

НАПОЛЕОН
ХИЛЛ

5 ЗАКОНОВ
УСПЕХА

ПУСТЬ ВАША МЕЧТА
ВОПЛОТИТСЯ В ЖИЗНЬ!



Издательство
АСТ
Москва

УДК 334:159.9
ББК 88.4
Х45

*Права на перевод получены соглашением
с Napoleon Hill Foundation.
Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой бы
то ни было форме без письменного разрешения
владельцев авторских прав.*

Napoleon Hill Is On the Air! The Five Foundations for Success

Хилл, Наполеон.

Х45 Пять законов успеха. Пусть ваша мечта воплотит-
ся в жизнь! / Наполеон Хилл. — Москва : Издательство
АСТ, 2019. — 256 с.

978-5-17-117958-8 (Думай и богатей)

978-5-17-117957-1 (Главный секрет притяжения денег)

У вас уже есть все, чтобы быть богатым! Определенность, Решительность, Упорство, Постоянство, Смелость, Надежда, Вера, Инициатива и Повторение — вот ваш капитал! Не бизнес-планы, не образование, не идеи, не эрудиция. Главное — ваша психическая сила. Да, образование и идеи — важны. Но «ментальный» капитал — в тысячу раз важнее. Эта книга научит вас, как пользоваться этим капиталом. Как развить в себе ментальную силу, которая сделает вас богатым. Читайте и обретите власть над деньгами!

Эта книга — мировая классика успеха, она помогла ты-сячам людей обрести состояние. Впервые на русском языке.

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

vk.com/prime_ast

instagram.com/prime.ast

facebook.com/praim.ast



ISBN 978-1503942912 (англ.)

ISBN 978-5-17-117958-8
(Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-117957-1
(Главный секрет
притяжения денег)

COPYRIGHT @ 2017 By the Napoleon
Hill Foundation

© Шевцов П.,
перевод на русский язык, 2019
© ООО «Издательство АСТ», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	7
Введение	13
Приветствие	19
Самый непослушный мальчик округа Уайз	20
Чего хотел Карнеги	22
Деятельные мечтатели	24
Наука успеха	28
«Главный постулат благополучия»	30
Прямой путь к богатству	31
Светлая сторона против темной	33
Самый богатый человек на свете	35
От самосовершенствования к богатству	39
Конструктивное Мышление	41
Формула Карнеги	43
Настройка разума	46
Четырнадцать эмоций	46
Десять строгих правил	50
Хетфилды и Маккой	56
Принцип самодисциплины	59

Чего вы действительно хотите	63
Цель, план, действие	63
Мотивы и страхи	65
Пламенное желание	68
Сила правильного настроения	69
Ищите лучших.	72
Преимущества конкретизации	73
Алгоритм соблюдения принципа	76
Союз, ведущий к цели	84
Разумное объединение	84
Молодой солдат	88
Захворавший фермер	93
Выигрышное положение.	96
Яркие примеры коллективной силы.	99
Командный дух.	101
Сердцевина интеллектуального союза	101
Шестеро великих	107
Рузвельт	108
Полезные связи.	111
Создавая коллектив	113
Особое состояние разума	119
«Хозяин собственной души»	121
Десять тысяч ошибок	122
Раскройте возможности разума.	124
Сохраняйте Конструктивное Мышление	129
Формула уверенности в себе	131
Мастерские продажи	133
Пробуждение веры	136

Главная пружина внутреннего мира . .	140
Основа	140
Ментальная свобода	141
Плечом к плечу	142
Через тернии к звездам	143
Молитва как установка на успех	144
Вневременная Мудрость	146
Внутренний судья	147
От правильных мыслей к истинной вере	148
Плодоносная почва	151
Ментальная оборона	152
Контроль над разумом	154
Закон возмещения	160
Большинство	160
Четырнадцать причин пройти дополнительный километр	162
Плоды активности	168
Волшебство	170
Предпринимательская мудрость	174
Сто тысяч долларов	174
«Большая пятерка» на практике	179
Только вперед	182
Ключевые вопросы	184
История Чарльза Шваба	186
Неосязаемые бонусы	189
Рано или поздно	192
Честный соискатель	192
Пара карандашей	194
Основание для доверия	201

Первая работа	202
Неизбежная награда.	205

Воображение	207
Стимул	208
Изобретение мистера Эдисона.	209
Озарение простого рабочего	212
Союз с Фордом	216
Как правильно созидать.	218
Гарантии	221

Заключительная беседа	223
Мастерская	223
Синтетическое против творческого	225
Удивительная система Доктора Гейтса	227
Взгляд назад	230

От «Фонда Наполеона Хилла»	234
---	-----

Об авторе	236
----------------------------	-----

Знакомьтесь — самый важный человек (из книги «Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми»)	238
---	-----

ОТ РЕДАКТОРА

В 1883 году в гористой части округа Уайз, расположенного на юго-западе штата Виргиния, в очень бедной семье появился на свет Оливер Наполеон Хилл. Его отец Джеймс конкретной специальности не имел, зарабатывал на хлеб чем придется. Сара, мать мальчика, о жизни которой известно не так уж много, скончалась, когда ему было девять лет. Наполеона, старшего из двух сыновей, родители назвали в честь его богатого дяди. Надеялись, что таким образом у юноши появится шанс воспользоваться привилегиями, основанными на родстве с состоятельным предком, или даже получить часть наследства. Но этим ожиданиям не суждено было сбыться.

Зато впоследствии Наполеон Хилл сумел самостоятельно проложить себе путь к богатству и впечатляющим достижениям в сфере саморазвития. Но это случилось лишь многие годы спустя.

Итак, родившись в округе Уайз, Наполеон Хилл рос бойким мальчиком с, увы, хулиганскими манерами и часто носил с собой шестизарядный револьвер, подражая своему кумиру Джесси Джеймсу¹.

¹ Джесси Джеймс (1847–1882) — известный американский бандит.

У мальчика не было почти ни одного из тех преимуществ, которые могли бы позволить ему получить нормальное образование и хоть как-то устроиться в жизни. Как потом вспоминал сам Наполеон Хилл, «Уайз славился дешевым незаконным виски, регулярными конфликтами между соседями, которые оспаривали друг у друга право на землю, и почти поголовной безграмотностью».

Когда Наполеону Хиллу было десять лет, его отец женился на хорошо образованной женщине благородного происхождения. Звали ее Марта Рейми Беннар. Влияние мачехи оказалось более чем благотворным: Наполеон стал регулярно посещать церковь, ходить в школу и согласился обменять свой шестизарядник на пишущую машинку. Начав пробовать свои силы в написании текстов, юноша вскоре почувствовал, что это занятие захватывает его как никакое другое. Это был первый проблеск таланта, который спустя годы поставит Наполеона Хилла в ряды самых известных и читаемых авторов в мире.

В 1908 году, когда Хилл трудился репортером в «Журнале Боба Тейлора»¹, ему поручили сделать цикл интервью с основателем корпорации «Ю-эс стил»² Эндрю Карнеги.

Почти сразу Карнеги проникся к Наполеону симпатией и уже через пару дней предложил ему очень интересную и перспективную работу. План его был таков: он устраивает встречи Наполеона

¹ Роберт Лав «Боб» Тейлор (1850–1912) — американский политик, писатель, редактор.

² U.S. Steel — американская сталелитейная корпорация.

Хилла с самыми успешными людьми США, а тот расспрашивает их о принципах и правилах, с помощью которых они преуспели, и постепенно объединяет эти правила в философию процветания.

Молодой репортер согласился и вскоре взялся за работу. Параллельно с этими исследованиями, неоценимую поддержку в которых ему оказывал Эндрю Карнеги, Хилл не жалел сил и на другие дела. Он служил управляющим в газовой компании, затем был владельцем предприятия по производству кондитерских изделий, а также обучался в колледжах делопроизводству и предпринимательству. Кроме того, Хилл начал издавать два журнала на тему самосовершенствования — «Золотое правило» и «Журнал Наполеона Хилла». Благодаря Эндрю Карнеги, Хиллу повезло взять интервью у сотен выдающихся личностей, включая Томаса Эдисона, Генри Форда, Александра Грэма Белла, Фрэнка Уинфилда Вулворта¹, Харви Файерстоуна (из «Файерстоун Тайер энд Раббер компани»²) и Джона Уонамейкера³.

В 1928 году Наполеон Хилл завершил двадцатилетнее исследование принципов благополучия

¹ Фрэнк Уинфилд Вулворт (1852–1919) — создатель первой в мире сети магазинов со свободным доступом покупателей к товарам (принцип, используемый во всех современных супермаркетах).

² Firestone Tire and Rubber Company — американская компания по производству шин и других резиновых изделий для различного применения.

³ Джон Уонамейкер (1838–1922) — американский предприниматель, один из родоначальников рекламного дела, автор значимых нововведений в сфере торговли.

и опубликовал свой труд «Законы успеха», который состоял из восьми томов.

В 1937 году, когда страна была погружена в Великую депрессию, вышла в свет книга «Думай и богатей», представлявшая собой сжатую версию той философии процветания, которая была подробно описана в восьмитомнике «Законы успеха». «Думай и богатей» сейчас считается одной из лучших книг по самосовершенствованию. Она переведена более чем на сорок языков, а положительный эффект от изложенных в ней идей уже почувствовали на себе сотни миллионов читателей по всему миру.

Стремясь и дальше мотивировать людей, Наполеон Хилл написал еще ряд книг о принципах личностного роста: «Волшебная лестница, ведущая к успеху», «Как выгодно продать свои идеи», «Главный ключ к обретению богатства» и «Как повысить собственную зарплату». Хиллу довелось поработать советником у двух президентов — Вудро Вильсона и Франклина Рузвельта. В 1930—1940-е годы он продолжал просветительскую деятельность и проводил лекции в самых разных уголках страны.

В 1941 году доктор Уильям Пламер Джейкобс, глава Пресвитерианского колледжа в Клинтоне, штат Южная Каролина, пригласил Хилла, чтобы известный философ и оратор принял непосредственное участие в создании брошюр под общим названием «Ментальный взрыв», включающих в себя краткое изложение семнадцати основных принципов процветания.

Спустя десять лет Хилл начал постепенно отходить от активного ведения дел, но в 1952 году,

выступая с речью в клубе «Ротари»¹ в Чикаго, познакомился с известным страховым агентом Клементом Стоуном и изменил свои планы.

Тот признался, что вот уже много лет подряд бесплатно распространяет экземпляры книги «Думай и богатей». Стоун всей душой верил в сформулированные Хиллом законы благополучия и убедил его повременить с уходом на пенсию. Чуть позже они совместно создали курс обучения, основанный на теории и практике Наполеона Хилла, и написали ставшую вскоре невероятно популярной книгу «Как добиться успеха с помощью Конструктивного Мышления».

В 1953 году по инициативе Клемента Стоуна местная радиостанция в Джексоне, штат Миссисипи, начала регулярно транслировать интервью с Наполеоном Хиллом. Циклом этих передач Стоун и Хилл стремились помочь своим соотечественникам стать счастливее и успешнее. Интервью пришлось по душе слушателям, и вскоре Наполеон Хилл стал распространять свои идеи не только через радиозфир, но и на телевидении. Он усердно выполнял эту просветительскую работу вплоть до своей кончины в 1970 году.

В настоящей книге приведены тексты этих интервью. И у читателей теперь есть возможность ознакомиться с мыслями и рекомендациями,

¹ *Rotary club* — название каждого из клубов, объединенных в организацию «Ротари интернешнл» (*Rotary International*), основанную адвокатом Полом Харрисом в 1905 году. Цель организации — способствовать развитию плодотворных взаимоотношений между предпринимателями, бизнесменами и представителями других категорий профессиональной элиты, а также совместно осуществлять гуманитарные проекты.

которыми Хилл в 1953 году начал делиться с неравнодушными радиослушателями.

В цикле этих бесед Наполеон Хилл особое внимание уделяет «Большой пятерке» принципов процветания. В нее входят: *конкретизация намерений, коллективные ментальные усилия, прикладная вера, дополнительный километр и творческое осмысление*. Хилл приводит примеры того, как именно «Большая пятерка» помогла людям стать счастливыми и успешными. Кроме того, он не раз упоминает о некоем одном, наиболее важном принципе, без соблюдения которого никто не способен достичь высших уровней благополучия. Наполеон Хилл так и не приоткрыл завесу тайны над этим, как он сам его называл, «Главным постулатом благополучия» и, судя по всему, хотел, чтобы люди сами пришли к разгадке. Возможно, это удастся сделать вам, если вы внимательно ознакомитесь с приведенными в данной книге текстами бесед с Наполеоном Хиллом.

ВВЕДЕНИЕ

Живя в городе Конвей, в штате Южная Каролина, и уже отпраздновав некоторое время назад свой восьмидесятилетний юбилей, я продолжаю работать врачом, являюсь председателем Фонда имени Наполеона Хилла и племянником замечательного человека, в честь которого была названа эта организация. Разумеется, я с огромной радостью согласился поделиться с «Гранд Харбор Пресс» воспоминаниями о том, каким человеком был Наполеон Хилл в годы моего детства.

Родители развелись, когда я был еще совсем маленький, и мы вместе с мамой и тетей, Энни Лу Норман, переехали в Клинтон, штат Южная Каролина. Тетя устроилась в издательскую фирму Уильяма Пламера Джейкобса, президента Пресвитерианского колледжа, и трудилась не покладая рук. Поскольку у нее совсем не оставалось времени на домашние хлопоты, она предложила моей матери, в ту пору еще не имевшей каких-либо профессиональных навыков, выполнять эту работу взамен на материальную помощь.

Подобное покровительство тетя Энни оказала не только нам с мамой. Вскоре приехала еще одна моя тетя — Мэри, вместе со своими двумя

дочками и, к моему великому огорчению, парой собачек. Дом наш был трехэтажный, большой, но я все же чувствовал стеснение, потому что среди всех его жильцов был единственным представителем мужского пола. Ведь время от времени у меня, разумеется, возникала потребность общаться с мужчинами, чье влияние могло хотя бы частично восполнить отсутствие отцовского авторитета. Видимо, судьба возложила эту функцию на друзей моего папы: они были так добры, что нередко брали меня с собой на рыбалку или охоту.

Но вот однажды Энни Лу приняла нового постояльца — мужчину, приехавшего в Клинтон по приглашению доктора Джейкобса, чтобы написать цикл книг о саморазвитии и прочесть лекции. Речь идет, конечно, о Наполеоне Хилле.

Господин Хилл был известным и успешным писателем: его книга «Думай и богатей» к тому моменту уже четыре года оставалась в ряду самых популярных среди американских читателей. Правда, я в силу возраста тогда не осознавал важности этого достижения. Новый квартирант, казалось, не расслаблялся ни на минуту: первую половину дня проводил за письменной работой, а по вечерам выступал с лекциями, каждый раз в разных местах. Поначалу мы разговаривали с ним крайне редко, но я помню, как в один декабрьский день 1941 года я подошел к радиоприемнику, по которому передавали новости, и переключил на другую волну. Зазвучал голос диктора, читавшего, как и положено по воскресеньям, юмористический рассказ — как раз то, чего я хотел в ту минуту! Но Наполеон Хилл вдруг пожурил меня и сердито попросил вернуться на прежнюю частоту: в то

воскресенье было совершено нападение на Перл-Харбор. С тех пор господин Хилл стал часто беседовать со мной о происходящих в мире событиях. Как оказалось, он обладал обширными знаниями о политических и социальных проблемах. Я, разумеется, проникся глубоким уважением к нашему необычному постояльцу и слушал его с удовольствием.

Помню, как-то раз, роюсь в вещах, хранившихся в нашей кладовой, я обнаружил несколько обернутых бумагой книг. Естественно, мальчишеское любопытство заставило меня немедленно разорвать упаковку и посмотреть, нет ли среди этой литературы чего-нибудь интересного для меня. Оказалось, это были как раз те брошюры, для создания которых к нам и приехал Наполеон Хилл, вдохновленный на эту работу доктором Джейкобсом. Мне показались особенно интересными две из них: в первой речь шла о *конкретизации намерений*, в другой — о так называемом *дополнительном километре*, который, кстати, с того самого дня стал моим любимым принципом в жизни. Я много-много раз перечитывал эти две брошюры, жадно впитывая информацию об универсальных законах благополучия и о важности «Большой пятерки», о которой не раз будет упомянуто в данной книге.

Наполеон Хилл и Энни Лу почти сразу прониклись симпатией друг к другу, и довольно скоро господин Хилл начал ухаживать за ней, на что моя тетья реагировала вполне благосклонно.

Наполеон Хилл водил весьма нестандартно выглядящий автомобиль марки «Де Сото»: длина капота и багажника была внушительная. Когда