

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступительное слово от издателя	
История этой книги.....	3
ГЛАВА 1	
Определенность цели.....	5
ГЛАВА 2	
Сверхразум.....	25
ГЛАВА 3	
Привлекательная личность.....	53
ГЛАВА 4	
Вера на практике.....	89
ГЛАВА 5	
Прохождение дополнительной мили.....	112
ГЛАВА 6	
Организованные личные усилия.....	147
ГЛАВА 7	
Творческое видение.....	176
ГЛАВА 8	
Самодисциплина.....	198
ГЛАВА 9	
Организованное мышление.....	219
ГЛАВА 10	
Умение учиться на поражениях.....	238

ГЛАВА 11	
Вдохновение	255
ГЛАВА 12	
Концентрация внимания	268
ГЛАВА 13	
Применение золотого правила	279
ГЛАВА 14	
Сотрудничество	291
ГЛАВА 15	
Экономия времени и денег	301
ГЛАВА 16	
Привычка быть здоровым	312
ГЛАВА 17	
Космическая сила привычки	324
ГЛАВА 18	
Источник всякого богатства.....	338
Об авторе	348

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ОТ ИЗДАТЕЛЯ

ИСТОРИЯ ЭТОЙ КНИГИ

Это первая книга, в которой Наполеон Хилл компактно изложил все 17 принципов успеха. Автор сформулировал означенные принципы именно так, как их преподавал ему сам Эндрю Карнеги и другие успешные люди, щедро делившиеся с Хиллом своим временем и опытом.

Наполеон Хилл расскажет вам о том, как достичь богатства, власти, процветания; как средний человек может изучить секреты величайших и богатейших людей Америки.

Прочтите обстоятельные вопросы, которые доктор Хилл задал Эндрю Карнеги. Воспользуйтесь откровенными, содержательными ответами филантропа, рассказавшего о том, КАК ОН ЗАРАБОТАЛ ДЕНЬГИ. Наполеон Хилл посвятил всю свою жизнь тому, чтобы получить ответы на свои вопросы. В результате он обнаружил, что истории успеха разных людей во многом схожи! В конечном итоге Наполеон Хилл понял, что совершил сенсационное открытие: РЕАЛИЗАЦИЯ НЕКОТОРЫХ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПРИНЦИПОВ ОБЕСПЕЧИТ УСПЕХ КАЖДОМУ, КТО БУДЕТ ИХ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ. Секрет успеха подробно описан в этой книге.

Посредством блестящего слога Хилл поведал о своем близком знакомстве с богатейшими людьми мира. Он обрел настоящую философию, на которой строится всякий длительный успех, и делится ею с вами в просветительских целях.

Наполеон Хилл точно передал каждый вопрос и ответ из своих интервью с Карнеги. В этой книге впервые предлагаются развернутые формулировки закона, состоящего из 17 частей. В совокупности они позволяют читателю выработать великолепный план достижения успеха.

Теория, согласно которой дорога к успеху трудна и узка, давно устарела. Вы узнаете, что для тех, кто придерживается 17 принципов закона успеха, дорога является широкой и гладкой магистралью, что повышение по службе дается легко, а высокие должности вполне доступны.

Если вы, как тысячи других людей, мечтаете однажды уйти в отставку, обеспечив себе солидные накопления, но чувствуете, что ваша цель столь же далека от вас, как и 5 (10, 15) лет назад, то **ДЕЙСТВУЙТЕ СЕЙЧАС!** Начните с выяснения того, *сколько денег вам нужно* (чтобы уйти в отставку, купить новый дом, машину или дать сыну образование). Ну, а сейчас мы переходим к личному опыту Эндрю Карнеги, у которого Наполеон Хилл получил свой первый урок успеха.

*Издатель
1948 год*

ГЛАВА 1

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

ХИЛЛ: Мистер Карнеги, мне бы хотелось, чтобы вы вспомнили о начале своей карьеры и шаг за шагом описали принципы достижения успеха, благодаря которым вы, молодой человек со скромным образованием, без денег и большого влияния, поднялись так высоко. Поскольку я задаю этот вопрос от имени тех, у кого нет ни времени, ни возможности брать уроки успеха непосредственно у таких влиятельных людей, как вы, то прошу вас избегать формальностей и высказываться откровенно, без обиняков, чтобы вас понял любой человек среднего ума.

КАРНЕГИ: Очень хорошо, я опишу правила достижения личного успеха, действие которых испытал сам. Однако я сделаю это при условии, что вы создадите из этих правил человеческих отношений целостную философию, доступную каждому человеку, у которого возникнет желание овладеть ею.

То, что я прошу вас это сделать, — шаг к распределению моего богатства конструктивным образом. Собранные мною деньги я в должное время раздам, причем так, чтобы они принесли как можно меньше вреда и как можно больше пользы. Но настоящее мое богатство,

часть которого я хотел бы пожертвовать на благо человечества, заключается в принципах достижения личного успеха. Их-то я и доверю вам.

Помогая вам сформулировать правила успеха, я рассчитываю, что вы проведете тщательное исследование и сравните мой опыт с опытом других людей, признанных успешными в различных сферах. Тогда вы сможете преподнести миру философию успеха, достаточно гибкую, чтобы служить всем людям независимо от их призвания и жизненных целей. Здравая философия личных достижений должна дать ясное понимание того, какие принципы ведут к успеху, а какие — к неудачам.

ХИЛЛ: Ваше условие принято, господин Карнеги. Можете быть уверены, что я не оставлю усилий, пока не закончу работу, сколько бы времени на это ни потребовалось. Ваша вера в мою способность выполнить эту задачу вдохновляет на доведение дела до конца. Не начнете ли вы рассказ и не предложите ли мне общедоступный анализ всех использованных вами принципов успеха?

КАРНЕГИ: Для начала позвольте сказать, что существует 17 основных принципов успеха, и каждый человек, ставящий перед собой крупную цель в любой сфере, должен использовать эти принципы в том или ином сочетании.

Сперва укажем на важнейший из этих принципов. Он стоит во главе списка, потому что никто никогда не добивался успеха без его применения. Можете назвать его принципом *определенности цели*.

Изучите биографию любого человека, который постоянно добивается успехов, и вы обнаружите, что у него есть *определенная главная цель* и план ее достижения. Он устремляет свои мысли большей частью на ее реализацию.

Моя собственная главная цель — производство и продажа стали. Я установил ее для себя, когда был простым рабочим. Эта цель стала для меня *наваждением*. Я отправ-

лялся с ней в постель вечером и брал с собой на работу утром. Моя цель сделалась больше чем простым пожеланием — она стала *жгучим желанием!* Лишь в таком виде определенная цель приносит желаемые плоды.

Подчеркивайте, используя все средства, имеющиеся в вашем распоряжении, огромную разницу между простым пожеланием и *жгучим желанием*, принимающим масштабы наваждения. Всякий пожелал бы себе жизненных благ, таких как деньги, хорошая должность, слава и признание, но большинство людей остаются на *этапе пожелания*. Тот, кто точно знает, чего хочет от жизни, и настроен получить желаемое, идет дальше. Он претворяет пожелание в *жгучее желание* и подкрепляет его постоянными усилиями, опираясь на разумный план. Для его осуществления необходимо также привлекать к сотрудничеству других людей.

Ни одно великое достижение невозможно без помощи со стороны. Позже я объясню, как успешным людям удается привлечь других к сотрудничеству.

ХИЛЛ: Прежде чем вы достигли своей определенной главной цели, вам нужно было добыть немалую сумму в качестве оборотного капитала. Как вам удалось получить такой огромный объем денег — ведь вы начали без собственных средств? Прошу вас ответить на этот вопрос подробно, господин Карнеги, поскольку почти каждый человек рано или поздно достигает точки, с которой может подняться к величественным вершинам — при условии, что имеет стартовый капитал.

КАРНЕГИ: Первый шаг от бедности к богатству — самый трудный. Возможно, вам будет проще понять мою мысль, если я скажу, что *все богатства, все материальные блага, которых человек достигает упорным трудом, начинаются с ясного, отчетливого ментального образа искомого предмета*. По мере того как этот образ растет — или

приобретает масштабы наваждения — он перенимается подсознанием. Это происходит благодаря некоему тайному закону природы, непонятному даже мудрейшим из людей. Начиная с этого этапа, человек устремляется в направлении физического эквивалента картинки, созданной в сознании.

Я еще не раз вернусь к теме подсознания, поскольку оно — один из важнейших факторов, который обуславливает все замечательные достижения.

Если говорить о моем опыте, то первый шаг к достижению главной цели в жизни я могу описать очень ясно, в нескольких словах.

Во-первых, я знал, что хочу заниматься производством стали. Я подстегивал в себе это желание, пока оно не стало моей руководящей силой. Имею в виду, что желание руководило мной днем и ночью.

Затем я сделал следующий шаг в осуществлении своей главной цели — поделился идеей с другим рабочим. Это был мой друг — тоже безденежный, но у него хватило ума признать ценность моей идеи, и он имел смелость присоединиться ко мне ради ее достижения. Мы ввели в наш круг еще двоих — людей, обладавших видением будущего, смелостью и инициативой. Они заинтересовались нашим планом производства и продажи стали.

Вчетвером мы стали ядром *группы сверхразума*, которую позже увеличили до более чем 20 человек. Эти люди помогли мне заработать состояние, не говоря о том, что и сами обогатились благодаря нашим общим усилиям. Энтузиазм нашей группы сверхразума побудил других людей предоставить деньги, необходимые для реализации нашей идеи. Позже я объясню принцип сверхразума более подробно, а сейчас нужно было обозначить отправной пункт, с которого я отправился к достижению главной цели.

ХИЛЛ: Следует ли понимать сказанное вами так, что определенность цели естественным образом ведет человека к ее реализации?

КАРНЕГИ: Понаблюдайте за другими успешными людьми, когда займетесь выработкой философии успеха. Вы поймете, что каждый из них, как и я, начал с определенной цели и конкретного плана ее достижения. Кроме того, если вы хорошенько присмотритесь к этим людям, то увидите, что они, очевидно, прилагали не больше усилий, чем те, кто не добился успеха.

Долгое время кое-кто удивлялся, почему люди без образования или со скромным образованием добиваются многого, а обладатели блестящего образования сплошь и рядом блекнут на их фоне. Посмотрите внимательно и вы обнаружите, что великие успехи — результат понимания и применения на практике *положительного ментального отношения*. С его помощью природа позволяет людям претворять их цели и задачи в физические и финансовые блага. *Ментальное отношение* — это установка разума, придающая силу мыслям и планам человека. Помните об этом и акцентируйте этот факт, формулируя философию личных достижений.

ХИЛЛ: Сколько времени требуется для того, чтобы ментальное отношение начало притягивать материальные и финансовые блага, связанные с главной целью этого человека?

КАРНЕГИ: Это целиком и полностью зависит от сути и размаха желаний, а также от того, защищает ли человек свой разум от страха, сомнений, самоограничений. Такой контроль достигается благодаря постоянной бдительности, когда человек содержит сознание в чистоте. Это значит, что он закрыт для негативных мыслей, но открыт и податлив для Бесконечного Разума.

Если определенность цели предполагает получение, к примеру, сотни долларов, то ее можно достичь за пару дней, часов или даже минут. Желание миллиона долларов потребует для реализации куда большего времени. Отчасти срок зависит от того, что человек готов отдать взамен миллиона долларов.

По-моему, лучший способ описания времени, необходимого для претворения определенной цели в материальные или финансовые блага, заключается в том, чтобы определить *точное время, необходимое для оказания услуги или совершения чего-то иного, что будет отдано взамен.*

Надеюсь, что до окончания беседы о 17 принципах достижения успеха я смогу доказать вам наличие тесной связи между *отдаваемым* и *получаемым*. Непонимание этой связи привело многих людей к печальным поражениям.

ХИЛЛ: Должен ли я понимать ваши слова так, что природный закон не благоприятствует попыткам *получить нечто, ничего не отдавая взамен?*

КАРНЕГИ: Все, связанное с природой и ее законами, основано на причинах и следствиях. Вообще говоря, деньги и материальные блага, получаемые людьми, являются следствием каких-то полезных услуг, оказанных этими людьми. Я хотел бы, чтобы вы подчеркнули эту великую истину, когда будете знакомить мир с правилами успеха. Богатство не пришло ко мне, пока я не передал другим определенные ценности в виде большого объема стали хорошего качества.

Не просто заявляйте, что всякий успех начинается с определенной главной цели, а настаивайте на том, что есть один-единственный путь полной ее реализации. Этот путь заключается в целеустремленности и оказании полезных услуг людям. Все должно происходить в духе гармонии — лишь тогда в сознании людей срабатывают силы природного закона.