

# НАПОЛЕОН ХИЛЛ

**СЛОВА,  
КОТОРЫЕ ПРЕВРАТЯТСЯ  
В ДЕНЬГИ!**



**Наполеон Хилл**  
**Слова, которые**  
**превратятся в деньги!**  
**Серия «Главный секрет**  
**притяжения денег»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42400747](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42400747)*

*Слова, которые превратятся в деньги!: АСТ; Москва; 2019*

*ISBN 978-5-17-114431-9, 978-5-17-114428-9*

**Аннотация**

Эта книга публикуется на русском языке впервые. Здесь вы найдете эксклюзивные мысли настоящего Учителя Успеха, идеи, которые вдохновляют и действительно помогают привлечь в свою жизнь деньги. Как превращать неудачи и поражения в основу будущего успеха? Какие правила надо знать, чтобы избежать финансовых провалов? Как ваше сознание может программировать вас на деньги или, наоборот, на неудачи? В этой книге – самые важные и яркие мысли о богатстве и успехе, которые Наполеон Хилл сформулировал в разные годы жизни и которые составили его личную философию успеха.

# Содержание

Отзывы читателей	5
Предисловие	6
Введение	12
Обреченный стать знаменитым	15
Интервью Эндрю Карнеги	20
Эмоциональность выступлений	28
16 законов успеха	32
Думай и богатей	34
Философия успеха	37
Конец ознакомительного фрагмента.	40

# **Наполеон Хилл**

## **Слова, которые превратятся в деньги!**

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Napoleon Hill Napoleon Hill's Greatest Speeches

© 2016 by The Napoleon Hill Foundation

© Харханов Е., перевод на русский язык, 2018

© ООО «Издательство АСТ», 2019

\* \* \*

# Отзывы читателей

## **Классная книга для тех, у кого есть цель**

Доступным языком прописаны все техники по зарабатыванию денег. Много хороших мыслей, очень и очень ценных для каждого человека.

## **Секреты самых богатых в мире людей**

Наполеон Хилл приоткрыл завесу к внутреннему миру богатого человека. Но написана книга для тех, кто готов изменить свое мышление.

## **Просто. Доходчиво. Мотивирует**

Прочитала книгу несколько раз. На мой взгляд, книга гениальна. Прежде всего нужно работать над своим мышлением. Думаю, что эту книгу необходимо прочитать каждому, кто хочет поменять что-то в своей жизни.

# Предисловие

*Доктор Дж. Б. Хилл*

Наполеон Хилл обычно составлял лишь краткий план своих речей, умещавшийся всего на одной странице. Хотя большинство этих заметок сохранилось до наших дней, мы не можем точно представить себе, что же он говорил на самом деле. Поиски опубликованных выступлений моего деда заняли у меня много лет. И когда я наконец обнаружил одно из них, эта находка оказалась настоящим чудом.

Это была стенограмма напутственной речи на вручении дипломов, которую Наполеон произнес в 1922 году в колледже Сейлем (в настоящее время – Университет Сейлем Интернэшнл). Она была опубликована в местной газете под названием «Страна грез». Копия этой публикации хранилась на микро пленке в архивах колледжа. Ее пришлось увеличивать в несколько раз, чтобы разобрать отдельные слова, а текст был так размыт, что на его восстановление у меня ушло очень много времени. Я пословно диктовал его своей супруге, так как в одиночку не смог бы справиться с ним.

Наполеон любил повторять, что нет худа без добра и превратности судьбы часто ведут к успеху. В этой напутственной речи он показывает, как многочисленные провалы в его карьере стали теми поворотными моментами, которые привели его к безграничным возможностям. То есть любое па-

дение – это всегда подготовка к будущему взлету.

Он связывает свои успехи, следующие за неудачами, с привычкой выходить за рамки своих обязанностей. Эта черта явилась предвестником двух его принципов успеха: *Учиться на своих неудачах* и *Прикладывать дополнительные усилия*.

Наполеон произнес в 1922 году эту речь в Сейлеме, Западная Виргиния, недалеко от родового имения своей первой жены Флоренс в Ламберпорте. Несмотря на то, что в то время он являлся издателем и редактором собственного журнала *Napoleon Hill's Magazine* и успех сопутствовал ему во всем, молодому человеку все равно приходилось доказывать своей семье собственную значимость. Многочисленные провалы Хилла в бизнесе за двенадцать лет несколько ухудшили отношение близких к нему. И эта напутственная речь была для Наполеона Хилла возможностью реабилитироваться, снова заслужить уважение жены, семьи и друзей, и на этот раз ему это удалось. Его голос завораживал слушателей. Он использовал рассказ о своих личных неудачах, чтобы продемонстрировать возможности преодоления жизненных трудностей. Впоследствии эта речь была признана величайшим выступлением в этом округе штата. Я послал копию этого выступления генеральному директору Фонда Наполеона Хилла Дону Грину. Он предложил издать его в рамках отдельной книги и принялся искать в архивах фонда дополнительные материалы. За пару лет он обнаружил еще несколь-

ко речей и статей, которые и вошли в настоящее издание.

Одна из статей – «Этот изменчивый мир» – была случайно обнаружена за каминной полкой в доме, где Наполеон провел детство. Статья была написана в годы Великой депрессии, предположительно тридцатых годах прошлого века.

Когда разразилась Великая депрессия, Наполеон жил с родственниками своей первой жены, которые обеспечивали его стабильной работой. Однако для него согласие на эту работу означало собственный провал. Поэтому в марте 1931 года Хилл сделал то, что было ему так необходимо и что явилось, пожалуй, самым необычным решением в его ситуации, – он бросил свою налаженную работу и отправился в Вашингтон.

На тот момент Наполеон обладал внушительным багажом несостоявшихся бизнес-проектов. Его решение совершить еще одну попытку, чтобы наконец добиться успеха, было основано исключительно на вере в собственные силы, которая все еще теплилась в нем. Статья, найденная за каминной полкой, свидетельствует об этой вере и объясняет нам, зачем Наполеон оставил семью и спокойную жизнь, уехав в Вашингтон в разгар Великой депрессии. «Этот изменчивый мир» также отвечает на многие часто задаваемые вопросы, касающиеся религиозных взглядов Наполеона.

Кроме того, Дон обнаружил две копии одного из самых ранних выступлений Наполеона – «Что я узнал, пообщавшись с десятью тысячами человек». Одна из них хранилась



в архивах Фонда Наполеона Хилла, а другая была опубликована в журнале «*Современные методы*» (*Modern Methods*) в феврале 1918 года. Наполеон написал эту речь, когда работал деканом в Университете Джорджа Вашингтона (в настоящее время – Колледж управления Брайант и Страттон в Чикаго), где он позднее стал ректором и руководителем отделения продаж и рекламы.

В этой речи Наполеон упоминает пять необходимых «элементов» успеха: уверенность в себе, энтузиазм, концентрация, составление четкого плана и привычка выходить за рамки своих обязанностей. Она поясняет раннюю концепцию Наполеона относительно трех базовых принципов успеха: *Энтузиазм, Контролируемое внимание и Приложение дополнительных усилий*. Хотя Наполеон понимал и важность идеи о «сверхразуме» своего учителя Эндрю Карнеги, он, однако, не упомянул об этом в данном выступлении. Осмелюсь предположить, что эта идея не подходила для аудитории будущих специалистов по продажам, которые стремились найти свой индивидуальный путь к успеху.

В конце 1952 года Наполеон оставил свою вторую жену Энни Лу в Калифорнии, а сам в течение года работал над различными проектами со своим партнером Уильямом Клементом Стоуном. В частности, они вместе прочитали серию лекций в разных городах США, во время которых Стоун объявлял Наполеона основным спикером.

Дон обнаружил аудиозапись одной из них («Создатель

необыкновенных людей») и расшифровал ее для данного издания. Возможно, это выступление является его самой интересной находкой, так как оно представляет собой чистую импровизацию. Находчивость и невероятное ораторское искусство Наполеона Хилла завораживают слушателей с первых же слов.

К середине 1950-х Наполеон уже был широко известен в США как талантливый оратор. Его лекции транслировались по радио и телевидению, а Тихоокеанский Международный Университет присудил ему почетную степень доктора филологии. В 1957 году колледж Сейлем вновь пригласил его прочитать напутственную речь выпускникам, а заодно вручил ему вторую почетную докторскую степень.

На тот момент идеи Наполеона об успешной карьере трансформировались в четкие и конкретные принципы. Вместо чтения лекций о пяти *необходимых элементах* успеха он упоминает в своей речи пять важнейших *правил*. Интересно отметить, что по прошествии нескольких десятилетий из оригинальных пяти составляющих успеха Наполеона, озвученных в 1922 году, остался только принцип *Приложения дополнительных усилий*. Остальные были заменены другими положениями: *Сверхразум*, *Точная постановка цели*, *Самодисциплина* и *Истинная вера*.

Хотя все выступления и статьи в этом издании представлены независимо друг от друга, в ретроспективе они показывают, как эволюционировали идеи Наполеона, образуя еди-

ную всеобъемлющую философию успеха. Все материалы, собранные в этой книге, в своей совокупности действительно имеют гораздо большее значение, чем по отдельности.

# Введение

*Дон Грин*

Наполеон Хилл родился 26 октября 1883 года. В его свидетельстве о рождении указано: «Оливер Наполеон Хилл», однако позднее он опустил имя Оливер еще до того времени, как стал известным автором.

В детстве ничто не предвещало ему ни достойной карьеры, ни тех высот, которых Хилл добился в своей жизни. В биографии Хилла *«Жизнь, полная богатств»* (*A Lifetime of Riches*) округ Уайз 1880-х годов, где он вырос, представлен изолированным от прогресса, захватывающего остальную территорию страны. Продолжительность жизни здесь была коротка, детская смертность высока, и десятки тысяч деревенских жителей Виргинии страдали от хронических заболеваний, от малярии до пеллагры – болезни, вызванной неполноценным питанием.

Большинство школ в Виргинии в 1880-х годах находилось в ужасном состоянии. Начальные школы были открыты примерно четыре месяца в году, и их посещение не было обязательным. На тот момент в штате было менее ста средних школ, и их программы были рассчитаны в основном на два или три года. Лишь десять средних школ штата предлагали четырехлетнюю программу обучения.

На момент рождения Хилла древесный уголь уже исполь-

зовался для отопления, но повсеместно торговать им начали только в 1890-х. А без регулярного теплоснабжения заниматься сельским хозяйством на каменистых и холмистых территориях Юго-Западной Виргинии было практически невозможно, и многие семьи перебирались в города в поисках работы, обеспечивавшей более высокий заработок.

Основной пищевой культурой была кукуруза. Ее использовали в пищу, из нее же готовили домашний виски. Его производство было основным занятием местных жителей, так как виски был одним из немногих продуктов, которые можно было продать за наличные.

Впоследствии Хилл не без оснований утверждал, что его штат был знаменит тремя вещами: кровной мстью, домашним виски и необразованными жителями.

В архивах Фонда Наполеона Хилла хранится его неопубликованная автобиография, в которой есть такие строки: «На протяжении трех поколений жители Виргинии пытались бороться с бедностью, невежеством и безграмотностью, и в итоге умирали, не имея возможности побывать нигде, кроме своих родных гор. Вся их жизнь была связана с землей. Все деньги, которые они зарабатывали, появлялись от продажи кукурузы, превращенной в виски... У них не было железных дорог, телефонов, электричества и даже приличных автотрасс»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Цитаты и реальные истории, приведенные здесь, взяты из архивов, воспоминаний, комментариев, писем и других достоверных источников, хранящихся

Хилл, как и многие, искренне восхищался состоятельными людьми, такими, как Эндрю Карнеги, который на тот момент был, вероятно, самым богатым человеком в США, и Томасом Эдисоном, который подарил миру электрическую лампочку. Тем не менее, в отличие от рядовых поклонников сильных мира сего, Хиллу удалось лично встретиться с многими состоятельными и влиятельными людьми Америки того времени.

# Обреченный стать знаменитым

Хилл был обречен стать знаменитым, о чем свидетельствуют сотни его цитат. Вот одно из самых известных его высказываний: «Любое поражение – это всегда подготовка к будущему успеху». Этими словами можно охарактеризовать раннее детство Хилла.

Его отец, Джеймс Монро Хилл, женился на юной Саре Блэр, когда ему самому исполнилось всего семнадцать. Оливер Наполеон был старшим ребенком в семье, а вскоре родился его младший брат Вивиан. Мать Хилла умерла, когда тому было всего девять лет.

Потеря матери в столь раннем возрасте была серьезным ударом для мальчика, однако судьба хранила его – через год Хиллу несказанно повезло с мачехой. Марта Рэйми Бэннер, вдова директора школы и дочь ученого-физика, имела на мальчика, пожалуй, большее влияние, чем кто-либо еще. Позднее, вспоминая слова президента Авраама Линкольна, который тоже был воспитан мачехой, Хилл отметил: «Всем, чего я достиг и к чему стремился, я обязан этой прекрасной женщине».

Марта привела в дом трех своих детей от первого брака и взяла на себя заботы о детях Джеймса. Она уговорила своего нового мужа открыть новое почтовое отделение и начать заниматься торговлей, а также участвовала в создании Кон-

сервативной баптистской церкви Трех Ручьев.

Наполеон Хилл активно посещал эту церковь, и это значительно повлияло на его дальнейшую судьбу. Именно там он впервые увидел, как проповедники вдохновляли и мотивировали прихожан с помощью своего ораторского искусства. А мы знаем, что Хилл сам стал известен благодаря своему дару убеждения и умению завоевывать аудиторию.

Когда ему было одиннадцать, мачеха убедила Наполеона в том, что ему нужно стать писателем. Марта сказала ему: «Если ты посвятишь столько же времени чтению и сочинительству, сколько ты сейчас тратишь на всякую ерунду, то ты непременно станешь уважаемым человеком в нашем штате».

Через год мачеха уговорила мальчика обменять его пистолет, которым он так гордился, на пишущую машинку. В то время эти устройства еще не получили широкого распространения, но Марта знала, как обнадеежить озорного мальчишку: «Если ты научишься управляться с ней так же, как ты стреляешь из пистолета, то ты станешь богатым и знаменитым и тебя будут знать во всем мире». Хилл много читал и не понаслышке знал о том, что великие писатели могли достигнуть мировой славы, которая продолжалась и после их смерти.

Даже в столь юном возрасте Хилл сумел оценить мудрость мачехи и ее невероятную проницательность, вслед за ней поверив в свои силы. Именно благодаря стараниям Марты он изменил свои взгляды на жизнь. Позднее Хилл часто повто-



рял изречение «Человеческий разум может достичь всего, что он только способен понять и постигнуть».

Когда мальчику исполнилось тринадцать, он пошел работать на шахту, зарабатывая один доллар в день. Мало того что это была тяжелая, грязная и неквалифицированная работа, реально Хилл зарабатывал всего пятьдесят центов в день, остальное уходило на его проживание и питание. Он не соби-рался связывать свое будущее с профессией шахтера, но эта работа убедила его в том, что он вполне способен достичь большего, работая головой, а не руками.

В пятнадцать лет Хилл поступил в двухгодичную сред-нюю школу Глэйдсвилл и ушел с работы, хотя это было для него трудным решением. После средней школы Хилл вер-нулся домой и поступил в бизнес-колледж, годовая програм-ма которого предполагала изучение стенографии, машино-писи и бухгалтерского учета – навыков, необходимых в ра-боте секретаря.

После окончания бизнес-колледжа семнадцатилетний Хилл предложил свои услуги Руфусу Эйрису – преуспеваю-щему юристу и главному прокурору штата Виргиния. Эйрис действительно обладал многими талантами: он разбирался не только в юриспруденции, но также был весьма сведущ в лесозаготовках и угольной промышленности. Хилл решил обратиться к Эйрису, так как он всегда восхищался богаты-ми промышленниками и коммерсантами, мечтая когда-ни-будь тоже оказаться в их рядах.

Хилл написал Эйрису письмо, в котором изъявил свою готовность работать на него. В частности, он выдвинул следующее предложение:

*«Совсем недавно я окончил бизнес-колледж и считаю себя достаточно квалифицированным, чтобы приступить к работе в качестве вашего секретаря. Для меня было бы большой честью получить эту должность. Не имея никакого предыдущего опыта, я понимаю, что поначалу эта работа будет значить для меня самого гораздо больше, чем для вас. И я готов заплатить Вам за эту привилегию.*

*Вы можете назначить любую сумму, которая покажется вам достаточной, и по истечении трехмесячного испытательного срока я начну возвращать ее вам. Сумма, которую я должен буду вернуть вам, будет вычтена из тех денег, что вы будете платить мне, когда я начну зарабатывать».*

Работа на Эйрису полностью устраивала Хилла. Он стал носить приличные костюмы, приходил в контору рано, а уходил поздно. Его старания, несомненно, окупились, и теперь мы можем легко увидеть, как инициатива и готовность прикладывать дополнительные усилия принесли пользу будущему бизнесмену в самом начале его карьеры.

Поработав на Эйрису, Хилл решил стать адвокатом. Он убедил своего брата Вивиана поступить на юридический факультет Джорджтаунского университета, заявив, что сможет

оплатить и его обучение работой репортера. Однако Наполеон, в отличие от своего младшего брата, учебу не закончил. Одно журналистское задание перевернуло всю его жизнь, определив его истинное призвание. В разгар финансового кризиса 1908 года Хилла попросили взять интервью у промышленного магната Эндрю Карнеги для журнала *Bob Taylor's Magazine*, владельцем которого являлся Роберт Тейлор, губернатор штата Теннесси и член сената. Редакция журнала обратилась именно к Хиллу, так как он считался специалистом по рассказам об успешных личностях. Сам же Хилл был очень рад вновь применить свои журналистские таланты, которые помогали ему писать статьи для местных газет во времена его юности.

# Интервью Эндрю Карнеги

Интервью с Карнеги вышло поистине революционным, это была настоящая история успеха конкретного человека. Жизнь Эндрю Карнеги – яркая иллюстрация поговорки «из грязи в князи». Приехав из Шотландии вместе с родителями, не имея почти никакого образования, Карнеги десятилетним мальчишкой пошел работать. Умело используя свои предпринимательские таланты, откладывая средства и с умом инвестируя их, уже к тридцати годам он стал миллионером.

Во время разговора с Хиллом Карнеги затронул тему «философии успеха» и предложил молодому человеку принять участие в масштабном проекте. По замыслу Карнеги, Хилл должен был в течение двадцати лет брать интервью у наиболее успешных и состоятельных американцев, чтобы сформулировать универсальную формулу успеха и сделать эту философию доступной для всех. Чтобы помочь молодому журналисту, Карнеги направил рекомендательные письма наиболее влиятельным людям страны.

Во время этого трехдневного общения с Карнеги Хилл не терял время даром, незамедлительно начав изучать его философию успеха. Говоря о своей юности, Карнеги акцентировал особое внимание на принципах *Сверхразума* и *Приложения дополнительных усилий* и объяснял, как они помогли ему в его карьере.

Карнеги рассказал Хиллу, что его скромное происхождение не только не являлось для него помехой для достижения успеха, но, наоборот, вдохновляло на преодоление трудностей и движение к поначалу невозможным целям. Умудренный опытом, Карнеги утверждал: «Даже самая страшная нужда не может помешать человеку добиться того, чего он хочет. Уверенность в себе – это состояние души, необходимое для успеха, а развить в себе эту уверенность поможет точность ставящихся целей». Основным положением «философии личного успеха» Карнеги являлось следующее утверждение: «Человек, который точно знает, чего он хочет, имеет четкий план, как достичь своих целей, и уже начавший претворять его в жизнь рано или поздно поверит, что он способен добиться всего. А тот, кто выжидает, вскоре теряет уверенность в себе и в итоге не делает ничего стоящего».

Хилл спросил Карнеги: «А что происходит, когда человек знает, чего он хочет, строит планы, начинает действовать, а в итоге все равно терпит поражение? Разве это не подрывает его уверенность в себе?»

Карнеги ответил на этот вопрос так: «Любое поражение – это всегда подготовка к будущему успеху. Биографии великих людей демонстрируют нам, что чем лучше они справлялись с временными трудностями, тем быстрее к ним в дальнейшем приходила удача».

Карнеги также объяснил Хиллу необходимость контролировать свой разум. Наши мысли, говорил он, являются ис-

точником счастья и горя, бедности и богатства. Используя разум, мы способны находить себе друзей или врагов. Этот выбор мы делаем сами. Наши мысли ограничены только нашими собственными предрассудками.

Известное высказывание Хилла «Человеческий разум может достичь всего, что он только способен понять и постигнуть» также базируется на философии Карнеги.

Кроме того, Карнеги рассказал Хиллу, что его единомышленники – Генри Форд, Томас Эдисон, Джон Рокфеллер, Александр Белл и шинный магнат Гарви Файрстоун – вели схожий образ жизни. Методом проб и ошибок, имея перед собой точную цель и планомерно двигаясь к ней, они заслужили не только успех, но также славу и богатство. Согласно Карнеги, любое действие имело решающее значение для успеха, так как без него даже самые грандиозные планы не могли претвориться в жизнь. Так Карнеги собственным примером вдохновил Хилла на дальнейшее общение с другими великими людьми его эпохи.

**Любое действие имеет решающее значение для успеха, так как без него даже самые грандиозные планы не могут претвориться в жизнь.**

Хилл в дальнейшем использовал уроки мудрого промышленника в течение всей жизни, чтобы распространять философию успеха, которой он научился у Карнеги и сотни других великих бизнесменов и политиков. Его беседы с Карнеги

позднее легли в основу книги *«Думай и богате́й»* (*Think and Grow Rich*) – мирового бестселлера, одного из самых авторитетных в мире изданий по саморазвитию. Вскоре после своей женитьбы, когда он уже жил в Вашингтоне, Хилл отправился в Детройт, чтобы взять интервью у Генри Форда. Форд продемонстрировал редкостное самообладание и умение концентрировать все свои усилия на достижении цели. А его целью являлось производство автомобиля, который мог бы позволить себе любой средний американец. Хилл вспоминал потом, что, вместо того чтобы обсуждать свою карьеру, Форд говорил только о своем автомобиле. Должно быть, это сильно впечатлило Хилла, так как после встречи с Фордом он приобрел новую модель Ford T за 680 долларов и поехал на нем обратно в Вашингтон.

После поездки в Детройт Хилл осознал, что отчаянно нуждается в деньгах. Он недавно женился, и ему требовался достойный заработок. Случай представился в виде работы торговым представителем по продаже автомобилей. Эта работа вновь дала Хиллу возможность проявить инициативу и приложить дополнительные усилия. Он основал в Вашингтоне Автомобильный колледж, где начал обучать будущих предпринимателей азам автобизнеса.

\* \* \*

Хилл сталкивался со многими трудностями в своей жиз-

ни, но он не был готов к тем испытаниям, которые свалились на него с рождением сына Наполеона Блэра Хилла 1 ноября 1912 года. Сын родился не просто глухим – у него вовсе не было ушей. Но Наполеон Хилл даже и не подумал начать изучать язык жестов, он был твердо намерен научить сына говорить и слышать. Хилл часами разговаривал с ним. Через какое-то время Блэр все-таки начал различать звуки, а затем для него сконструировали специальный слуховой аппарат, позволивший ему еще сильнее развить слух и речь.

Так Хилл вдохновил своего сына на преодоление врожденного физического недуга. Наполеон столкнулся со множеством трудностей в своей жизни – распавшийся брак, крушение бизнеса и нехватка средств, – но он никогда не прекращал свои исследования философии успеха.

В тот же период Хилл обучал студентов искусству продаж в Университете Джорджа Вашингтона. Основными направлениями его курса были реклама и принципы сервиса. Хилл впоследствии утверждал, что за годы работы в университете он успел пообщаться более чем с десятью тысячами людей, стремящихся преуспеть в жизни. Он объяснял им, что для успешных продаж в первую очередь необходимы энтузиазм и уверенность в себе. Примерно в этот же период, чтобы усовершенствовать свою философию успеха, Хилл обратился к психологии. На одной своей лекции в 1916 году он отмечает: «Я сильно сомневаюсь, что это возможно – не суметь распознать свои настоящие желания. Правда заключа-



ется в том, что мы осознанно или неосознанно получаем то, о чем думаем чаще всего». На этом этапе своей преподавательской карьеры Хилл объяснял своим студентам, как самовнушение помогает дисциплинировать наш разум.

По окончании Первой мировой войны интерес к идеям Хилла вновь усилился, и он начал издавать свой собственный журнал *«Золотое правило Наполеона Хилла»* (*Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*). В качестве издателя Хилл выбрал Джорджа Уильямса, с которым он был знаком еще со времен совместной работы в администрации президента Вудро Вильсона во время войны.

Работая над журналом, Хилл использовал свой опыт репортера и глубокое знание американской прессы. Он почувствовал себя проповедником Консервативной баптистской церкви Трех Ручьев, которую он часто посещал в юности. Этот журнал стал для Хилла возможностью донести свои идеи, мотивировать и вдохновлять широкие массы читателей. Начав издавать его, он наконец достиг той славы, которую мачеха пророчила ему в детстве.

Первый номер журнала *«Золотое правило Наполеона Хилла»* был выпущен в январе 1919 года. Не имея средств, чтобы пригласить других авторов, Хилл сам сочинил все материалы для первых девяти его выпусков. Позднее он признавался: «Я собственноручно написал каждое слово, используя литературные псевдонимы, чтобы выдать себя за других». Написанный всего одним автором, журнал,

по идее, должен был выйти однообразным и не снискать особого успеха, однако все вышло совсем наоборот. Его первый номер был раскуплен так быстро, что тираж пришлось допечатывать дважды.

В октябре 1920 года Хилл потерял права на свой журнал. Тогда он стал ездить по Соединенным Штатам и читать мотивирующие лекции по саморазвитию и достижению успеха. Публика всегда очень тепло принимала его и была весьма отзывчива к его идеям.

Переехав в 1921 году из Чикаго в Нью-Йорк, Хилл начал выпускать новый журнал, названный просто «*Журнал Наполеона Хилла*» (*Napoleon Hill's Magazine*), первый номер которого вышел в апреле 1921 года. Хилл по-прежнему сочинял большую часть материалов сам, однако теперь у него появилась возможность привлекать и других авторов, среди которых были известные ученые, бизнесмены и психологи. В журнале можно было найти советы, как развить уверенность в себе, как подать себя и даже как найти подходящую работу.

Кроме того, Хилл использовал журнал для публикации своих лекций по рекламе и искусству продаж, а также выступлений в колледжах и различных организациях. Все это было направлено на популяризацию его философии успеха. Речи Наполеона Хилла стали настолько востребованы, что он стал получать за них дополнительное комиссионное вознаграждение, а затем и дополнительные премиальные для

покрытия возможных расходов.

# Эмоциональность выступлений

Наполеон был воодушевлен своей карьерой оратора, так как это позволяло ему воочию видеть эффект от своей педагогической деятельности – его слова и манера выступления действительно вдохновляли аудиторию. Его лекции всегда были наполнены живыми эмоциями и часто содержали в себе цитаты из Библии, которые он, вероятно, помнил из проповедей Баптистской церкви.

Хилл сконцентрировался в первую очередь на двух основных идеях: во-первых, он ввел понятие Магической лестницы к успеху, давшее название его второй книге, опубликованной в 1930 году. Вторая идея заключалась в философии Золотых правил, которая продолжала играть ключевую роль в его выступлениях и статьях тех лет. Кроме того, Хилл любил перечислять «семь поворотных пунктов своей биографии» – это были его собственные истории успехов и поражений. В 1921 году Хилл предложил нечто новое в сфере педагогики. На своих выступлениях он рекламировал созданный им специальный курс «*Наука успеха*» (*Science of Success*), который все желающие могли заказать по почте. Курс включал в себя брошюру с учебными материалами и набор грампластинок. Эта программа явилась предвестником современной индустрии аудиомотивации, насчитывающей сегодня миллионы последователей, желающих улучшить свою жизнь.

К 1922 году лекции не только приносили Хиллу солидный доход, но и позволили войти в круг влиятельных бизнесменов, и это значительно продвинуло его в исследовании философии успеха – проекта, который он начал по совету Эндрю Карнеги.

Однако Хилл видел необходимость и возможность познакомиться со своей формулой успеха не только обычную аудиторию, но и заключенных в тюрьмах. Хилл начал читать свои лекции в местах лишения свободы и снискал этим немедленный успех. И сегодня его идеи помогают готовить заключенных к будущей жизни на свободе. Десятки тысяч арестантов обрели реальную мотивацию после встречи с Хиллом, и часто это становилось толчком к их исправлению.

\* \* \*

Хилл лишился многих выгодных сделок, когда ему пришлось уступить своему партнеру права на журнал *«Золотое правило Наполеона Хилла»*, а затем оставить и *«Журнал Наполеона Хилла»*. Но никто не умел оправляться от ударов судьбы лучше, чем Хилл, который сам служил отличным примером принципа «любое поражение – всегда подготовка к будущему успеху». Вскоре после очередного провала Хилл привлек богатых инвесторов и приобрел бизнес-колледж Метрополитен в Кливленде, штат Огайо. Хилл читал свои лекции три раза в день и пять дней в неделю, что зна-

чительно повысило рейтинг колледжа.

В 1926 году Хилл познакомился с Доном Меллеттом, издателем газеты *Canton Daily News* в Кантоне, штат Огайо. Передав руководство колледжем своему партнеру, Хилл начал активно сотрудничать с этим изданием. Меллетт был настолько вдохновлен Хиллом, что попросил его написать книгу о философии успеха.

Но, к сожалению, этой идее не суждено было тогда реализоваться. То было время Сухого закона, а Меллетту удалось праскрыть группировку продавцов нелегального виски. В итоге он был застрелен гангстером, переодетым полицейским. Хилла тоже подозревали в участии в этом разоблачении, поэтому ему пришлось бежать, чтобы спасти свою жизнь.

Однако Хилл не оставлял надежды когда-нибудь опубликовать свои труды, с этой целью он и отправился в Филадельфию. После многочисленных отказов в публикации, связанных в первую очередь с ее чрезмерным объемом, Хилл вспомнил об Эндрю Пелтоне, который когда-то отвечал за рекламу в журнале «*Золотое правило Наполеона Хилла*». Пелтон просмотрел все материалы и довольно быстро согласился собрать необходимый капитал для печати и распространения будущей книги, а также заплатил Хиллу щедрый аванс.

Хилл с утра до вечера переписывал и редактировал свою рукопись. Как и во время работы над журналом «*Золотое*

*правило Наполеона Хилла*», он не только сам набрал каждую страницу, но и отредактировал рукопись. Переписывание книги заняло три месяца, и Хилл был настолько доволен конечным результатом, что описал его жене как «на 100 процентов лучше, чем было вначале». Восьмитомное издание «16 законов успеха» (*The Law of Success*) стало наиболее полной книгой по саморазвитию.

# 16 законов успеха

Собрание из восьми томов стоило более тридцати долларов. Несмотря на то, что это была крупная по тем временам сумма, книга продавалась довольно хорошо. Хилл получил за нее свой первый авторский гонорар в 1928 году, а к началу следующего года его проценты составляли примерно 2500 долларов в месяц, а это была огромная сумма для того времени.

Хилл считал *«16 законов успеха»* не просто книгой: он рассматривал ее как набор инструкций, ведущих к жизненному успеху. Вся информация, которую Хилл представил в ней, была получена из бесед с выдающимися людьми Америки, добившимися необычайных высот в той или иной сфере жизни. Обычно законы излагаются в виде свода правил, но 16 законов Хилла просто констатировали факты и в итоге стали настоящим триумфом американского образа жизни. Ни одна книга по саморазвитию не смогла сравниться с *«16 законами успеха»*.

На средства, заработанные от продаж книги, Хилл смог приобрести шикарный «Роллс-Ройс» и участок земли в 680 акров в горах Катскилл, штат Нью-Йорк. Однако очень скоро все его состояние исчезло «благодаря» Великой депрессии. В 1930-е годы каждый четвертый американец сидел без работы.



В разгар экономического кризиса Хилл получил письмо из Белого дома с просьбой о помощи. Это было в 1933 году, как раз после прихода к власти Франклина Рузвельта. Хилл дал новому президенту несколько советов по составлению его знаменитых речей, с помощью которых Рузвельт собирался поднять упавший дух американской нации. Приступив к работе в президентской администрации, Хилл обнаружил, что становится все более востребован как лектор и публичный оратор. Учитывая бешеную популярность книги *«16 законов успеха»*, Хилл был буквально нарасхват, разъезжая по всей стране со своими лекциями.

# Думай и богатей

В 1937 году Хилл решил опубликовать свою самую известную книгу – «Думай и богатей» (*Think and Grow Rich*). После третьей переработки оригинального текста Хилл начал искать издателя. В итоге им стал Эндрю Пелтон, который до этого успешно популяризировал «16 законов успеха» и вместе с Хиллом заработал благодаря этой книге небольшое состояние.

Пелтон согласился опубликовать книгу и предложил озаглавить ее «Шевели мозгами, чтобы заработать побольше». Однако Хилл убедил его оставить название «Думай и богатей», и книга немедленно стала литературным бестселлером.

Издатель назначил за нее цену в 2,5 доллара за экземпляр, что в 1937 году являлось немалой суммой<sup>2</sup>. Даже учитывая серьезную экономическую ситуацию тех лет, Хиллу и Пелтону удалось всего за пару недель реализовать все пять тысяч экземпляров первого тиража. Вскоре после этого одна страховая компания прислала заказ еще на пять тысяч штук, и к августу 1937 года был напечатан второй тираж в размере тридцати тысяч экземпляров.

Во время Великой депрессии удалось продать более мил-

---

<sup>2</sup> С учётом инфляции за прошедшие годы в наши дни эта сумма эквивалентна 46 долларам. – *Прим. ред.*

лиона экземпляров книги. За пятьдесят последующих лет ее приобрели примерно двадцать миллионов человек в США и шестьдесят миллионов в других странах. *«Думай и богате́й»* стала самой популярной книгой по саморазвитию в мире.

Неудивительно, что эта книга стала настоящим бестселлером – в тяжелые времена ожидание чуда всегда усиливается, а извечное желание достичь успеха у американцев в крови. Но основной причиной ее популярности была ясность и лаконичность. По сути, *«Думай и богате́й»* – это более сжатая и удобная версия *«16 законов успеха»*, основанная на двадцатилетних исследованиях природы богатства. Усилия Хилла не прошли даром, ему удалось создать две книги, которые оказались в ряду наиболее популярных произведений в жанре саморазвития.

В 1938 году экземпляр книги *«Думай и богате́й»* попал в руки к одному сотруднику страховой компании из Чикаго по имени Уильям Клемент Стоун. Он заинтересовался философией, изложенной в ней, и воспользовался советами Хилла, благодаря чему в течение года его продажи выросли в десять раз по сравнению с прошлогодними показателями.

К 1941 году Хилл еще больше приумножил свою популярность, объединив усилия с доктором Уильямом Пламером Джейкобсом, ректором Пресвитерианского колледжа, владельцем издательства *Jacobs Press* и консультантом по связям с общественностью группы текстильных компаний Юж-

ной Каролины. Хилл познакомился с Джейкобсом в Атланте, штат Джорджия, в 1940 году, где читал в то время лекции. Их совместный проект обязывал Хилла переехать в Клинтон, штат Южная Каролина, где жил Джейкобс.

В рамках этого проекта Хилл должен был оформить свою философию личных достижений в виде курса по саморазвитию и прочесть серию лекций под названием «Философия достижений». Первое выступление должно было состояться в Пресвитерианском колледже в Клинтоне, затем – в школах, на площадях городов и на предприятиях Южной Каролины и других южных штатов. Целью этого проекта было привлечение на менее развитый Юг передовой производственной сферы Севера.

На очередную переработку своей философии успеха у Хилла ушло несколько месяцев, и в итоге получилось семнадцать небольших брошюр, примерно по сотне страниц каждая, озаглавленных «*Динамит для ума*» (*Mental Dynamite*). Выступления Хилла в южных штатах прошли на ура, а серия «*Динамит для ума*» была опубликована издательством *Jacobs Press*.

В 1943 году Хилл отправился читать лекции в Калифорнии, и это привлекло к нему множество новых последователей. В этот же период он получил ученую степень почетного доктора филологических наук от Тихоокеанского Международного университета.

# Философия успеха

В 1947 году Наполеон Хилл начал вести программу на радиостанции Radio KFWB в Голливуде, штат Калифорния. В течение трех лет сотни тысяч людей имели возможность слушать Хилла и его рассказы о философии успеха. Про него говорили, что в свои шестьдесят с небольшим он выглядит на сорок пять, излучая обаяние юноши и энергию подростка. Радиошоу Хилла со временем вдохновило его на другие выступления в различных крупных компаниях и на деловых мероприятиях.

В возрасте шестидесяти семи лет все еще активный Хилл произнес речь в Чикаго, и это выступление на конференции стоматологов изменило судьбу не только автора философии успеха, но и миллионов других людей. Среди зрителей находился предприниматель Уильям Клемент Стоун. Хилл уже собирался уйти на заслуженный отдых, но Стоун вызвался помочь ему в дальнейшем распространении философии успеха.

В результате Стоун и Хилл организовали Ассоциацию Наполеона Хилла для обучения саморазвитию и искусству продаж. Позднее Стоун вспоминал, что встреча с Хиллом стала самой большой удачей в его жизни. Стоун и Хилл начали вместе выпускать книги, читать лекции, вести радиошоу, а впоследствии и телевизионные программы.

За два года они подготовили учебное пособие «*Наука успеха*» (*Science of Success*), в дальнейшем переименованное в курс «*ПМА: Наука успеха*» (*PMA: Science of Success*).

Наполеон Хилл и Уильям Клемент Стоун продолжали свою миссию по распространению философии успеха, помогая тем самым многим людям.

В 1953 году они опубликовали книгу «*Как увеличить свою зарплату*» (*How to Raise Your Own Salary*). В 1954 г. Стоун и Хилл начали издавать небольшой журнал «*Успех без границ*» (*Success Unlimited*). Каждый выпуск содержал ценные советы и полезные идеи от двух компаньонов.

В 1960 году Хилл и Стоун вместе выпустили еще одну книгу – «*Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия*» (*Success Through a Positive Mental Attitude*), которая быстро стала еще одним бестселлером в области саморазвития и быстро распродалась в США тиражом 600 тысяч экземпляров. Эта книга была переведена на многие языки и продолжает неплохо продаваться до сих пор.

В 1962 году Хилл и его вторая жена Энни Лу основали Фонд Наполеона Хилла. Являясь детищем одного из самых влиятельных людей Америки, эта организация продолжает оставаться уникальной в своем роде – она поощряет личные заслуги и вдохновляет самых разных людей на преодоление трудностей и достижение успеха.

В 1967 году, в возрасте 84 лет, Хилл опубликовал еще одну книгу – «*Богатей с миром в душе*» (*Grow Rich with Peace*

of Mind).

Кроме Стоуна, членами фонда Наполеона Хилла стали доктор Чарльз Джонсон (управляющий директор), а также племянник Энни Лу Хилл и сенатор штата Западная Виргиния Дженнингс Рэндольф, поддерживающий Хилла еще со времен знаменательной напутственной речи выпускникам колледжа Сейлем в 1922 году, среди которых был и сам Рэндольф.

Немалую роль в деятельности фонда также сыграл Майкл Ритт младший, пятьдесят два года проработавший вице-президентом страховой компании *Combined Insurance*, в которой когда-то трудился и Стоун. Он помогал Стоуну и Хиллу с редактированием, публикацией и рекламой их трудов. Ритт младший стал первым исполнительным директором Фонда Наполеона Хилла.

В настоящее время Фонд продолжает деятельность, которую Наполеон Хилл начал более ста лет назад. Хилл и Стоун несомненно остались бы довольны, увидев такую активную популяризацию своих идей по всему миру.

# 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.