

СОДЕРЖАНИЕ

- Предисловие. Дон Грин 5
1. Определенность цели 13
 2. Как использовать вашу определенную цель 26
 3. Точное мышление 40
 4. Как стать точным мыслителем 57
 5. Прикладная вера 73
 6. Истории успешного применения прикладной веры 87
 7. Пятнадцать основных причин неудач 104
 8. Настойчивость и решительность 122
 9. Самодисциплина 141
 10. Привлекательная личность 156
 11. Продолжение списка слагаемых привлекательной личности 171
 12. Космическая сила привычек 189
 13. Другие места применения закона космической силы привычек 205

ПРЕДИСЛОВИЕ

Молодой репортер Наполеон Хилл из провинциальной юго-западной Вирджинии получил задание взять интервью у американского стального магната Эндрю Карнеги. Легендарный промышленник и филантроп разглядел блестящий потенциал одаренного и амбициозного журналиста и по завершении трехдневного общения поинтересовался, не желает ли он при отсутствии финансирования посвятить пару десятков лет исследованию американской философии успеха, чтобы рассказать о ней всему миру. Наполеон Хилл, несколько смущенный грандиозностью проекта, без долгих колебаний согласился взяться за эту работу и заверил мистера Карнеги, что доведет ее до успешного завершения.

Он выполнил обещание, и в 1928 году, через двадцать лет после той судьбоносной встречи, вышла его первая книга «Закон успеха». Следующая работа — «Думай и богатей» — увидела свет в 1937 году и стала самой продаваемой книгой об успехе всех времен и народов¹. В последующие десятилетия Наполеон Хилл опубликовал множество мотивацион-

¹ Хилл Н. Думай и богатей. — Минск : Попурри, 2021.

ПРЕДИСЛОВИЕ

ных книг и объездил с лекционными турами все Соединенные Штаты. В 1950-х он отошел от активной деятельности, но незадолго до его семидесятилетия чикагский страховой магнат Уильям Клемент Стоун уговорил Хилла, удостоенного двух почетных степеней доктора наук, провести цикл лекционных передач по радио и телевидению. Всегда готовый знакомить новых слушателей со своими принципами успеха, он согласился и провел несколько циклов таких передач в самых разных уголках Америки.

В 1962 году доктор Хилл и его жена основали Фонд Наполеона Хилла в надежде, что после его ухода эта организация продолжит популяризацию его принципов. Он умер в 1970 году, а созданный супругами Фонд продолжает распространять его философию успеха по всему миру на десятках языков. Я вхожу в попечительский совет Фонда с 1997 года, а с 2000-го занимаю в нем пост исполнительного директора.

Несколько лет назад в архивах Фонда я наткнулся на целый склад запыленных магнитофонных записей и стенограмм выступлений доктора Хилла по радио и телевидению. Эти материалы никогда не публиковались. Попечители Фонда были в восторге от возможности их воскресить, и так родился проект серии книг «Наполеон Хилл в эфире». Книга, которую вы держите в руках, входит в этот проект и содержит расшифровки цикла еженедельных радиопередач, проведенных в 1952 году в маленьком городке Париже, штат Миссури.

Как получилось, что Наполеон Хилл стал выступать по радио в таком захолустье? Ответ на этот вопрос иллюстрирует один из семнадцати принципов

ПРЕДИСЛОВИЕ

успеха, сформулированных им в ходе двадцатилетних исследований. Он заключается в том, что каждая неудача несет в себе семя равновеликого успеха. Однажды доктор Хилл провел семинар в Сент-Луисе, штат Миссури, крупном городе на реке Миссисипи. Мероприятие оказалось убыточным, поскольку на его рекламу и организацию было потрачено больше денег, чем получено в виде платы за посещение. Но один из участников семинара, давний приверженец философии успеха, бизнесмен Билл Робинсон пригласил доктора Хилла прочесть цикл лекций в своем родном городке Париже, штат Миссури.

В то время в Париже насчитывалось всего 1400 жителей. Городок расположен в сельском регионе северо-восточной части штата Миссури, на среднем рукаве реки Соленой, вдали от густонаселенных районов. До ближайшего крупного города, Сент-Луиса, почти 220 километров. Молодежь уезжала из Парижа в большие города, где было больше возможностей найти работу. Робинсон, обеспокоенный оттоком населения, договорился, что доктор Хилл за несколько недель проведет цикл лекций, которые будут посещать около 100 горожан. Лекции планировалось транслировать по местному радио, а гонорар Хилла был определен в размере 10 тысяч долларов. Местные скептики полагали, что лекции окажутся чем-то вроде презентаций пресловутого «змеинового масла», но впечатляющие выступления доктора Хилла быстро развеяли их пессимизм.

После этих вдохновляющих радиопередач многие жители Парижа стали объединяться в дискуссионные группы для их обсуждения. Местный священник

ПРЕДИСЛОВИЕ

посвятил учению доктора Хилла целую серию проповедей. Прямым результатом лекций стало появление в маленьком городке как минимум десяти новых предприятий. Через год после этого события Хилл рассказал, что, по мнению старожилов Парижа, «за последние пятьдесят лет ничто в этой общине не произвело такого сильного впечатления на стольких людей, как принципы моей философии».

Об изменениях, которые произошли в этом небольшом населенном пункте благодаря лекциям доктора Хилла, был снят документальный фильм *A New Sound in Paris* («Новые веяния в Париже»). Его посмотрели сотни тысяч зрителей, что внесло немалый вклад в популяризацию учения доктора Хилла. К сожалению, кинолента не сохранилась и, похоже, навсегда утеряна для истории.

Наполеону Хиллу понравился Париж, типичный образчик маленького американского городка. Неподалеку отсюда, во Флориде, штат Миссури, родился Марк Твен, чьи книги превозносили царившую на Среднем Западе культуру честности, решимости и трудолюбия. В 1946 году культовый американский художник Норман Рокуэлл написал в Париже знаменитую картину «Посетители редакции местной газеты» для обложки журнала *Saturday Evening Post*. Жемчужинами региона являются три рукава блуждающей реки Соленой, впадающей в могучую Миссисипи. Один из рукавов проходит под крытым мостом, включенным в Национальный реестр исторических мест США.

Наполеон Хилл однажды сказал: «Путь наименьшего сопротивления делает все реки извилистыми, а некоторых людей — нечестными». Эта фраза точ-

ПРЕДИСЛОВИЕ

но описывает блуждающую реку Соленую. Жители Парижа упорно трудились, чтобы избежать этого пути и сделать свою жизнь, жизнь своих семей и своей общины успешной и счастливой.

Читая это первое и единственное издание цикла лекций доктора Хилла в Париже, вы узнаете о судьбе некоторых людей, которые выбрали путь наименьшего сопротивления. Хилл покажет вам, как, применяя его принципы успеха, можно избежать этого пути.

В этих лекциях рассматриваются некоторые из семнадцати принципов успеха, призванные, по мнению доктора Хилла, принести большую пользу жителям Парижа. В двух первых освещен принцип определенности цели, который многие последователи Хилла считают самым важным законом успеха. Третья и четвертая лекции посвящены важности точного мышления. В пятой и шестой объясняется, почему, чтобы достичь успеха, нужно использовать прикладную веру. В седьмой и восьмой перечисляются причины неудач и предлагаются способы их преодоления с помощью настойчивости и решительности. В девятой лекции говорится о самодисциплине, без которой никакой успех просто невозможен, а в десятой и одиннадцатой повествуется о том, какую роль в деле достижения успеха играет фактор привлекательной личности. Предметом двух последних лекций является космическая сила привычек, единственный из семнадцати принципов успеха, который, по словам Хилла, никем не был признан, пока он его не открыл.

В лекциях об определенности цели доктор Хилл говорит о том, почему конкретная цель и план от-

ПРЕДИСЛОВИЕ

вечают требованиям законов природы, и выделяет девять основных мотивов, которые побуждают людей выполнять планы и достигать целей. В лекциях, посвященных точности мышления, он объясняет разницу между индуктивным и дедуктивным мышлением и показывает, как отделять важные факты от незначительных. Подробно рассказывает, как нужно оспаривать мнения и заявления других людей, задавая простой вопрос: «Откуда вы знаете?» Отметив, что каждая ложь содержит в себе предостерегающие признаки, он перечисляет врагов точного мышления, злейшими из которых являются эмоции, и приходит к заключению, что точное мышление требует хладнокровия.

В лекции о прикладной вере доктор Хилл объясняет, как ее развивать, используя определенную главную цель, интеллектуальные альянсы и принцип извлечения пользы из неудач. В качестве примера упоминает некоторых промышленников и изобретателей, которые применяли прикладную веру на благо человечества.

Следующие две радиопередачи посвящены причинам неудач. Перечислив основные причины, доктор Хилл приводит конкретные примеры преодоления неудач с помощью настойчивости и решительности. Многих из слушателей, которые потеряли веру в удачу, он надеется убедить в том, что им не следует отказываться от борьбы с причинами неудач. В лекции о самодисциплине Хилл рассказывает, как она помогла ему справиться с тринадцатью проблемами в его собственной жизни. Особенно красноречиво описывает важность самодисциплины для составления бюджета времени и контроля за его использованием.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В лекции о привлекательной личности доктор Хилл приводит двадцать пять характерных для нее черт и предлагает слушателям провести внутреннюю инвентаризацию и оценить себя по каждому из этих критериев. Признается, что сам не всегда соответствовал этим стандартам, и перечисляет пятнадцать вещей, которые не следует делать, если вы хотите стать обладателем привлекательной личности.

Последние две лекции посвящены космической силе привычек, и в них доктор Хилл рассказывает, как он открыл этот закон успеха, когда прочел свою книгу «Думай и богатей» через полтора года после того, как ее написал. Космическая сила привычек — это закон, в соответствии с которым человек формирует привычки, необходимые для осуществления своей главной цели. Хилл предлагает ряд способов использования этого принципа для выполнения задач и достижения целей.

Надеюсь, вы в полной мере оцените непреходящую значимость информации, содержащейся в этих радиопередачах, и она поможет вам достичь успеха и стать счастливыми. Доктор Хилл стремился научить жителей Парижа применять его принципы для преодоления невзгод. Он призывал их отвергнуть путь наименьшего сопротивления, встать на прямую и узкую дорогу к успеху и упорно трудиться, чтобы изменить свою жизнь. Я знаю, что его идеи помогли жителям Парижа, и уверен, что они принесут пользу вам.

*Дон Грин,
исполнительный директор Фонда Наполеона Хилла*

1

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

Добрый вечер, леди и джентльмены. Сегодня в Париже, штат Миссури, мы начинаем цикл радиопередач, в которых я расскажу о принципах успеха, выявленных и сформулированных мною за последние сорок с лишним лет. Я рад возможности погостить в вашем городе и надеюсь, что идеи, с которыми мне предстоит вас познакомить, окажутся для вас полезными.

Первый принцип, о котором пойдет речь, я называю определенностью цели. Возможно, кому-то эта тема покажется не особенно впечатляющей или драматичной, но могу вас заверить, леди и джентльмены, что с определенной цели начинаются все сколь-нибудь значительные достижения. Где бы вам ни встретился человек, который добивается успехов, вы обнаружите, что он применяет принцип определенности цели во всем, что делает, и всегда ему следует. Я поставил данный принцип на первое место в этом цикле передач, и его обсуждение будет продолжено в нашей второй передаче.

Я собираюсь наглядно показать вам, насколько важно с абсолютной точностью определить вашу главную цель. Несколько лет назад, сразу после

окончания Первой мировой войны, я открыл свою депозитарную ячейку и достал листок с записанной на нем моей конкретной главной целью. В абзаце, где я указал желаемый размер своего годового дохода в 1919 году, было написано «\$10 000». Я взял карандаш, добавил к этой цифре ноль, превратив ее в «\$100 000», и вернул измененное письменное описание цели в ячейку. Мною двигала твердая вера в то, что нужно стремиться к большему! Насколько мне помнится, не прошло и трех недель, как в мой офис пришел человек из Техаса с предложением платить мне 100 тысяч долларов в год, если я перееду в Техас и стану три недели в месяц заниматься составлением для него рекламных буклетов. Я бегло ознакомился с заранее подготовленным им контрактом, подписал его и отправился на новое место жительства. Написанные мною буклеты принесли ему в общей сложности около 10 миллионов долларов.

В контракте, кстати, присутствовала одна, я бы сказал, очень хитрая оговорка. Там указывалось, что если я не проживу в указанном месте целый год, то не получу вообще ничего из указанной суммы. Вскоре я начал замечать, что мой наниматель занимается нецелевым использованием собранных средств, и вместо того, чтобы дожидаться завершения оговоренного срока, я уведомил ФБР о его незаконных действиях и вернулся в Чикаго, лишив себя возможности получить хоть что-то из обещанных денег. Затем я снова открыл свою депозитарную ячейку, достал листок с записанной определенной главной целью и внимательно перечитал формулировку: «В течение 1919 года я заработаю в общей сложности \$100 000».

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

И тут мне стало ясно, что не так с этим утверждением. Интересно, сможете ли вы распознать допущенную мною ошибку, прежде чем я расскажу о ней сам. Вне всякого сомнения, я действительно заработал 100 тысяч долларов, потому что вряд ли найдется человек, не желающий заплатить 100 тысяч долларов за услуги, которые принесли ему 10 миллионов долларов. Да, я заработал причитающиеся мне деньги. Но не получил их. И сейчас хочу объяснить вам, почему так произошло.

Я не получил их потому, что не включил в свою аффирмацию два важных слова. Сможете ли вы сказать, каких именно слов в ней не хватало? Вот как звучало составленное мною описание: «В течение 1919 года я заработаю в общей сложности \$100 000». Можно считать такую цель определенной или нет? Как по-вашему? Вроде бы все сформулировано достаточно четко, не так ли? Дело в том, что в этой фразе отсутствовали два исключительно важных слова. Мне следовало написать: «В течение 1919 года я заработаю И ПОЛУЧУ \$100 000».

Как вы думаете, если бы я правильно сформулировал описание цели, это оказало бы какое-то воздействие на намерения негодяя, который, наверное, с самого начала собирался обвести меня вокруг пальца? Могло ли это как-то повлиять на судьбу денег, которые мне хотелось получить? Я уверен, что могло, и вот почему. Если бы я придал должное значение необходимости получить заработанные мною деньги, то передал бы заранее составленный контракт своему адвокату, мы подвергли бы его тщательному анализу, а затем мой адвокат внес бы в него изменение, согласно которому я получал бы

положенную часть денег ежемесячно, по мере того как их зарабатывал. Вот в чем состояла бы разница.

Большинство людей, которые заключают различные контракты, договоры или соглашения, делают это с такой неопределенностью, которую с юридической точки зрения никак нельзя назвать проявлением взаимопонимания. Проблема недостаточной определенности формулировок в том, что каждая заинтересованная сторона может истолковывать их по-своему.

Контракты необходимы нам по той простой причине, что на свете существуют мошенники, которым нельзя доверять из-за их склонности следовать легкими или недостойными путями. Как гласит известная мудрость, выбор пути наименьшего сопротивления делает все реки извилистыми, а некоторых людей — нечестными. Именно это и произошло с тем человеком из Техаса.

А теперь позвольте привести еще одно доказательство действенности принципа определенности цели. Четырнадцать лет назад Билл Робинсон, проживающий здесь, в Париже, купил и прочел мою книгу «Думай и богатей». Она произвела на него сильное впечатление, и он сказал себе: «Когда-нибудь я встречу с ее автором и попрошу мистера Хилла приехать сюда, в Париж, и выступить перед моими земляками».

Слово «когда-нибудь» не содержит какой-либо определенности, и поэтому, леди и джентльмены, его желание оставалось неисполненным целых четырнадцать лет. Но в одно прекрасное утро он лежал в постели, читая доставленную из Сент-Луиса газету, и увидел в ней мое объявление о предстоящем

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

семинаре. Тут же вскочил с кровати и сказал себе: «Я поеду в Сент-Луис, повидаясь с этим человеком и уговорю его незамедлительно приехать сюда». Такая формулировка была достаточно определенной. Он действительно встретился со мной, и вот я здесь.

Он мог бы добиться такого результата четырнадцать лет назад, если бы после прочтения моей книги сказал: «Мне нравится лейтмотив этой книги, мне симпатичен ее автор, и я сделаю так, что он приедет сюда в этом месяце». Могу вас заверить, что если бы он установил конкретный срок исполнения своего намерения, то я бы появился здесь давным-давно.

Принцип определенности цели имеет решающее значение. Я заметил, что успешные люди, такие как мистер Эндрю Карнеги, Генри Джон Кайзер, Генри Форд и Томас Эдисон, использовали его постоянно. Как правило, когда выдающийся лидер поручает своему подчиненному какое-то задание, он обязательно уточняет, когда и где это следует осуществить, объясняет, почему и как это нужно сделать, и, что самое важное, принимает необходимые меры к тому, чтобы человек действительно выполнил данное ему поручение. Поэтому никакие отказы или отговорки не принимаются.

В этом главная отличительная черта выдающегося лидера, человека, который точно знает, чего хочет, и может довести эту информацию до своих подчиненных понятным для них языком и в такой форме, которая произведет на них надлежащее впечатление.

Во время войны мистер Кайзер занимался выполнением разнообразных военных контрактов и про-

изводством изделий военного назначения, в которых остро нуждалось правительство. Он постоянно заботился о том, чтобы в нужный момент его завод был обеспечен всем необходимым сырьем. Например, когда ему требовался вагон стали определенной марки, он не ограничивался тем, что заказывал вагон такой стали у корпорации United States Steel. Ему было нужно, чтобы сталь прибыла на его предприятие к определенному сроку, и поэтому он посылал на сталелитейный завод пару экспедиторов для сопровождения этого вагона. Если по какой-то причине железнодорожники решили бы поставить этот вагон на запасной путь, экспедиторы должны были помешать им это сделать и обеспечить своевременное прибытие вагона. В случае неудачи они могли не возвращаться, поскольку автоматически теряли работу.

Такой подход был достаточно определенным. В результате мистер Кайзер стал всемирно известным судостроителем. У него не было опыта в этой сфере бизнеса, но он понимал и использовал принцип определенности. В этом заключалась одна из главных причин его успешности. Он точно знал, что хотел сделать, и всегда составлял детальные и конкретные планы достижения своих целей.

Я называю это формулой ЧКГЗК: *Что, Когда, Где, Зачем и Как сделать*. Было бы неплохо, если бы каждый из вас, мои уважаемые слушатели, носил на пиджаке или на платье красивую булавку с этой аббревиатурой. Большинство людей, которые увидят эти буквы, не поймут, что они означают. Но вам они помогут никогда не забывать, что, когда вы даете кому-то поручение, ваши указания должны быть

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

максимально конкретными. Вам следует сказать, что, когда, где, зачем и как нужно делать, а затем принять все необходимые меры к тому, чтобы это было сделано в точном соответствии с вашим распоряжением.

А теперь давайте определим разницу между успешным человеком и неудачником. Как правило, когда неудачливый человек дает указания или выражает свои желания, он делает это очень небрежно, расплывчато и неконкретно. И поэтому получает точно такие же результаты.

Когда около сорока четырех лет назад Эндрю Карнеги предложил мне стать автором первой в мире практической философии индивидуальных достижений, меня продержали в доме мистера Карнеги три дня и три ночи. Он внимательно изучал меня, а я даже не подозревал, что нахожусь под наблюдением. Я не знал, для чего это нужно. Много лет спустя мне стало ясно, что больше всего ему хотелось узнать, насколько определенным было мое понимание того, что мне предстояло сделать.

В конце третьего дня он позвал меня в свою библиотеку и сказал: «Мы здесь три дня говорили о философии, которая, на мой взгляд, крайне необходима миру, о философии, которая предоставит каждому обычному человеку знания и умения, приобретенные успешными людьми вроде меня, людьми, которые накапливали эти знания и умения методом проб и ошибок на протяжении всей жизни. Эта философия должна быть изложена простым языком, чтобы обычные люди смогли получить пользу от всего, чему научились успешные люди. И в связи с этим я хочу задать вам один вопрос».

Затем он задал мне этот вопрос. Он спросил: «Если я предложу вам стать автором этой философии, напишу рекомендательные письма выдающимся людям этой страны, которые лучше всех разбираются в вопросах успеха, и попрошу их с вами сотрудничать, согласитесь ли вы посвятить этому исследованию двадцать лет вашей жизни и при этом самостоятельно зарабатывать себе на жизнь, без какого-либо финансирования с моей стороны? Да или нет?» Несколько секунд я молча ерзал на месте. Мне показалось, что прошел целый час. Наконец Карнеги сказал: «Что ж, понятно». И начал задавать мне другой вопрос. Перебивая его, я воскликнул: «Да, мистер Карнеги, я не только принимаю ваше предложение, сэр, но и обещаю, что доведу эту работу до успешного завершения». Со вздохом облегчения он признался: «Именно это я и хотел от вас услышать». И добавил: «Мне хотелось увидеть выражение вашего лица, когда вы это говорили, и оценить тон, которым вы это сказали».

Он твердо решил поручить мне проект, в котором было отказано другим кандидатам, в число которых входили даже несколько университетских профессоров. По его словам, когда он задавал этот вопрос им, они тратили на обдумывание ответа от трех часов до трех лет, а кое-кто вообще не дал никакого ответа. Ему нужен был человек, способный быстро определиться и после рассмотрения всех фактов решить, согласен ли он сделать то, что ему предлагают, или нет.

Когда после Дня перемирия 1918 года я решил основать журнал Golden Rule, у меня не было необходимых для этого денег. В годы войны я работал

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

в аппарате вице-президента Соединенных Штатов. В условиях военного времени школу торговых агентов, владельцем которой я был, пришлось закрыть. Но я хотел издавать журнал об успехе. Стремился к этому на протяжении многих лет. Был убежден в том, что настала пора, когда общественность с радостью станет читать такое издание.

Мне было нужно всего лишь 100 тысяч долларов начального капитала. И больше ничего. Если бы я обратился в банк за кредитом в 100 тысяч долларов, меня посчитали бы ненормальным и вызвали пару мордоворотов-охранников, чтобы скрутить сумасшедшего и передать в руки полиции.

Я не имел возможности занять 100 тысяч долларов из частных источников, потому что не мог предложить в обеспечение ссуды ничего материального. Пришлось разработать план получения этой суммы или ее эквивалента. И мне потребовалось всего три дня, чтобы она оказалась в моем распоряжении. Прежде чем подойти к человеку, которому я намеревался предоставить привилегию одолжить мне необходимые 100 тысяч долларов, я представил, что уже получил эти деньги, сел за пишущую машинку и составил описание редакционной политики журнала, которое собирался поместить на обложке пробного номера. В заключительном абзаце описания было сказано: «Чтобы наладить выпуск этого журнала, мне потребуется по меньшей мере \$100 000. Я не знаю, откуда возьмутся эти деньги, но совершенно точно знаю, что начну печатать и распространять журнал Golden Rule уже в этом году». Такое заявление было достаточно определенным.