

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Глава 1. ЧТО ВАМ НУЖНО ЗНАТЬ	9
Глава 2. КОНЕЦ РАДУГИ.....	21
Глава 3. ЛИЧНЫЙ АНАЛИЗ СЕМИ ПОВОРОТНЫХ ПУНКТОВ В МОЕЙ ЖИЗНИ	61
Глава 4. КОГДА ЧЕЛОВЕК ЛЮБИТ СВОЮ РАБОТУ	89
Глава 5. ИНИЦИАТИВА	101
Глава 6. ПЕРМАНЕНТНЫЙ УСПЕХ СТРОИТСЯ НА ЛИШЕНИЯХ И ВРЕМЕННЫХ НЕУДАЧАХ	117
Глава 7. МАГИЧЕСКАЯ ЛЕСТНИЦА УСПЕХА.....	133
Глава 8. СИЛА ОРГАНИЗОВАННОГО ДЕЙСТВИЯ	167
Глава 9. ВЫДАЮЩИЙСЯ РАЗУМ.....	185
Глава 10. НЕСКОЛЬКО ИНТЕРЕСНЫХ ФАКТОВ, КАСАЮЩИХСЯ АНАЛИЗА ХАРАКТЕРА ЧЕЛОВЕКА.....	191
Глава 11. УСПЕХ.....	211
Глава 12. ТЕСТ ОТНОСИТЕЛЬНО ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОГО УСПЕХА.....	227
Глава 13. ТРИДЦАТЬ ДВЕ СОЗЕРЦАТЕЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ, ГЛУБОКИЕ МЫСЛИ	241

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Дона М. Грина,
исполнительного директора организации
«The Napoleon Hill Foundation»*

Наполеон Хилл родился в 1883 году в горной деревушке юго-западной Виргинии в домике с двумя комнатами. Как он часто говорил своим слушателям, это была местность, известная тремя особенностями: кровной мезьей, контрабандой спиртом и людским невежеством. В своей неопубликованной автобиографии Хилл, вспоминая детство, написал: «На протяжении трех поколений мой народ рождался, жил, прозябая в невежестве и нищете, и умирал, не покидая пределов этих гор».

Поскольку Наполеон родился в такой отдаленной местности, где имел весьма незначительные возможности, чтобы добиться успеха, то он даже не мог надеяться, что сможет подняться над обыденностью. Но потом в его жизни произошли важные перемены. Мать умерла, когда ему было всего 9 лет, и в том же году отец снова женился. Мачеха Наполеона, Марта Роми Бэннер, дочь врача и вдова директора школы, была хорошо образованная, культурная женщина. Когда Марта внимательно присмотрелась к своему пасынку, то поняла, что это не просто неотесанный деревенский мальчишка, у которого не было никаких устремлений. Она смогла разглядеть, что мальчик обладает безграничной энергией, богатым воображением и инициативой. К тому времени, когда Наполеону исполнилось 12, Марта научила его пользоваться пишущей машин-

кой. А к 15 годам он уже писал рассказы для местных газет.

После окончания местной двухгодичной средней школы Наполеон начал посещать один из колледжей, в котором обучали основам бизнеса. У него была цель: получить определенные знания, которые нужны для того, чтобы работать секретарем. В то время эта должность считалась очень перспективной для молодого человека, который надеялся впоследствии стать административным служащим.

По окончании колледжа Хилл написал письмо генералу Руфусу Ауресу, одному из самых богатых людей в регионе, и попросил дать ему какую-нибудь работу. Руфус Аурес, адвокат по профессии, был прирожденным предпринимателем, имел собственный банковский бизнес, еще один бизнес, связанный с добычей угля, а также бизнес по лесозаготовкам. И Хилл стал работать на Ауреса. Он быстро продвигался по службе и добился значительного успеха в компании, но через несколько лет понял, что его призвание — стать адвокатом.

Кроме того, Наполеон убедил своего брата Вивиана поступить в Школу правоведения в Джорджтауне. Будучи от природы оптимистом, Хилл сказал Вивиану, что будет субсидировать их обоих. А для этого Хилл устроился на работу — писать кое-что для журнала Боба Тейлора, бывшего губернатора штата Теннесси и сенатора Соединенных Штатов. Именно эта работа — писать рассказы, сюжеты для которых Наполеон находил, встречаясь с людьми, когда брал у кого-нибудь из них интервью, — и определила его последующий жизненный путь.

Одно из первых интервью Хилл провел с известным сталелитейным магнатом и филантропом Эндрю Карнеги, вся жизнь которого была подчинена исследованию того, что он называл «принципами успеха». Карнеги приехал в Соединенные Штаты почти неграмотным

мальчишкой, когда ему было 12 лет. Но, постепенно продвигаясь вперед, переходя от выполнения черной работы к работе более сложной и не упуская даже незначительной благоприятной возможности, чтобы добиться успеха, к 35 годам он поднялся до должности служащего высшего звена среди создателей американской капиталистической империи. Достижением, которое увенчало его стремительный путь к славе, было объединение многочисленных производителей стали в гигантский конгломерат, известный как «U. S. Steel».

Карнеги раценивал свое незнатное происхождение как вдохновляющий импульс к преодолению препятствий и достижению высоких целей. И, прежде чем их встреча подошла к концу, он бросил Хиллу вызов — взять на себя обязательство исследовать пути достижения успеха выдающихся бизнесменов и великих лидеров. Таким образом, Хилл получил возможность собирать информацию и делать ее доступной для других людей, используя как вспомогательное средство для достижения своих собственных целей. Хилл принял этот вызов, и, несмотря на то, что Карнеги не предложил ему за это никакой оплаты, он сделал для Хилла нечто более важное: представил его самым преуспевающим предпринимателям, известным изобретателям, бизнесменам, промышленникам и политическим лидерам Америки.

Десять лет спустя Наполеон Хилл нашел замечательное применение своему исследованию секретов выдающихся успехов. В период с 1918 по 1924 год он начал издавать сначала ежемесячный журнал «Hill's Golden Rule», а позднее — «Napoleon Hill's Magazine». Некоторые рассказы и статьи, которые Хилл написал для тех журналов, помещены на страницах данной книги.

Статьи, написанные для «Hill's Golden Rule» и «Napoleon Hill's Magazine», позволяют также получить представление о том материале, который впоследствии войдет в

книги Хилла. Его первая книга, «Закон успеха» («Law of Success») была опубликована в 1928 году. Она имела необыкновенный успех и приносила Хиллу до 3 тысяч долларов в месяц (80 лет назад это была огромная сумма).

В 1937 году Хилл закончил писать книгу «Думай и богатей» («Think and Grow Rich»), которая пользовалась огромным спросом у читателей. Книгу трижды переиздавали в первый же год ее выхода, несмотря на то что продажная цена составляла 2,5 доллара за экземпляр, — а ведь это происходило в то время, когда страна находилась в самом эпицентре Великой депрессии. К тому же это было еще до того, как стали доступны нынешние средства массовой информации и маркетинг. Эта книга пользуется спросом и сейчас — каждый год во многих странах мира продаются сотни тысяч экземпляров. Советам Наполеона Хилла, опубликованным в ней, следуют люди, которые поняли, что его философия успеха так же приемлема сейчас, как и в то время, когда книга была издана впервые.

В 1940-е годы Хилл продолжал пропагандировать принципы успеха по радио в «Warner Brothers Studio» в Голливуде, а позднее — на WGN-TV в Чикаго. Он продолжал проводить семинары, читать лекции, выступать в средствах массовой информации и, наконец, основал некоммерческую организацию «Napoleon Hill Foundation», которая занималась тем, что распространяла информацию относительно принципов успеха по всему миру. И хотя Наполеон Хилл умер в 1970 году в возрасте 87 лет, сегодня его книги еще более популярны.

Пусть эта книга поможет вам глубже понять работы Хилла. Неважно, послужили уже вам во благо его книги-бестселлеры «Закон успеха» и «Думай и богатей» или это первая книга Наполеона Хилла, которую вы читаете, — в любом случае вы обретете способность проникнуть в суть, которая будет неоценимой для достижения успеха.

ЧТО ВАМ НУЖНО ЗНАТЬ

Первое, что вам нужно узнать, — это то, какой смысл несет в себе вступительный параграф первой истории Наполеона Хилла «Конец радуги». Хилл начинает свой рассказ с утверждения, которое в то время было безоговорочно принято его приверженцами-читателями, но, возможно, вызовет недоумение у современного читателя, заставив основательно потрудиться над этой «головоломкой».

Хилл начинает свое повествование с несколько напыщенного заявления, что история, которую он расскажет, — это описание поразительных поворотных пунктов, имевших место в течение предшествующих 12 лет его жизни. Затем, буквально в следующей фразе, он предупреждает, что не собирается рассказывать все, поскольку его друзья посоветовали ему обойтись без заключительной части этой истории. Тогда о чем он толкует?

Ответ таков: он рассказывает о скандальной истории, которая имела место годом раньше, и, чтобы понять, почему это было так важно для него, вам следует сначала узнать, что «Napoleon Hill's Magazine», где появилась эта статья, был не первым журналом Хилла, а вторым. И скандал, который так таинственно связывают с этим событием, был вызван тем, что Хилла лишили права на издание его первого журнала.

Первый журнал назывался «Hill's Golden Rule», и идея его создания зародилась у Наполеона Хилла в тот самый день, когда закончилась Первая мировая война — 11 ноября 1918 года. Германия капитулировала. Это радостное событие так вдохновило Хилла, что в тот день он поклялся создать журнал совершенно нового типа, который будет способствовать распространению философии Золотого правила в деле личных достижений человека и успеха в бизнесе. Он нашел издателя, разделявшего его точку зрения, и в январе 1919 года вышел в свет первый номер журнала. Его успех был потрясающим.

Хиллу казалось, что этот журнал — воплощение его надежд и мечтаний, всего того, над чем он работал и к чему стремился. Журнал дал ему платформу в масштабе всей страны, чтобы раскрыть секреты успеха, о которых он узнал за годы своей исследовательской работы — знакомства с самыми преуспевающими людьми Америки. Это позволило ему также преподать и другим уроки, которые он почерпнул из собственных побед и неудач в сфере бизнеса. Журнал «Hill's Golden Rule» явился как бы выражением его самого, его таланта, его философии и его страсти.

А потом, в конце лета 1920 года, Наполеон Хилл обнаружил, что его партнер втайне замышлял взять журнал в свои руки. Сначала он предложил Хиллу сделку: полностью выплатить ему стоимость журнала, если тот подпишет соглашение, пообещав, что отойдет от дел. Хилл отказался. Но, когда вышел октябрьский номер, он увидел, что в названии журнала нет его имени.

Хилл чувствовал себя совершенно опустошенным. Это состояние продолжалось примерно месяц. Потом его обуяла ярость. А затем он успокоился.

Но эти два месяца Хилл не сидел сложа руки: он переехал из Чикаго в Нью-Йорк и собрал достаточно

денег, чтобы начать выпускать новый журнал, «Napoleon Hill's Magazine». И первое же издание, вышедшее в апреле, побило все рекорды — оно было нарасхват. А к тому времени, когда в сентябрьском номере появилась статья «Конец радуги», стало ясно, что Хилл достиг почти неслыханного успеха, издавая журнал, который принес огромную прибыль в первый же год своего существования!

Публикация этой статьи совпала с первой годовщиной того момента, как Наполеон Хилл был предательски отстранен от журнала «Hill's Golden Rule», и этим объяснялась скрытность Хилла, когда он написал вступительную часть к статье «Конец радуги».

Глава 3, «Личный анализ семи поворотных пунктов в моей жизни», перепечатана из декабрьского номера журнала «Hill's Golden Rule» за 1919 год.

На странице 72 этой книги читатель увидит слово «культура», заключенное в кавычки. К тому времени, когда Хилл написал эту историю, прошел только год после окончания Первой мировой войны. Термин «культура» часто появлялся в газетных статьях во время войны с Германией. Для немецкой элиты он означал их понимание национальной гордости и веры в превосходство Германии над другими народами и нациями, так же как и веры в подчиненность отдельной личности во имя государства.

На той же странице есть и другая рекомендация, которая, возможно, ускользнула от внимания некоторых читателей. Хилл говорит об отходной «Джону Барликорну». «Джон Барликорн» — общепринятое условное обозначение виски и других алкогольных напитков, а «призывая прочесть ему отходную», Хилл от всего сердца призывает нас принять «сухой закон», вступившей в силу в США с 16 января 1920 года.

В главе 4, «Когда человек любит свою работу», перепечатанной из октябрьского номера «Napoleon Hill's Magazine» за 1921 год, Хилл упоминает Сэмюэла Гомперса*, о котором часто говорили тогда в новостях как о президенте «American Federation of Labor».

В той же истории Хилл предсказывает, что президент Гардинг пошлет войска США в Западную Виргинию, чтобы ликвидировать там беспорядки на шахтах. Предсказание Хилла сбылось. Гардинг послал туда войска, включая и военно-воздушную эскадрилью под командованием героя войны Билли Митчелла. Это явилось кульминационной точкой конфликта, который продолжался с самого начала века между организациями рабочих и владельцами шахт, отказавшимися признать на своих шахтах профсоюзы. Последовавшие затем беспорядки продолжались около пяти дней, после чего попавшие в окружение забастовщики были отправлены по домам, а несколько руководителей забастовки предстали перед судом и были заключены в тюрьму.

И хотя эта акция не положила конец проблемам, связанным с тяжелым трудом простых рабочих в местах разработок каменного угля в Западной Виргинии, действия президента Гардинга восстановили порядок и вынудили владельцев шахт и шахтеров искать более разумные пути для урегулирования своих разногласий.

В главе 5, «Инициатива», перепечатанной из апрельского номера «Napoleon Hill's Magazine» за 1921 год, Хилл рассказывает о вопроснике Томаса Эдисона, созданном им и используемом в качестве теста для каждого, кто хотел получить работу менеджера в его компании.

* Сэмюэл Гомперс (1850–1924) — деятель американского профсоюзного движения, один из основателей и бессменный председатель Американской федерации труда. — *Прим. перев.*

Когда «New York Times» рассказала историю относительно теста, то об этом стали толковать все в городе, и каждый человек, включая и Наполеона Хилла, пытался проверить себя, отвечая на вопросы теста. А в нем было 150 вопросов, касающихся математики и других наук, включая текущие события в мире и, конечно же, личные пристрастия. Претендентам предоставлялось два часа времени, чтобы ответить на все вопросы, и большинство получило самые низкие баллы, включая и сына Эдисона, Теодора, имевшего степень магистра физических наук.

В главе 6, «Перманентный успех», перепечатанной из апрельского номера «Napoleon Hill's Magazine» за 1921 год, Хилл пишет о более чем скромных условиях, в которых родился и рос Авраам Линкольн, о невзгодах, перенесенных им в период возмужания. В своих комментариях Хилл упоминает имя Нэнси Хэнкс, ничего не уточняя, поскольку считал, что читатели сразу же вспомнили бы, кто она такая.

Но времена изменились, и еще больше изменилось то, что в то время изучали в школе. И вполне возможно, что современный читатель уже не столь сведущ в американской истории, как это было во времена Хилла. Если это так, то вы впервые узнаете о том, что Нэнси Хэнкс была матерью Авраама Линкольна. Она умерла 5 октября 1818 года, когда ему было 9 лет. Через год отец снова женился — на Саре Буш Джонсон Линкольн.

Есть еще одно место, которое нуждается в комментарии, — в главе 8, «Сила организованного действия». Там Наполеон Хилл упоминает политических деятелей, начинавших свою жизнь в крайней бедности и завершивших карьеру в Вашингтоне обладателями огромного капитала. Он описывает такого человека

как неожиданно начавшего процветать и ездить на шикарных автомобилях а-ля Паккард, буквально купающегося в роскоши. Читателям более молодого поколения следует, наверное, разъяснить, что в 1921 году автомобиль марки «Паккард» был самым шикарным и престижным, и владеть им означало приобщиться к элите американского общества.

Рассказанные Наполеоном Хиллом истории и его статьи, из которых составлена данная книга, отобраны из номеров журнала «Hill's Golden Rule», опубликованных в период с февраля 1919 по август 1920 года, а также из номеров «Napoleon Hill's Magazine» с апреля 1921 по сентябрь 1923 года. Каждую из основных историй предваряет обложка оригинала — журнала, из которого эта история взята.

Как вы заметите, когда перейдете ко второй истории, эти номера журналов не следуют один за другим в строго хронологическом порядке, а подобраны по темам, чтобы сделать более доступным и понятным толкование философии Наполеона Хилла.

Что касается литературного стиля и содержания, то цель этой книги — помочь читателю понять, что представлял собой Наполеон Хилл, когда начинал делать первые творческие шаги. Поэтому мы не старались как-то осовременить или модернизировать рассказанные им истории и статьи. Следует отметить, что мы использовали, например, местоимения «он», «его» и «ему» в таком контексте, в каком их использовал Хилл и как это было принято в то время. Подобным же образом употребляли слова «человек» и «человечество» в том значении, какое вкладывал в них Хилл. Мы также не затронули вопроса об изменениях денежного курса относительно нынешнего времени. Однако, если бы вам захотелось узнать, чему равны сегодня те суммы, о ко-

торых он упоминает в своей книге, то можно сказать, что 1 тысяча долларов в 1920 году приравнивается приблизительно к 11 тысячам в 2007 году.

Мы заканчиваем эту вводную главу отрывком из книги-бестселлера «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» («Success Through a Positive Mental Attitude»), которую Наполеон Хилл написал в соавторстве со своим другом и партнером У. Клементом Стоуном спустя почти 40 лет после того, как прекратили свою деятельность журналы Хилла. Отрывок называется «Как извлечь наибольшую пользу из чтения этой книги», своеобразная версия которого появляется в большинстве публикаций «The Napoleon Hill Foundation».

КАК ИЗВЛЕЧЬ НАИБОЛЬШУЮ ПОЛЬЗУ ИЗ ЧТЕНИЯ ЭТОЙ КНИГИ

Когда вы читаете, сконцентрируйте на этом все свое внимание. Читайте так, как если бы автор был вашим близким другом и писал специально для вас — только для вас одного.

Каждый день уделяйте несколько минут изучению принципов и концепций, содержащихся в каждой статье и в словах самого Наполеона Хилла.

Ежедневно оставляйте немного времени, хотя бы 15 минут, на чтение и размышление над тем, что вы узнали, или над идеями, которые вам предлагаются, чтобы вы могли применить их в своей жизни. Выберите время, когда вы находитесь в расслабленном состоянии и ваш разум рецептивен, и делайте это ежедневно, ни в коем случае не позволяя себе пропустить хотя бы один день.

Читайте книгу с листом бумаги и карандашом, чтобы отмечать заинтересовавшие вас места, а также записывать появившиеся мысли, идеи, методы или решение проблемы, которая вас беспокоила, — записывайте все, что открываете для себя в процессе чтения.

Формула У2/П2

Отмечайте все, что попадает в поле вашего зрения. Возьмите на себя обязательство установить тождество, установить связь, прикинуть и применять принципы, методы и идеи, которые предлагает вам эта книга.

Ваша способность использовать эту формулу даст вам ключ, чтобы открыть любую дверь, принять любой вызов, преодолеть любое препятствие и достичь богатства, счастья и подлинных жизненных ценностей.

УСТАНОВИТЬ ТОЖДЕСТВО. Установите тождество используемого принципа, идеи или метода: «Если это помогло кому-то и я могу увидеть результаты, то оно работает и для меня, если буду использовать это».

УСТАНОВИТЬ СВЯЗЬ. Самое важное, чтобы вы устанавливали связь между каждой концепцией относительно себя и своими поступками и мыслями. Спросите себя: «Что может сделать для меня принцип успеха, идея или метод?»

ПРИКИНУТЬ. Спросите себя: «Как я могу использовать этот принцип, идею или метод, чтобы достичь своих целей или решить свои проблемы?»

ПРИМЕНЯТЬ. «Какое действие я предприму? Когда мне следует начать?» А затем действуйте!

В этой формуле важен каждый ингредиент. Каждый имеет особое значение, а если их объединить, они приведут вас к успеху. Используя эту формулу, вы сможете

сфокусировать свое мышление таким образом, чтобы оно направляло и руководило вами на пути достижения ваших устремлений и основной цели в жизни.

Важные ментальные упражнения

Прочитав каждую статью, обязательно спрашивайте себя, какие идеи, принципы, методы или формулы вы в ней открыли. И как сможете использовать каждую из них, чтобы так отрегулировать свое поведение, чтобы оно стало вашей неотъемлемой частью и помогало вам в достижении ваших персональных целей?

Какое действие вы предпримете и когда начнете?