна. Напротив, если все друзья, коллеги и начальник сегодня сделают вам какой-нибудь комплимент, то самоуважение у вас существенно повысится.

Нам всем нужен тот, кто сможет подбодрить нас и вдохновить на новые свершения.

Мужчина способен свернуть горы, если по утрам его жена улыбается ему и говорит несколько вдохновляющих фраз. Тот, кому пришла в голову идея создать Рекламные Щиты Мудрости, признавался, что никогда бы не добился успеха, если бы его супруга каждое утро не говорила ему: «Сегодня на работе ты покажешь высший класс!»

Она никогда не изводила его бессмысленными упреками. Ей нравилось как можно чаще говорить мужу, что он очень умный и целеустремленный. Однажды женщина даже написала на бумаге мотивирующий текст специально для своего

любимого и поместила этот листок на стене, чтобы муж в течение дня регулярно обращал на него внимание. Вот фрагмент из этого «заклинания для успешного человека»:

*«Я уверен в себе. Я верю в тех, с кем работаю. Я верю в нашего руководителя. Я верю в своих друзей. Я верю в свою семью. Я верю, что если буду прикладывать все возможные усилия на пути служения людям, то Всевышний даст мне все, что нужно для настоящего счастья. Я верю в силу молитвы. Каждую ночь перед сном я буду просить Всевышнего поддержать во мне способность быть терпимым по отношению ко всем тем, чье мировоззрение отличается от моего. Я верю, что успех – это результат целенаправленных усилий и честности, а не счастливого случая, связей или хитрости. Я верю, что Вселенная подарит мне только такие возможности, события и блага, которые по сути соответствуют тому, что готов подарить Вселенной я сам. Я всегда буду относиться к людям и Миру так, как хотел бы, чтобы Мир и люди относились ко мне. Я не буду очернять тех, чьи взгляды и дела кажутся мне неправильными. Я не буду работать спустя рукава, даже если все вокруг начнет пренебрежительно относиться к своим обязанностям. Я буду прощать всех, кто совершит плохой поступок в отношении меня, потому что иногда я и сам по невежеству могу сделать что-то плохое и мне самому нужно будет прощение других».*

Понимаете ли вы, почему молодой шахтер, каждый день читавший эту молитву, стал постепенно, но неуклонно двигаться к процветанию?

Напишите на бумаге точно такой же текст и повесьте на видном месте у себя дома и на работе. Это очень хороший способ повысить самооценку и уверенность в себе.

Пусть кто-нибудь из ваших родных или друзей, кому вы больше всего доверяете, начнет помогать вам все более соответствовать упоминаемым в молитве качествам успешной личности.

Вселенная дружелюбна к вам настолько, насколько вы принимаете, понимаете и цените себя.

Один мой знакомый уже давно помогает людям повышать самооценку и добиваться успехов в карьере. Однажды он получил письмо от предпринимателя, который когда-то был его клиентом. В письме были следующие слова: «Несколько лет назад я прочитал Вашу книгу. С ее помощью мне удалось изменить себя и стать преуспевающим предпринимателем. Руководствуясь чувством глубокой признательности к Вам, я включил Вас в список получателей моего наследства. Мне было бы приятно осознавать, что масштаб Вашей деятельности растет и позволяет все большему количеству людей раскрывать свои лучшие качества».

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.