

Дополнено
комментариями
и новыми примерами

ИЗДАНИЕ
XXI
ВЕКА

Наполеон
Хилл

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ



Наполеон Хилл

Думай и богатей.

Издание XXI века

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70100209

Думай и богатей: издание XXI века:

ISBN 978-985-15-5409-2

Аннотация

Книга содержит полный текст оригинального издания, включая все истории Наполеона Хилла, а также дополнена уместно вставленными в каждую главу комментариями и примерами из современной жизни. Сегодняшние параллели и аналогии однозначно свидетельствуют о том, что принципы Хилла до сих пор не утратили своей актуальности и остаются руководящими для тех, кто хочет и может добиться успеха.

Содержание

Глава 1	7
Глава 2	28
Изобретатель и бродяга	30
В трех шагах от золотой жилы	34
Урок упорства за пятьдесят центов	39
Мысли об успехе	44
«Невозможный» восьмицилиндровый двигатель Форда	47
Почему человек является «хозяином своей судьбы»	50
Принципы, способные изменить судьбу	51
Глава 3	55
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Наполеон Хилл

Думай и богатей:

издание ХХІ века

© 2004 by The Napoleon Hill Foundation.

© Перевод. Издание на русском языке. ООО «Попурри»,
2008

© Оформление. ООО «Попурри», 2023



Наполеон Хилл, 1955 год (из архивов Фонда Наполеона Хилла)

ИЗ-ЗА НЕЖЕЛАНИЯ РАСШИРЯТЬ КРУГОЗОР
МНОГИЕ ЛЮДИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ СВОЕЙ
ЖИЗНИ ЗАНИМАЮТСЯ ОДНИМ И ТЕМ ЖЕ.

Наполеон Хилл

Глава 1

Секрет успеха

В каждой главе книги упоминается некий секрет богатства, позволивший многим выдающимся людям, достижения которых я тщательно изучал в течение довольно долгого времени, сколотить огромное состояние.

О существовании этого секрета я впервые услышал от Эндрю Карнеги. Проницательный, умудренный жизненным опытом шотландец словно между прочим подбросил мне эту мысль и, откинувшись в кресле, с веселой усмешкой в глазах стал наблюдать за моей реакцией. Любопытно, думал он, хватит ли этому зеленому юнцу сообразительности осознать всю значимость только что сказанного.

Убедившись, что я понял идею, он спросил, готов ли я посвятить лет двадцать своей жизни тому, чтобы собрать необходимые материалы и затем рассказать об этом секрете всем людям, которые в противном случае рискуют на всю жизнь остаться неудачниками. Я принял вызов и, благодаря поддержке и помощи мистера Карнеги, сдержал свое обещание.

КОММЕНТАРИЙ

В 1908 году – в особенно застойный период в

американской экономике – Наполеон Хилл, оставившись без денег и без работы, устроился в журнал «*Vox Taylor s Magazine*» писать очерки об успешных и знаменитых личностях того времени. Работа приносила суищие гроши, зато давала возможность встречаться с гигантами бизнеса, и первым из них был отец сталелитейной промышленности США, мультимиллионер Эндрю Карнеги, которому суждено было стать наставником Наполеона Хилла.

Хилл настолько поразил собеседника своим остроумием и пытливостью ума, что после интервью, занявшего три четверти часа, Карнеги пригласил его на предстоящие выходные в свой загородный дом для продолжения интересной беседы. В одном из разговоров хозяин дома поделился со своим гостем мыслью о том, что любой человек может добиться небывалых высот. Главное – понимать философию успеха и знать, какие шаги необходимо предпринять для его достижения. «Очень обидно, – сказал он, что каждому новому поколению методом проб и ошибок приходится искать свой путь к успеху, а ведь существуют определенные базовые принципы, и это очевидно».

По мнению Карнеги, чтобы сформулировать эти принципы, нужно пообщаться с преуспевающими в жизни людьми, а затем собрать воедино полученную информацию и данные собственных наблюдений и исследований. Он считал, что этот процесс займет не менее двадцати лет и его результатом станет открытие «первой в мире философии личного успеха».

Карнеги предложил Хиллу взяться за эту задачу, пообещав познакомить его с нужными людьми и оплатить все дорожные расходы.

На обдумывание предложения у Хилла ушло ровно двадцать девять секунд. Впоследствии Карнеги признался, что если бы не получил согласия через шестьдесят секунд, то взял бы назад свое предложение, так как считал, что «человек, который не способен быстро принять решение, имея на руках все необходимые факты, вряд ли сможет его осуществить, даже если все-таки примет».

Именно благодаря несгибаемому упорству Наполеона Хилла и его преданности своему делу и была написана эта книга.

Если вам интересно, как складывалась жизнь Хилла, прочтите книгу Майкла Дж. Ритта-мл. и Кирка Ландерса «Жизнь, полная богатств: биография Наполеона Хилла» («A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill»). Майкл Ритт десять лет работал ассистентом Хилла и стал первым сотрудником Фонда Наполеона Хилла, в котором выполнял обязанности исполнительного директора, секретаря и казначея. Вошедшие в данное издание материалы были взяты из его личных воспоминаний о Хилле, а также из неопубликованной автобиографии этого великого человека.

Книга «Думай и богатей» раскрывает именно тот секрет, о котором говорил Карнеги и который был испытан на де-

ле тысячами представителей [*теперь уже миллионами*] самых разных сфер человеческой деятельности. Мистер Карнеги считал, что рецепт его фантастического богатства должен быть доступен всем, у кого нет времени самостоятельно изучать чужие истории успеха. Он надеялся, что я смогу испытать этот рецепт на практике и доказать его действенность на примере людей разных профессий, добившихся успеха. По мнению самого Карнеги, этот секретный рецепт должен войти в учебные программы всех школ и университетов, в том числе государственных. Если его объяснить должным образом, говорил он, то коренным образом изменится вся система образования, а срок обучения может сократиться в два раза.

В четвертой главе, где речь пойдет о вере, вы познакомитесь с удивительной историей создания знаменитого гиганта американской сталелитейной промышленности – корпорации «United States Steel». Идею этого предприятия задумал, выпестовал и воплотил в жизнь один молодой человек, пример которого как нельзя лучше доказал, что рецепт Карнеги помогает всем, кто готов им воспользоваться. Чарльзу Швабу хватило одного секрета, чтобы разбогатеть и создать для себя безграничные возможности. По приблизительным подсчетам, секретный рецепт принес ему не менее 600 миллионов долларов.

КОММЕНТАРИЙ

Согласно одному из принятых методов подсчета, на покупку того, что в 1901 году обоилось бы всего в один доллар, в 2001 году понадобилось бы в двадцать раз больше денег. Правда, чтобы высчитать нынешний эквивалент тогдашним 600 миллионам долларов, недостаточно просто умножить эту сумму на коэффициент увеличения прожиточного минимума, так как при определении покупательной способности денег необходимо учитывать ряд прочих факторов и переменных. И тем не менее, пусть даже по самым скромным подсчетам, в XXI веке 600 миллионов долларов образца начала XX составили бы не менее 12 миллиардов.

Секрет Карнеги был передан тысячам мужчин и женщин, сумевших найти ему достойное применение: одним он принес деньги, другим – гармонию и мир в семье. Один священник настолько преуспел в использовании открытого рецепта успеха, что добился ежегодного дохода в размере более 75 тысяч долларов [*приблизительно 1,5 миллиона долларов в пересчете на сегодняшние деньги*].

Портной из Цинциннати по имени Артур Нэш испытал секрет на собственном бизнесе и в итоге сумел не только возродить почти обанкротившееся предприятие, но и зарабо-

тать на нем целое состояние. Уникальный по тем временам эксперимент не мог остаться незамеченным и получил широкое освещение в прессе, сэкономив предпринимателю расходы на рекламу и принеся миллионы долларов прибыли.

Когда о секрете узнал Стюарт Остин Виер из Далласа (штат Техас), он был к нему настолько готов, что отказался от прежней профессии и начал изучать юриспруденцию. Удалось ли ему преуспеть на этом поприще? Ответ вы узнаете в шестой главе.

Работая рекламным агентом для Университета заочного обучения имени Ласалля, я с восхищением наблюдал за тем, с каким виртуозным мастерством пользуется секретом успеха ректор Дж. Г. Чаплин. На моих глазах университет превратился в одно из крупнейших заведений заочного обучения в стране.

На страницах этой книги секрет успеха упоминается не менее сотни раз. Я специально не даю ему никакой определенной формулировки, поскольку эффективность секрета максимальна именно тогда, когда ищущий и готовый его найти человек сам замечает его между строк. Именно поэтому Эндрю Карнеги обрисовал мне секрет успеха лишь в общих чертах, ничего не конкретизируя.

Если вы действительно готовы к тому, чтобы применить на деле секрет успеха, то непременно найдете его в каждой главе хотя бы один раз. Как определить, готовы вы или нет, я не скажу, иначе лишу вас возможности прийти к этому по-

ниманию своим путем, а значит, и тех преимуществ, которые оно с собой несет.

Если вы знаете, что такое падать духом перед лицом жизненных испытаний, бросать все моральные силы на борьбу с трудностями, терпеть поражение, преодолевать физические или душевные недуги, то рассказ о том, как мой сын обнаружил и использовал секрет успеха, может стать для вас вождленным оазисом в пустыне утраченных надежд.

Этим секретом в полной мере пользовался во время Первой мировой войны президент США Вудро Вильсон [*и президент Рузвельт во время Второй мировой войны*].

Каждый солдат, отправлявшийся на фронт, получал его в качестве напутствия. Как признался Вильсон, без секретного рецепта было бы трудно найти необходимые средства на военные расходы.

У этого секрета есть одна особенность: стоит лишь человеку его обнаружить и начать использовать, как его буквально подхватывает вихрь успеха. Правда, за секрет, как и за все в этой жизни, придется платить, но эта цена гораздо меньше его истинной ценности.

Необычен этот секрет и тем, что его нельзя купить или продать. Обретет его только упорно ищущий. Все дело в том, что секрет имеет две составляющие, и, чтобы сложить их, одной уже нужно обладать.

Секрет поможет всем, кто к этому готов. Он никак не связан с образованием. Задолго до моего рождения о нем узнал

Томас А. Эдисон и настолько мудро сумел им распорядиться, что стал самым известным изобретателем в мире, хотя имел всего три класса образования.

Впоследствии секрет открылся Эдвину Барнсу, деловому партнеру Эдисона, который не преминул им воспользоваться и в результате скопил огромное состояние, благодаря чему получил возможность отойти от дел еще в довольно молодом возрасте. С его историей вы познакомитесь в начале следующей главы. Она должна убедить вас в том, что разбогатеть может каждый и любому человеку под силу осуществить свои мечты и желания, кем бы он ни был и чем бы ни обладал. Деньги, слава, признание и счастье к вам придут, если вы готовы и решительно настроены обрести эти блага.

Откуда я это знаю? К концу книги вы обязательно получите ответ на этот вопрос. Возможно, он откроется вам уже в первой главе, а может быть – на последней странице.

В ходе расследования, предпринятого по просьбе Эндрю Карнеги, я изучил биографии и истории успеха сотен известных и выдающихся личностей. Многие из них объясняли свое богатство использованием секрета Карнеги. Назову лишь некоторые имена:

Генри Форд [*основатель автомобильной компании, не имевший за душой ни гроша и с минимальным образованием, ставший, тем не менее, одним из самых успешных предпринимателей в истории США*].

Вильям Ригли-младший [*коммивояжер, который одна-*

жды обнаружил, что покупателям гораздо больше, чем сам товар, нравится жевательная резинка, бесплатно прилагавшаяся к покупке, после чего создал собственную компанию].

Джон Уонамейкер [создатель первого в мире универсального магазина, прославившийся своими новаторскими идеями в области маркетинга, работы с клиентами и повышения работников].

Джеймс Дж. Хилл [основатель компании «Great Northern Railway», проложившей трансконтинентальную железную дорогу через северные штаты Америки. Способствовал заселению западных территорий США, позже развивал торговые пути между Америкой и Азией].

Джордж С. Паркер [школьный учитель, в один прекрасный момент уставший от необходимости беспрестанно чинить перьевые ручки своих учеников и решивший придумать собственную ручку, в результате чего была создана компания «Parker», а простая идея превратилась в целое состояние].

Э. М. Статлер [сын бедного пастора, начинавший посыльным в гостинице. Упорство и усердный труд позволили ему открыть сеть роскошных отелей «Statler», известных своим девизом «Клиент всегда прав»].

Генри Л. Доэрти [в 12 лет поступил на работу курьером в компанию «Columbia Gas», а впоследствии стал владельцем 53 компаний коммунального хозяйства и запатен-

товал 140 изобретений в области добычи нефти и природного газа)].

Сайрус Кертис [начинал с небольшого еженедельного журнала о сельском хозяйстве, превратил его в один из самых популярных женских журналов «*Ladies' Home Journal*». Затем создал газету «*Saturday Evening Post*», а после этого одну из крупнейших газетных империй].

Джордж Истман [изобретатель и основатель компании «*Eastman Kodak*», разработчик многих новаторских идей, способствовавших популяризации фотографии и совершивших переворот в киноиндустрии].

Чарльз М. Шваб [правая рука Эндрю Карнеги, президент компании «*Carnegie Steel*», автор сделки, давшей начало компании «*United States Steel*». Позже основал собственную компанию «*Bethlehem Steel*»].

Теодор Рузвельт [двадцать шестой президент США].

Джон У. Дэвис [адвокат и крупный политик, замминистра юстиции при президенте Вудро Вильсоне, а позже – посол США в Великобритании].

Элберт Хаббард [философ, издатель журнала «*The Fra*», основатель общины «искусств и ремесел» роикрофтеров, автор многочисленных бестселлеров].

Уилбер Райт [владелец велосипедного магазина, совершивший с братом Орвиллом первый в Америке полет на летательном аппарате тяжелее воздуха; братья Райт стали пионерами авиационной промышленности].

Уильям Дженнингс Брайан [издатель газеты, кандидат на пост президента США, госсекретарь при президенте Уильяме Мак-Кинли, известен как обвинитель на антидарвинистском «Обезьяньем процессе»].

Доктор Дэвид Старр Джордан [преподаватель, ученый, автор более 50 книг, самый молодой в стране ректор (в университете штата Индиана) и первый ректор Стэнфордского университета].

Дж. Огден Армур [унаследовал семейный мясоконсервный бизнес и превратил его в конгломерат с ассортиментом более чем в 3000 наименований продукции. Был владельцем бейсбольной команды «Chicago Cubs» и директором «National City Bank»].

Артур Брисбейн [журналист, участник многочисленных общественных кампаний, один из самых востребованных и популярных обозревателей своего времени] .

Доктор Фрэнк Гансаулус [чикагский священник, читавший свои проповеди настолько проникновенно и убедительно, что присутствовавший на одной из них Филипп Армур выделил ему миллион долларов на создание Технологического института имени Армура и назначил его ректором] .

Дэниэл Уиллард [на протяжении более тридцати лет занимал должность президента железнодорожной компании «Baltimor & Ohio». Его именем назван город Уиллард в штате Огайо].

Кинг Жилет [коммивояжер и прирожденный изобрета-

тель. Однажды, пытаясь побриться в движущемся поезде, придумал безопасную бритву, и с этой идеи началась история гигантской корпорации, названной его именем].

Ральф А. Уикс [президент компании «International Correspondence Schools», оказавший помощь в финансировании учрежденного Наполеоном Хиллом института «Intra-Wall» для обучения и реабилитации тюремных заключенных].

Судья Дэниэл Райт [преподаватель юридического колледжа в Джорджтауне, где учился Наполеон Хилл в тот момент, когда журнал «Bob Taylor s Magazine» поручил ему написать биографический очерк об Эндрю Карнеги].

Джон Д. Рокфеллер [вложив тысячу долларов собственных сбережений и взяв еще тысячу займы у отца, создал компанию по продаже керосина, которую в итоге превратил в гигантскую корпорацию «Standard Oil» и стал обладателем одного из величайших состояний в мире].

Томас А. Эдисон [изобретатель и предприниматель. Создал электрическую лампочку, фонограф, кинокамеру и запатентовал еще более тысячи других изобретений].

Фрэнк А. Вандерлип [мальчик из бедной семьи, который благодаря упорному труду стал журналистом, социальным реформатором, миллионером, президентом «National City Bank» и, наконец, помощником министра финансов США].

Фрэнк У. Вулворт [мелкий служащий универсального

магазина, предложивший использовать систему самообслуживания и фиксированные цены на товары. Произвел революцию в сфере розничной торговли, открыв сеть пяти- и десятицентовых магазинов].

Роберт А. Доллар [начинал с небольшой ишхуны, купленной для транспортировки древесины на Западное побережье США, и в итоге создал компанию «Dollar Steamship», владеющую самой многочисленной флотилией роскошных лайнеров, плавающих под флагом США].

Эдвард А. Файлин [основатель серии магазинов в Бостоне, разработчик революционных технологий в сфере сбыта и рекламы. Первым придумал идею продавать уцененные товары на нижнем этаже универмага].

Эдвин Барнс [единственный человек, которому удалось стать партнером Томаса Эдисона. Настолько преуспел в продаже изобретенных Эдисоном диктофонов, поначалу не пользовавшихся популярностью, что превратил их в неотъемлемый атрибут каждого офиса в США и заработал на них огромное состояние].

Артур Нэш [портной из Цинциннати, решивший испытать секрет Карнеги на собственном почти разорившемся бизнесе, и настолько преуспел, что о его эксперименте написали все крупнейшие газеты страны и даже дали ему прозвище «Нэш – золотое правило»].

Клэрэнс Дэрроу [известный адвокат, оратор, наиболее прославился участием в «Обезьяньем процессе», где выступил

нал в защиту преподавания в школах теории эволюции Дарвина].

Вудро Вильсон [двадцать восьмой президент США].

Уильям Хауард Тафт [двадцать седьмой президент США].

Лютер Бербанк [всемирно известный садовод и селекционер, который, стремясь улучшить качество сельскохозяйственных культур ради пополнения мировых продовольственных запасов, вывел свыше 800 новых сортов].

Эдвард У. Бок [имея за плечами всего шесть классов образования, к двадцати годам стал редактором «*Ladies Home Journal*», превратив его в самый популярный журнал в мире].

Фрэнк А. Манси [оператор телеграфа, бросивший работу ради создания журнала «*Argosy*», а впоследствии вложивший все свои деньги в газетную империю, в которую вошли такие известные издания, как «*Times*» и «*New York Herald*»].

Элберт Гэри [председатель совета директоров компании «*U.S. Steel*», которая в свое время была крупнейшей корпорацией в мире. Возглавил строительство ее первого крупного завода «*Gary Works*» и заложил город Гэри в штате Индиана].

Александр Грейам Белл [более всего известен изобретением телефона; также работал над усовершенствованием звукозаписывающих устройств, занимался передовыми

технологиями в области авиастроения, был одним из основателей Национального географического общества] .

Джон Г. Паттерсон [президент крупнейшей компании по производству кассовых аппаратов «National Cash Register». Известен своими новаторскими идеями в сфере рекламы и талантом вдохновлять торговых представителей, благодаря чему компания прочно заняла позицию лидера в своей отрасли].

Джулиус Розенвальд [мелкий производитель, который сумел предугадать будущую популярность системы заказа товаров по почте. Купил 25 процентов компании «Sears, Roebuck & Co.» и вместе с Ричардом Сиэрсом превратил ее в образец американского предпринимательства].

Стюарт Остин Вьер [инженер-строитель, с которым Хилл познакомился на одном из нефтяных месторождений в Техасе. Вдохновившись секретом Карнеги, в сорокалетнем возрасте он начал изучать юриспруденцию; позже участвовал в издании журнала «Napoleon Hill's Magazine»].

Доктор Фрэнк Крейн [известный психолог, эссеист, автор книги «Четырехминутные эссе» («Four Minute Essays»), посвященной таким темам, как цена свободы, прагматизм, гражданский долг богатых людей, сохранение дружеских отношений].

Дж. Г. Чаплин [ректор Университета заочного обучения имени Ласалля. В тот период Наполеон Хилл работал там в отделе продаж и рекламы, где впервые и обнаружил

у себя талант к пробуждению мотивации в других людях].

Дженнингс Рэндольф [исполнительный директор авиакомпании, конгрессмен, позже сенатор от Западной Виргинии, верный поклонник Наполеона Хилла. Именно он уговорил Хилла стать советником президента Франклина Делано Рузвельта].

Этот список имен составляет лишь малую толику плеяды известных американцев, достижения которых в финансовой и других сферах деятельности доказывают, что понимание и применение секрета Карнеги неизменно приводит к жизненному успеху и высоким достижениям.

КОММЕНТАРИЙ

Как верно замечает Наполеон Хилл, в приведенном выше списке упоминаются лишь некоторые из более чем пяти сотен миллионеров и других невероятно преуспевших в жизни личностей, с которыми он успел пообщаться до написания книги «Думай и богатей». Не учтен здесь и не менее внушительный перечень людей, с которыми он познакомился уже после публикации своего труда, а также тех, кто, хотя им и не удалось лично встретиться с автором, своим успехом считают себя обязанными именно его книге.

Говорят, что Наполеон Хилл и его книга подарили миру больше миллионеров, чем кто-либо другой за всю историю человечества. С не меньшей уверенностью

можно утверждать, что никому другому не удавалось стать вдохновителем для стольких красноречивых ораторов и лекторов, которые вдохновляют своих слушателей стремиться к успеху и добиваться его.

Среди этих ораторов практически не найдется того, кто не ссылался бы на труды Хилла. Его влияние чувствуется в работах Дейла Карнеги и Нормана Винсента Пила. Позднее авторы всемирно известных бестселлеров и популярные лекторы, такие как У. Клемент Стоун, Ог Мандино и Эрл Найтингейл, также работали непосредственно с самим Хиллом либо с его фондом. Основы идей Наполеона Хилла можно обнаружить в книгах самых разных людей. Среди них Уолли Амос, Мэри Кэй Эш, Кеннет Бланиар, Аделаида Брай, Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен, Дебби Филдс, Шакти Гавейн, Джон Грей, Сюзан Джеффферс, Брюс Дженнер, Чарли Джонс, Томми Ласорд, Арт Линклеттер, Джоан Ланден, доктор Максвелл Малыш, Джеймс Рэдфилд, доктор Берни Сигель, Хозе Сильва, Брайан Трейси, Лилиан Вернон и Дэнис Уэйтли. Стивен Кови, автор бестселлера «Семь навыков высокоэффективных людей», также часто ссылался на влияние Наполеона Хилла. Энтони Роббинс, самый, пожалуй, успешный оратор и автор вдохновляющих книг, признался, что Хилл – его герой и идеал.

Среди тех, кого вдохновил секрет Карнеги, нет ни одного человека, не добившегося выдающихся успехов в жизни.

С другой стороны, я не знаю ни одного человека, который сумел бы разбогатеть или достичь известности, не обладая этим секретом. На основании этих двух фактов я могу сделать вывод, что секрет богатства и успеха гораздо важнее для определения своего жизненного пути, чем знания и опыт, приобретенные путем того, что принято называть образованием.

Если вы готовы к тому, чтобы узнать этот секрет, то на одной из страниц книги он сам бросится вам в глаза. Вы сразу это поймете. Когда бы это ни произошло – во время чтения первой главы или последней, – сделайте паузу и запомните этот момент и место, потому что они обозначат самый важный поворотный момент в вашей жизни.

Читая книгу, помните о том, что каждое слово в ней основано только на фактах и ни в коем случае не на домыслах и предположениях. Главная задача автора – донести до читателя великую универсальную истину, которая – если он готов – подскажет ему, что и как нужно делать. Он обязательно получит и тот решающий стимул, который заставит его сделать первый шаг.

Заканчивая вступительное слово, хочу вам дать еще один ключ к секрету Карнеги: любое достижение и любое заработанное собственным трудом состояние начинаются в голове. Если вы готовы узнать секрет, значит, уже владеете одной его половиной, а следовательно, сумеете открыть для себя и вторую, когда встретите ее на страницах этой книги.

КОММЕНТАРИЙ

В отличие от большинства мотивационной литературы, книгу «Думай и богатей» нельзя читать выборочно, то тут, то там выуживая отдельные мысли и идеи для решения сиюминутной проблемы. Это цельная, тщательно продуманная и скомпонованная работа, которую нужно изучить целиком от начала до конца. Изложенные в одной главе понятия и концепции позже встречаются в другом контексте, где понимание их смысла и значимости требует наличия ранее усвоенных знаний. Главы наслаиваются друг на друга таким образом, чтобы было прочитано каждое слово, обдумана каждая идея, усвоено каждое понятие.

Книгу «Думай и богатей» часто называют философией личного успеха, а термин «философия» подразумевает нечто большее, нежели просто набор готовых решений проблем в бизнесе. Философия – это система принципов, которые будут управлять вашими мыслями и действиями и задавать новые моральные принципы и ценности. Книга изменит не только содержание ваших мыслей, но и сам образ мышления.

При подготовке нового издания весь материал книги «Думай и богатей» был тщательно проанализирован с целью определения его актуальности в условиях современного бизнеса. В тех местах, где

информация могла бы показаться устаревшей или несоответствующей сегодняшним реалиям, исходный текст был откорректирован или дополнен новыми данными.

Бесспорным достоинством оригинального издания «Думай и богатей» является то, что в каждой главе Наполеон Хилл приводит реальные примеры из жизни, собранные благодаря личному знакомству со многими из наиболее богатых и успешных людей Америки. В новом издании все истории сохранены, и редакторы лишь дополнили их новыми примерами и провели некоторые параллели с современностью, лишний раз доказывающие, что принципы Хилла до сих пор не утратили своей актуальности и продолжают вдохновлять и вести по пути к успеху сотни тысяч людей по всему миру.

Помимо примеров из современной жизни, в текст, где это уместно, были включены сведения о новейших разработках и исследованиях, дополняющие соответствующие положения философии Хилла.

Что касается технической стороны вопроса, то редакторы решили подойти к работе Хилла так, как если бы это была книга любого из ныне живущих авторов, и исправили устаревший стиль, синтаксис и пунктуацию, сделав их более привычными для современного читателя.

Читатели, знакомые с предыдущими изданиями книги, замечают, что изменилась нумерация глав. В исходном варианте книга начиналась с авторского

предисловия. В данном издании тот же текст преподносится как первая глава с заголовком «Секрет успеха». Последующие главы перенумерованы в соответствующем порядке при сохранении исходной очередности. Изменилось и название главы «Загадка сексуальной трансмутации». Ее материал также был реструктурирован и дополнен, чтобы отобразить роль женщины в современном обществе.

Комментарии редакторского коллектива выделены курсивом, а отдельные разъяснения взяты в квадратные скобки.

И БЕДНОСТЬ, И БОГАТСТВО РОЖДАЮТСЯ В ГОЛОВЕ.

Глава 2

Мысль материальна

ЧЕЛОВЕК, «ПРОМЫСЛИВШИЙ» СЕБЕ ДОРОГУ К ПАРТНЕРСТВУ С ТОМАСОМ А. ЭДИСОНОМ

Мысли, несомненно, материальны и при этом обладают удивительной силой, особенно в сочетании с определенной целью, настойчивостью и сильным желанием воплотить их в деньги или другие материальные блага.

Несколько лет назад Эдвин Барнс обнаружил, что человек действительно может *разбогатеть силой своих мыслей*. Это понимание пришло не в один миг, а постепенно, и началось оно с огромного желания стать деловым партнером великого изобретателя Томаса А. Эдисона.

Главным в желании Барнса была его конкретность. Молодой человек хотел работать *с* Эдисоном, а не *на* него. Внимательно проследите за тем, как он воплотил в жизнь свое заветное желание, и это поможет вам лучше понять основные принципы богатства.

Когда желание – то есть мысль – только появилось, у Барнса не было возможности его осуществить. На его пути стояло два препятствия: он не был знаком с Эдисоном и у него не было денег на билет до города Уэст-Ориндж в штате Нью-Джерси, где располагалась лаборатория знаменитого изобре-

тателя.

Большинство людей спасовали бы перед этими препятствиями и отказались от попыток осуществить свое желание. Но Барнс не был одним из них, и для него это было не просто мимолетное желание!

Изобретатель и бродяга

Войдя в лабораторию Эдисона, Эдвин Барнс назвал свое имя и заявил, что намерен стать его деловым партнером. Вот как много лет спустя вспоминал их первую встречу сам Эдисон:

Он выглядел как обычный бродяга, но что-то в выражении его лица мне подсказывало: этот юноша решительно настроен получить то, за чем приехал. К тому времени я уже достаточно пожил на этом свете и знал: когда человек настолько сильно чего-то хочет, что готов поставить на кон собственное будущее, он непременно получит желаемое. Барнс просил дать ему шанс, и я согласился, понимая, что он не отступит, пока не добьется успеха. Будущее показало, что я не ошибся.

В данном случае уж точно не приятная наружность помогла молодому человеку добиться расположения Эдисона. Бесспорно, его внешний вид играл против него. Гораздо важнее было то, что происходило в его голове.

Первая встреча не сделала Барнса партнером великого изобретателя. Эдисон лишь дал ему работу за самое низкое жалованье.

Шли месяцы, но ничего такого не происходило, что могло бы приблизить Барнса к осуществлению главной цели. Зато в мыслях молодого человека шла напряженная работа. Он все

больше и больше укреплялся в своем желании стать партнером Томаса Эдисона.

Психологи верно говорят, что «когда человек к чему-то готов, он начинает это замечать». Барнс был готов к деловому сотрудничеству с Эдисоном и не намерен был терять этой готовности до тех пор, пока не получит желаемое.

У него даже мысли не возникло о том, чтобы бросить эту затею и попробовать себя в роли продавца. Вместо этого он неустанно себе твердил: «Я приехал сюда, чтобы стать партнером Эдисона, и я осуществлю свою цель, даже если потрачу на это весь остаток жизни». И он верил в то, что говорил. Насколько иначе могла бы сложиться жизнь многих людей, если бы они, задавшись определенной целью, устояли и не отказались от нее до тех пор, пока она не превратилась бы во всепоглощающую одержимость!

Тогда этого мог не знать даже сам Барнс, но его бульдожьей решимости и упорной сосредоточенности на единственном желании суждено было сломить все преграды и принести ему вожаделенный шанс.

Возможность пришла совсем не в том облике и не с той стороны, откуда ее ожидал Барнс. В этом и состоит особенность возможности: она обладает коварной привычкой появляться с черного хода, да еще и под маской неудачи или временного поражения. Может быть, именно поэтому она так часто остается незамеченной и нераспознанной.

Эдисон как раз закончил работу над своим новым устрой-

ством – диктофоном. Работавшие с изобретателем торговые агенты отнеслись к новинке без особого энтузиазма, не веря в то, что она будет пользоваться спросом. Барнс увидел в этом свой шанс. Возможность подкралась тихо и незаметно, спрятавшись в причудливом аппарате, интересном только молодому человеку и самому изобретателю.

Барнс был уверен, что сумеет наладить продажи диктофона, и сообщил об этом своему работодателю. Эдисон решил дать молодому человеку шанс – и не прогадал: Барнс действительно начал продавать новое изобретение, причем настолько успешно, что в результате подписал контракт на распространение диктофона на территории всей страны. Деловое сотрудничество с изобретателем, безусловно, принесло Барнсу немалые прибыли, но истинная значимость этого события выходила далеко за пределы материальной выгоды. Оно доказало, что человек действительно способен *разбогатеть силой собственной мысли*.

Мне неизвестно, сколько именно заработал Барнс на продажах диктофона. Может быть, 2 или 3 миллиона долларов [*3 миллиона долларов в начале XX века по покупательной способности сопоставимы более чем с 50 миллионами на начало XXI*].

Какой бы ни была эта сумма, она незначительна по сравнению с гораздо более важным приобретением молодого человека: теперь он точно знал, что, применив известные принципы, нематериальный импульс мысли можно превратить в

материальные блага.

Барнс в буквальном смысле *«промыслил»* себе дорогу к партнерству с великим Эдисоном! Огромным богатством он обязан только собственным мыслям, ведь в самом начале у него не было ничего, кроме четко сформулированного желания и решимости не отступаться до тех пор, пока оно не осуществится.

В трех шагах от золотой жилы

Одна из наиболее частых причин неудачи – неспособность сохранить решимость перед лицом временного поражения. Каждый из нас хотя бы раз в жизни совершает эту ошибку.

Во времена золотой лихорадки дядя моего друга Р. Дарби тоже заразился этой болезнью и отправился в Колорадо на поиски своей удачи. Ему было невдомек, что в человеческих мыслях спрятано гораздо больше золота, чем в недрах земли. Застолбив участок и вооружившись киркой и лопатой, он принялся за работу.

Спустя несколько недель он был вознагражден за свои старания, обнаружив золотоносную жилу. Чтобы извлечь драгоценный металл на поверхность, нужна была специальная техника, поэтому счастливый золотоискатель молча закрыл шахту и вернулся домой в Вильямсбург. О своей удаче он рассказал лишь родственникам и нескольким соседям. Вместе они собрали необходимую сумму денег на покупку и транспортировку оборудования. На этот раз Дарби решил присоединиться к дяде, и они вместе отправились на прииск.

И вот в плавильную печь была отправлена первая тележка золотоносной руды. Вскоре выяснилось, что дядя моего друга оказался владельцем одной из богатейших шахт во всем Колорадо. Еще несколько тележек – и можно было распрощаться с долгами. А потом только успевай подсчитывать

прибыли.

Все глубже в землю вгрызались буры, все выше устремлялись надежды Дарби и его родственника. И вдруг – беда: исчезла золотоносная жила! Они пытались бурить еще глубже, но напрасно: им так и не удалось обнаружить ее след.

Отчаявшись, старатели сдались.

Продав за несколько сотен долларов оборудование какому-то старьевщику, они сели на поезд и вернулись в родной город. Старьевщик тем временем позвал горного инженера, чтобы тот взглянул на шахту и произвел некоторые расчеты. Выяснилось, что прежние владельцы потерпели неудачу только потому, что не знали о геологических разломах, в результате которых происходит смещение пород. Проведенные инженером подсчеты показали, что жила должна обнаружиться всего в трех футах от того места, на котором Дарби и его дядя прекратили бурение. И жила действительно была найдена!

Шахта принесла старьевщику миллионы долларов, и только благодаря тому, что ему хватило ума обратиться за советом к эксперту, прежде чем отказываться от дальнейшей разработки месторождения.

Много лет спустя мистеру Дарби, когда он узнал, что желание можно превратить в золото, все-таки удалось компенсировать потери в многократном размере. Это открытие пришло к нему после того, как он занялся продажей полисов страхования жизни.

Помня, что однажды он уже потерял огромное состояние из-за того, что остановился в трех шагах от золота, Дарби не преминул воспользоваться извлеченным из этого опыта уроком на новом поприще. Он сказал себе: «Когда-то я не дошел трех шагов до золотой жилы, но сейчас меня не остановит отказ потенциального клиента в ответ на предложение приобрести страховой полис».

В результате он стал одним из тех немногочисленных агентов, которые ежегодно продают полисы на несколько миллионов долларов. Своим упорством он обязан накрепко усвоенному «золотому» уроку.

Путь к успеху невозможен без многочисленных временных поражений и, возможно, нескольких неудач. Перед лицом неудачи проще и логичнее всего было бы сдаться, отступить. Именно так и поступают большинство людей.

Более пятисот из самых успешных людей Америки рассказали мне, что успех ждал их всего в одном шаге от того места, на котором они чуть было окончательно не поддались отчаянию. Неудача – тот еще мошенник, великий хитрец и насмешник, для которого нет большей радости, чем сбить нас с пути как раз в тот момент, когда до успеха уже рукой подать.

КОММЕНТАРИЙ

Девиз Наполеона Хилла – «В каждой неудаче

заложено зерно равнозначного ей успеха» – побудил предпринимателя и лектора Уэйна Эллина Рута написать книгу «Радость неудачи» («The Joy of Failure»), вышедшую в конце 1990-х годов. В ней автор не только рассказывает о том, как сам использовал свои неудачи как ступеньки к успеху, но и вспоминает истории других успешных людей, доказывающие, что богатые и знаменитые добились своего положения только благодаря тому, что учились на своих ошибках. Он приводит примеры таких людей, как Джек Уэлч, невероятно успешный исполнительный директор компании «General Electric», который прогорел в самом начале карьеры, когда обанкротился руководимый им завод по производству пластмассы. Миллиардер Чарльз Шваб отвратительно учился в школе и колледже, дважды «завалил» экзамен по упрощенному английскому языку из-за неспособности к обучению. Впоследствии он потерпел не одну неудачу на Уолл-стрит, прежде чем придумал идею, которая воплотилась в жизнь и сделала его очень богатым человеком. Сильвестр Сталлоне, Брюс Уиллис, Опра Уинфри, Билл Клинтон, Стивен Джобс, Дональд Трамп и сотни других известных своими достижениями личностей не раз совершали ошибки, чтобы впоследствии извлечь из них уроки и выложить ими путь к успеху. Каждый из них терпел поражение, но не был побежден.

Чарльз Ф. Кеттеринг, запатентовавший более двухсот изобретений, включая электронное зажигание,

электростартер, фреон для охлаждающих установок, систему автоматического переключения передач, говорил: «С шести лет и до окончания колледжа человеку приходится сдавать по три-четыре экзамена в год. Стоит не сдать хотя бы один, и он вне игры. А изобретатель, между тем, практически всегда терпит неудачу. Он совершает тысячи проб и ошибок, и если один раз у него все получится, он в игре. Ситуации диаметрально противоположны. Часто говорят, что главная задача руководителя – научить каждого нового сотрудника правильному отношению к неудачам. Ему нужно показать, как продолжать экспериментировать, пытаться и ошибаться, пока не будет найдено верное решение. Неудачи – это не более чем тренировочные попытки».

Урок упорства за пятьдесят центов

Вскоре после того, как мистер Дарби усвоил преподнесенный жизнью тяжкий урок, он стал свидетелем сцены, доказавшей ему, что «нет» не всегда означает «НЕТ».

Его дядя управлял большой фермой и сдавал землю нескольким арендаторам. Однажды, когда мистер Дарби помогал дяде молотить зерно на старой мельнице, в комнату тихо вошла дочка одного из них и молча стала у двери.

Дядя, подняв глаза на девочку, довольно грубо прикрикнул: «Что тебе нужно?»

Ребенок робко ответил: «Мама просила дать ей пятьдесят центов».

«Ничего не дам, – отрезал фермер. – Ступай домой».

Девочка не пошевелилась.

Дядя мистера Дарби вернулся к работе, не заметив, что девочка не ушла. Обернувшись и увидев ее на прежнем месте, он не на шутку разозлился: «Я же велел тебе возвращаться домой! Выметайся сейчас же, иначе я тебя отшлепаю».

Но она снова не шелохнулась.

Тогда дядя опустил на пол мешок с зерном, который как раз собирался высыпать в загрузочную воронку, и направился к ребенку.

Дарби, зная свирепый нрав своего дядюшки, затаил дыхание в напряженном ожидании.

Когда фермер приблизился к девочке, она сделала шаг вперед, взглянула ему прямо в глаза и закричала что было силы: «Маме очень нужно пятьдесят центов!»

Дядя Дарби остановился и, смерив малышку долгим взглядом, вдруг полез в карман, вынул монету в полдоллара и протянул девочке.

Она взяла деньги и медленно отступила к двери, по-прежнему глядя прямо в глаза человеку, над которым только что одержала свою маленькую победу. Когда за ней закрылась дверь, дядя сел на ящик, уставился в окно невидящим взглядом и просидел так не менее десяти минут. Он с ужасом и благоговением размышлял о только что нанесенном ему поражении.

Мистер Дарби тем временем тоже углубился в свои мысли. Он впервые в жизни стал свидетелем того, как ребенок осознанно подчинил себе взрослого человека. Как ей это удалось? Что заставило дядю сменить гнев на овечью покорность? Какой необыкновенной силой воспользовалась девочка, чтобы полностью овладеть ситуацией? Эти вопросы проносились в голове мистера Дарби, но ответы он получил только много лет спустя, когда поделился со мной этой историей.

По иронии судьбы, произошло это как раз на той самой мельнице и на том же месте, где его дядя потерпел это необъяснимое поражение.

Пересказав мне этот случай, Дарби закончил вопросом:

«Что вы об этом думаете? Какой силой обладала эта девочка, что так легко покорила моего несговорчивого родственника?»

Ответ на этот вопрос заключен в принципах, изложенных на страницах данной книги. Вы найдете здесь полное и подробное объяснение той силы, на которую случайно натолкнулась девочка, и узнаете, как ею воспользоваться.

Будьте начеку, и вам откроется эта непонятная сила, которая пришла на помощь малышке. Возможно, вы найдете подсказку уже в этой главе или на страницах следующей. Ищите, и вас обязательно осенит мысль, от которой быстрее заработает воображение и которая поможет овладеть той самой непреодолимой силой. Мысль может появиться в облике отдельной идеи, целого плана или какой-то конкретной цели. Возможно, она заставит вас вспомнить какие-то прежние неудачи или поражения и тем самым поможет сформулировать урок, который нужно было вынести из той ситуации и который позволит восполнить понесенные потери.

Когда я объяснил мистеру Дарби природу той силы, которой непреднамеренно воспользовалась дочка арендатора, он мысленно прокрутил в обратном порядке все тридцать лет, в течение которых занимался продажей страховых полисов, и вдруг осознал, что своим успехом в большей степени обязан тому уроку, который преподнесла ему маленькая девочка.

«Каждый раз, когда потенциальный клиент пытался от меня отвязаться, так ничего и не купив, я видел перед собой

этого ребенка, вспоминал выражение непримиримого упорства в ее широко распахнутых глазах и говорил себе: “Я просто обязан заключить эту сделку”. Большую половину всех своих полисов я продавал уже после того, как человек проносил слово “нет”», – признался мне мистер Дарби.

Вспомнил он и о том, как однажды остановился в трех шагах от золотоносной жилы. «Эта ошибка была замаскированным благословением, – сказал он. – Она научила меня не сдаваться и продолжать бороться, как бы тяжело ни было. Если бы я не усвоил этот урок, то никогда и ни в чем не преуспел бы».

Ситуации, которые пришлось пережить мистеру Дарби, довольно обычные и весьма распространенные, однако именно они определили его дальнейшую судьбу. По большому счету, для него они были так же важны, как сама жизнь. К счастью, Дарби сумел извлечь выгоду из обеих ситуаций, потому что проанализировал их и усвоил важные для себя уроки.

Но как быть, если в вашей жизни не происходит ничего настолько же знаменательного? И что делать молодым, которым пока нечего анализировать по причине скудного жизненного опыта? Где и как им научиться искусству превращения поражений в ступеньки к возможностям?

Именно для того, чтобы ответить на вышеупомянутые вопросы, и была написана данная книга.

Ответ заключен в тринадцати принципах. Они могут ока-

зывать стимулирующее действие как по отдельности, так и в совокупности. Возможно, необходимый вам ответ уже спрятан где-то в ваших мыслях. В процессе изучения тринадцати принципов успеха он может неожиданно всплыть на поверхность в форме какой-то идеи, плана или четкого намерения.

Одна здравая идея – это все, что нужно для достижения успеха. В тринадцати принципах содержатся все самые лучшие и практичные средства и методы для создания идей.

Мысли об успехе

Прежде чем углубляться в изучение принципов успеха, должен сказать одну вещь: как только вы начнете получать первые блага, они посыплются так быстро и в таком изобилии, что вы будете только успевать спрашивать себя: «Где же они так долго скрывались?»

Это поражает больше всего, особенно учитывая распространенную убежденность в том, что разбогатеть можно только путем долгого и упорного труда.

Начав *думать* о богатстве и *богатеть*, вы осознаете, что истоки богатства кроются в умонастроении, в определенности цели и что его достижение не требует изматывающего труда. В данный момент вам нужно понять, как сформировать то умонастроение, то ориентированное на успех мышление, которое будет притягивать богатства. В поисках ответа на этот вопрос я потратил двадцать пять лет, поскольку тоже хотел знать, «как богатые становятся богатыми».

Как только вы начнете осваивать и применять на практике принципы успеха, ваше финансовое положение мгновенно начнет улучшаться. Чем бы вы ни занялись, все будет превращаться в источник благосостояния. Не может быть? Может.

Одна из трагедий среднего обывателя заключается в том, что он слишком часто повторяет слово «невозможно». Он

знает все недействующие правила и все неосуществимые желания. Эта книга была написана для людей, стремящихся узнать правила, с помощью которых разбогатели другие, и готовых поставить на них все, что они имеют.

Успех приходит к тем, кто думает об успехе.

Неудачи преследуют тех, кто думает о неудачах.

Задача этой книги заключается в том, чтобы помочь вам избавиться от мышления неудачника и выработать мышление успешного человека.

У человека есть и другая слабость: он всех и все меряет по своим убеждениям и представлениям о мире. Кому-то из вас трудно будет поверить в то, что можно *богатеть, думая о богатстве*, потому что ваше мышление настроено на бедность, беды, неудачи и поражение.

Говоря это, я вспоминаю одного студента, приехавшего учиться в Чикаго из Китая. Однажды где-то на территории студенческого городка его остановил ректор университета и поинтересовался, что он считает самой заметной чертой американцев.

«Да как же, – воскликнул молодой человек. – Конечно, ваши глаза. У них такая необычная форма!»

Как видите, все зависит от точки зрения и привычного мышления.

Это касается и ваших представлений о пределах человеческих возможностей. Если вы привыкли смотреть на окружающий мир только со своей точки зрения, то, возможно,

ошибочно приравниваете свои ограничения к универсальным, присущим всему человечеству.

«Невозможный» восьмицилиндровый двигатель Форда

Когда Генри Форд решил выпускать автомобили со знаменитым мотором V-8, он хотел, чтобы все восемь цилиндров были соединены в один блок. Форд дал указание своим инженерам проработать эту концепцию. Они сделали эскиз на бумаге, но в один голос заявили, что отлить цельный восьмицилиндровый двигатель просто невозможно.

На что Форд возразил: «Как бы то ни было, вы должны это сделать».

«Но это невозможно!» – стояли на своем инженеры.

«Продолжайте работать, – приказал Форд, – и не останавливайтесь, пока не добьетесь успеха, сколько бы времени ни понадобилось».

Инженерам не оставалось ничего другого, как продолжать попытки. Прошло полгода, но ничего не получалось. Минувло еще шесть месяцев, и снова никакого результата. Что только не предпринимали инженеры, чтобы выполнить приказ руководства, но задача по-прежнему казалась невыполнимой. «Невозможно!»

В конце года Форд еще раз собрал инженеров на совещание, и они снова стояли на своем: эта идея неосуществима.

«Пробуйте дальше, – сказал Форд. – Мне нужен этот двигатель, и я его получу». Инженеры продолжили работу и

вдруг, словно по мановению волшебной палочки, раскрыли секрет.

Упорство и решимость Форда еще раз сделали невозможное возможным!

Генри Форд преуспел в жизни благодаря тому, что понимал и применял принципы успеха. Один из них – желание: нужно точно знать, чего хочешь. Помните эту историю, читая книгу дальше. Попробуйте найти те строчки, в которых описываются секреты невероятных достижений Форда. Если вы сумеете точно определить, какие принципы ему помогли, то сможете повторить его успех в любом деле, за какое бы ни взялись.

КОММЕНТАРИЙ

Если вы склонны объяснять поведение Форда обыкновенным упрямством, то имейте в виду, что использованный им прием в настоящее время является неотъемлемой частью технологии стратегического планирования, применяемой во многих областях, в том числе в авиакосмической, военной, компьютерной промышленности, а также в медицине.

На начальной стадии многих сложных, широкомасштабных и долгосрочных проектов руководители знают, что в какой-то момент им может понадобиться оборудование или компоненты, которых пока даже не существует. Однако то, что

пока невозможно соединить точку А с точкой В, их не останавливает. Руководители проектов исходят из того, что можно начинать работать над другими аспектами проекта, а к тому моменту, когда им понадобятся новые технологии или оборудование, они успеют найти решение проблемы. Как снова и снова показывает практика, такой расчет оправдан.

Иными словами, для успеха необходимо точно знать, чего хочешь, верить в свою способность этого достичь и упорно стремиться к цели, пока она не будет достигнута.

Почему человек является «хозяином своей судьбы»

Когда знаменитый английский поэт Уильям Хенли написал свои пророческие строки «Я хозяин своей судьбы, я капитан своей души!», он должен был пояснить, что человек управляет своей судьбой и душой, поскольку способен контролировать свои мысли.

Поэт должен был объяснить, что доминирующие в нашем сознании мысли как бы «намагничивают» его и притягивают гармонирующие с ними силы, обстоятельства и людей.

Он должен был поведать, что для того, чтобы на нас, как из рога изобилия, посыпались всевозможные блага, мы должны «намагнитить» свой разум сильным желанием обладать им. Мы должны мысленно настраиваться на деньги до тех пор, пока это сильное желание не приведет к созданию определенного плана их получения.

Однако, как человек творческий, Хенли удовлетворился тем, что красивым языком поэзии выразил универсальную истину, оставив своим последователям привилегию интерпретировать философский смысл этих глубокомысленных строк.

Мало-помалу я постигал эту истину, пока наконец не утвердился в мысли, что секрет управления финансовым настоящим и будущим кроется в изложенных здесь принципах.

Принципы, способные изменить судьбу

Пришло время приступить к изучению первого принципа, и я хочу попросить вас сохранять объективность и непредвзятое отношение к новым знаниям. Помните, что не я изобрел эти принципы. Авторство вообще нельзя приписывать ни одному конкретному человеку. Они помогли миллионам людей, помогут и вам, если вы найдете им достойное применение. Это совсем не сложно.

Много лет назад я выступал с речью на церемонии вручения дипломов в Салемском колледже в штате Западная Виргиния. Я с таким воодушевлением подчеркивал, насколько важно в жизни иметь к чему-нибудь жгучее желание, что один из выпускников проникся моим энтузиазмом и заложил эту установку в основу своей жизненной философии. Этот молодой человек впоследствии стал конгрессменом и важной фигурой в администрации президента Рузвельта. Однажды он написал мне письмо, в котором настолько четко сформулировал свое мнение по поводу принципа желания, изложенного в следующей главе, что я решил включить его слова в качестве предисловия к этой главе. Читайте и думайте о том, насколько высокой может быть награда.

Уважаемый мистер Хилл!

Работа в конгрессе США позволила мне лучше понять проблемы, с которыми сталкиваются сегодня наши сограждане, и я решил обратиться к Вам с предложением, которое могло бы помочь тысячам этих достойных людей.

В 1922 году я слушал Ваше выступление в колледже города Салем. Ваши слова заронили в моем разуме семена очень важного знания, которому я обязан своей возможностью служить людям моей страны и всеми теми успехами, которые ждут меня в будущем.

Я отчетливо помню, как Вы рассказывали о жизненной позиции Генри Форда, позволившей ему достичь невероятных высот, не имея ни денег, ни хорошего образования, ни влиятельных друзей. Вы еще не успели завершить свою речь, а я уже принял решение найти свое место под солнцем, какие бы трудности мне ни пришлось преодолеть.

В этом году тысячи молодых людей покинут стены школ, колледжей и университетов. Каждый из них нуждается в таких же словах поддержки, таком же практическом совете, который Вы дали нам. Кто-то должен будет им подсказать, куда повернуть, что делать, как совершить первый шаг к самостоятельной жизни. Помогите им, ведь Вы помогли уже стольким людям.

Сегодня тысячи американцев хотели бы знать, как превратить идеи в деньги, как добиться успеха, начиная с нуля, как возместить понесенные в прошлом потери. Если кто-то и может им помочь, то только Вы.

Если Вы напишете книгу, я бы хотел получить

первый отпечатанный экземпляр с Вашей личной дарственной надписью.

Желаю Вам всего наилучшего.

С уважением, Дженнингс Рэндольф.

После окончания колледжа в 1922 году Дженнингс Рэндольф сумел стать исполнительным директором одной из ведущих авиакомпаний страны, пламенным оратором и сенатором от штата Западная Виргиния.

Через тридцать пять лет после той знаменательной речи я с огромным удовольствием снова приехал в Салемский колледж, чтобы выступить на церемонии вручения бакалаврских дипломов. В тот день администрация колледжа присвоила мне почетную степень доктора литературы.

КОММЕНТАРИЙ

Прежде чем вы перевернете страницу и начнете читать следующую главу, редакторы этой книги хотели бы еще раз напомнить, что перед вами не просто сборник теорий, из которых можно выбрать любую понравившуюся.

Тринадцать принципов успеха были проверены на реальном жизненном опыте многочисленных богатых и успешных людей, упомянутых выше Наполеоном Хиллом. Его приемы используют и рекомендуют современные специалисты и писатели, имена которых мы называли в комментарии после списка Хилла. Более

60 миллионов человек приобрели книгу, которую вы сейчас держите в своих руках.

Если она стала настолько популярной, то вы просто обязаны дать себе шанс проверить ее эффективность. Прочтите ее. Не сомневайтесь. Просто сделайте это. Если вы откажетесь, если решите, что знаете больше, чем Наполеон Хилл, если начнете выбирать и проверять на деле лишь отдельные идеи и не добьетесь успеха, то никогда не узнаете, кто в этом виноват: Наполеон Хилл или вы сами.

**ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ДОСТИЧЬ ВСЕГО, ЧТО
СПОСОБЕН ПОСТИЧЬ И ПРИНЯТЬ РАЗУМОМ.**

Глава 3

Желание

ОТПРАВНАЯ ТОЧКА ЛЮБЫХ ДОСТИЖЕНИЙ

Первый шаг к богатству

Возможно, когда Эдвин Барнс сошел в Уэст-Ориндж с платформы товарного поезда, с виду он и походил на бродягу, зато замыслы строил с поистине королевским размахом.

Всю дорогу от железнодорожной станции до лаборатории Эдисона в его голове шла напряженная работа. Он представлял себе, как стоит перед Эдисоном, слышал, как просит дать ему шанс реализовать одолевающее его стремление: стать деловым партнером великого изобретателя.

Барнс не просто надеялся, не просто хотел. Им двигало жгучее желание, превосходившее по силе все остальные порывы его души. Оно было четким и очень конкретным.

Несколько лет спустя Эдвин Барнс снова стоял перед Эдисоном в той же лаборатории, где они впервые встретились. Заветная мечта молодого человека уже осуществилась. Он сотрудничал с Эдисоном как партнер.

Барнс добился успеха, потому что у него была определенная цель, и он вложил всю свою энергию, всю силу воли – все, что у него было – в ее реализацию.

Прошло пять лет, прежде чем ему представился шанс, ко-

торого он так ждал. Для всех, кроме него самого, он был лишь очередным винтиком в механизме предприятия Эдисона. Зато сам Барнс ни на минуту не переставал считать себя деловым партнером изобретателя с того самого дня, как устроился к нему на работу.

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.