

НАПОЛЕОН
ХИЛЛ

ВВЕРХ!
ПО ЛЕСТНИЦЕ
УСПЕХА

КНИГА-МОТИВАТОР



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.
Napoleon Hill's First Editions

Хилл, Наполеон.

Х45 Вверх! По лестнице успеха. Книга-мотиватор /
Наполеон Хилл. — Москва : Издательство АСТ, 2020. —
288 с.

ISBN 978-5-17-118580-0 (Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-118532-9 (Главный секрет притяжения денег)

Любая успешная компания, корпорация, любое великое изобретение или гигантская торговая сеть когда-то были лишь идеями.

Эта книга написана одним из величайших учителей нашего времени и «создателем миллионеров» — Наполеоном Хиллом. В ней собраны и тщательно проанализированы шаги, которые могут превратить идею в успех. Вы узнаете, как проявить свои способности, стать компетентным, правильно ставить цели, строить успешное будущее и не бояться идти вперед.

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

vk.com/prime_ast

instagram.com/prime.ast

facebook.com/praim.ast



ISBN 978-1932429336 (англ.)

ISBN 978-5-17-118580-0
(Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-118532-9
(Главный секрет
притяжения денег)

COPYRIGHT @ 2007 By the Napoleon
Hill Foundation

© Полищук В.,
перевод на русский язык, 2019
© ООО «Издательство АСТ», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие Дона М. Грина, исполнительного директора Фонда Наполеона Хилла	8
---	---

Глава 1.	
Что необходимо знать	12
Как извлечь из данной книги максимальную пользу	19

Глава 2.	
Конец радуги	22
Прелюдия	23
Первый поворотный пункт	26
Второй поворотный пункт	29
Третий поворотный пункт	32
Четвертый поворотный пункт	35
Пятый поворотный пункт	39
Шестой поворотный пункт	44
Седьмой поворотный пункт	49

Глава 3.	
Личный перечень семи поворотных пунктов в моей жизни	63
Предложение для рождественского списка	73
Почему некоторые люди преуспели.	77

Психология толпы	84
Счастливая золотая середина	86

Глава 4.	
Когда любишь свою работу	89

Глава 5.	
Инициатива	100
Тест мистера Эдисона	106

Глава 6.	
Постоянный успех строится на временных трудностях и неудачах	113
Хвала неудачникам!	122
Проверка на человечность!	123
Вредоносное воздействие хитростей и обмана . .	124
Делайте больше, чем от вас требуется!	125

Глава 7.	
Волшебная лестница к успеху	127
Ступень 1. Четкая цель в жизни	134
Ступень 2. Уверенность в себе	138
Ступень 3. Инициатива	139
Ступень 4. Воображение	141
Ступень 5. Действие	142
Ступень 6. Энтузиазм	145
Ступень 7. Самоконтроль	146
Ступень 8. Сформированная привычка работать с отдачей большей, чем требуется, и сверх оплаты	147
Ступень 9. Личная притягательность	148
Ступень 10. Рациональное мышление	151

Ступень 11. Концентрация	152
Ступень 12. Настойчивость	153
Ступень 13. Неудачи	154
Ступень 14. Терпимость и сострадательность . .	156
Ступень 15. Работа	158
Ступень 16. Золотое правило Наполеона Хилла	159

Глава 8.

Могущество организованного усилия 163

План организации одной из трех ведущих сил в мире	166
Издательская политика пятисот газет	167

Глава 9.

Выдающийся ум 179

Глава 10.

Некоторые интересные факты об анализе характера 183

План, по которому неуверенный юноша начал путь к успеху	187
Негативные качества, которые мешают человеку достичь успеха.	189
Самые примечательные факты из анализа характеров	194

Глава 11.

Успех	202
Мое предложение духовенству	204
Финансовый успех опасен	208

Золотое правило успеха как оружие в бизнесе!	209
Больше милосердия, меньше правосудия	211
Объединенные американцы	212
Энтузиазм	214
Два одноногих	215

Глава 12.

Ваша личная анкета успеха	217
Подсчет очков и результат теста	225
Ключ к успеху таится в вас самих!	227

Глава 13.

32 глубоких философских размышления	228
Достижения рождаются из жертв	228
Как применять Золотое правило	230
Не ты ли этот человек?	232
Кому симпатизируют больше всех	234
Соберитесь!	235
Как построить характер	236
Мечтатели	237
Конец радуги	239
Каждая неудача и каждая ошибка	241
Друзья, которые подвели	242
Надейся!	243
Как мыслить рационально	245
Закон воздаяния	248
Волшебный ключ	250
Не его работа!	252
Возможности	254
Организованное усилие	256
Загадка жизни	258
Служение	260
Социальное наследование	262
Одиночество!	263

Остановись, оглядись и подумай!	265
Благодарности.	266
Все это я намерен выполнить	267
И это тоже скоро пройдет	269
Время	270
Время — величайший из учителей.	272
В конечном итоге все неважно	275
Насвистывающий почтальон	278
Ты это можешь!	281
Ваша конечная цель в жизни!	284
То, что вы делаете, к вам вернется	286

ПРЕДИСЛОВИЕ

**Дона М. Грина,
исполнительного директора
Фонда Наполеона Хилла**

Наполеон Хилл родился в 1883 году в горах Южной Виргинии, в двухкомнатном домишке. Эта местность, как он сам часто повторял, славится тремя вещами: застарелыми распрями, лунным светом и невежеством населения. В своей неопубликованной автобиографии Хилл, вспоминая детство, писал: «Три поколения моей семьи рождались, жили, боролись с невежеством и нищетой и умирали, так и не побывав за пределами этого горного края».

Рожденный в глухомани, где нет ни малейших шансов на жизненный успех, Наполеон вряд ли мог достичь значительных высот. Но жизнь распорядилась иначе. Когда ему было девять, умерла его мать; не прошло и года, как отец женился вторично, и в жизнь мальчика вошла мачеха — Марта Рейми Баннер. Она оказалась образованной, воспитанной дамой из хорошей семьи, дочерью врача, вдовой директора школы. Познакомившись с пасынком, Марта увидела перед собой не обычного неотесанного деревенского мальчонку, который

ни к чему не стремиться, а ребенка, наделенного бурной энергией, воображением и предприимчивостью. К двенадцати годам благодаря мачехе Наполеон научился печатать на пишущей машинке; к пятнадцати — уже писал очерки для местных газет; и по окончании местной школы решил поступать в коммерческое училище. Он поставил перед собой цель получить специальность секретаря — в те времена это считалось хорошим стартом для молодого человека, который планировал дослужиться до управляющего.

Закончив училище, Хилл написал генералу Руфусу Эйрсу, одному из богатейших людей края, с просьбой принять его на работу. Эйрс, юрист по профессии, прирожденный предприниматель — у него было свое банковское дело, угольные шахты и лесопилки, — взял выпускника на службу. Карьера Хилла пошла в гору — он быстро добился в компании Эйрса успеха; но уже через пару лет осознал, что истинное его призвание — самому стать юристом.

Наполеон также убедил своего брата Вивиана подать документы в Юридическую школу Джорджтауна, и будучи неискренним оптимистом пообещал, что обеспечит финансовую поддержку им обоим. Для этого Хилл нанялся писать в журнал, который являлся собственностью Боба Тейлора, бывшего губернатора штата Теннесси и сенатора США. Он брал интервью и писал очерки о жизненном успехе, и в конце концов это стало делом всей его жизни.

Одно из первых интервью Хилл взял у знаменитого сталелитейного барона и филантропа Эндрю Карнеги. Вся жизнь Карнеги воплощала практическое применение того, что он именовал

«принципами успеха». Карнеги приехал в США двенадцатилетним малообразованным мальчишкой. Но, сменив физический труд на умственный и ища лучших возможностей, он к тридцати пяти годам вошел в «высшую лигу» американских строительных империй. Главным его достижением стало объединение многочисленных сталелитейщиков в огромный конгломерат, известный как «U.S. Steel».

Карнеги воспринимал свое скромное происхождение как источник вдохновения, помогавшего ему преодолевать препятствия и достигать вершин; и как-то в ходе интервью предложил Хиллу провести исследование историй преуспевающих людей и великих лидеров, чтобы затем объединить полученные сведения и обнародовать перед широкой публикой. «Таким образом, — сказал Карнеги, — рядовые люди получают действенный способ для достижения своих собственных целей».

Хилл принял вызов, несмотря на то что оплата за это ему не предложили. Но он получил нечто более важное для новоиспеченного исследователя: был представлен самым креативным и преуспевающим предпринимателям, изобретателям, коммерсантам, промышленникам и политическим лидерам Америки.

Десять лет спустя Наполеон Хилл нашел наилучший способ обнародовать свое исследование, посвященное секретам успеха. С 1918 по 1924 год он организовал и издавал два ежемесячных журнала: сначала «Золотое правило Хилла», а позже «Журнал Наполеона Хилла». Статьи и очерки из них и вошли в состав данной книги. По ним легко можно было бы представить, какими рождаются его следующие труды. Опубликованная в 1929 году

первая книга Хилла «Закон успеха» мгновенно обрела популярность и стала приносить ему до трех тысяч долларов ежемесячно, что в те годы было огромной суммой.

В 1937 году Хилл закончил книгу «Думай и богатей», которая произвела фурор и в первый же год выдержала три переиздания — даже несмотря на цену в два с половиной доллара за экземпляр в самый разгар Великой депрессии в США. Учтите также, что тогда современного маркетинга и средств массовой информации в нынешнем масштабе еще не было. «Думай и богатей» до сих пор расходуется по всему миру сотнями тысяч экземпляров ежегодно, и у этого труда множество преданных последователей, которые понимают, что философия успеха в наши дни так же актуальна, как в начале XX века, когда книга была написана.

В 1940-е годы Хилл продолжил распространять философию успеха по радио на студии «Warner Brothers» в Голливуде, а позже — выступать на телевидении, для телекомпании «WGN-TV» в Чикаго. Семинары, лекции, выступления продолжались, и наконец появился некоммерческий Фонд Наполеона Хилла, задачей которого было распространять информацию о философии успеха по всему миру. Хотя сам Наполеон Хилл скончался в 1970 году в возрасте 87 лет, сегодня его труды еще популярнее, чем раньше.

Пусть эта книга поможет вам глубже понять философию Наполеона Хилла. Неважно, читали вы его главные книги «Закон успеха» и «Думай и богатей», или это ваше первое знакомство с философией успеха, вы получите бесценное откровение.

Глава 1

ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Первое, что вам необходимо узнать, — какой смысл вложен в начало первого очерка Наполеона Хилла «Конец радуги». Хилл открывает эту статью заявлением, которое было совершенно понятно верным читателям в его время, но наших современников наверняка озадачит.

Хилл начинает с грандиозного объявления о том, что описанная история представляет собой рассказ о поворотных пунктах предыдущих двенадцати лет его собственной жизни. Затем, буквально в следующем предложении, он сообщает, что не намерен рассказывать всего, потому что друзья предупредили его, чтобы он опустил финал этой истории. Да о чем он вообще толкует?

Вот ответ: Хилл подразумевает скандал, который разгорелся годом ранее. Чтобы понять, почему для него это было так важно, следует сперва узнать, что «Журнал Наполеона Хилла», в котором вышла статья о «радуге», был не первым, который им выпускался, а уже вторым. Что касается «предшественника», то Хилла юридически лишили права

быть его издателем, — с чем и был связан скандал, о котором так таинственно упоминается в статье.

Первый журнал именовался «Золотое правило Хилла» и его замысел зародился у Хилла 11 ноября 1918 года, в день Перемирия*.

Конец Первой мировой войны так вдохновил Хилла, что в тот день он поклялся создать журнал, который будет продвигать его философию золотого правила личных достижений и делового успеха. Хилл нашел типографа, который разделял его идеи, и в январе 1919 года они выпустили первый номер. И тираж разлетелся, как горячие пирожки.

Хиллу тогда казалось, что этот журнал — воплощение всех его мечтаний и стремлений, отличный плацдарм для обнародования на всю страну секретов благополучия, которые он узнал за годы изучения самых преуспевающих людей Америки. Также это была возможность преподносить читателю уроки, которые Хилл сам усвоил благодаря собственным деловым победам и поражениям. «Золотое правило Хилла» было частью его личности, таланта, философии, страсти.

Но в конце лета 1920 года Наполеон обнаружил, что его партнер, действуя у него за спиной, старается полностью завладеть журналом. Сначала он предложил Хиллу отступные, если тот подпишет соглашение о выходе из дела, — тот отказался. Однако в выходных данных октябрьского номера журнала имя Хилла уже не значилось. Он

* 11 ноября 1918 года было подписано Компьенское перемирие — соглашение о прекращении военных действий в Первой мировой войне между Антантой и Германией во французском регионе Пикардия недалеко от города Компьень. Окончательные итоги Великой войны подвел Версальский мирный договор. — *Прим. ред.*

был потрясен. Целый месяц он переживал и злился. Но потом успокоился.

За те два месяца Хилл переехал из Чикаго в Нью-Йорк и собрал достаточно денег, чтобы запустить новое издание, «Журнал Наполеона Хилла». Первый номер вышел в апреле и к осени, когда в сентябрьском номере появилась статья «Конец радуги», стало ясно, что Хилл взял небывалую, немислимую высоту: ему удалось запустить журнал, который стал приносить доход уже в первый год издания!

Публикацией статьи «Конец радуги» Хилл отметил годовщину своего ухода из «Золотого правила Хилла», чем и объясняется его загадочное высказывание в первом абзаце статьи.

Глава 3 данной книги «Личный перечень семи поворотных пунктов в моей жизни» перепечатана из декабрьского номера «Золотого правила Хилла» за 1919 год. Речь в ней, в частности, идет о культуре, причем слово это употребляется в не совсем привычном для современных читателей смысле. Следует сказать, что на момент публикации статьи не прошло и года с окончания Первой мировой войны, а широкое применение термина «культура» во многом пришло из Германии. Немецкая элита вкладывала в это понятие свой особый смысл — чувство национальной гордости и веру в изначальное превосходство Германии над другими народами и нациями, а также убежденность в том, что отдельный человек должен подчиняться государственному благу. Так что в статье речь идет не о культуре в привычном нам смысле, а скорее о пресловутом немецком порядке, «орднунге».

В этой же статье есть иносказание, не вполне понятное современному читателю. Хилл

упоминает, как присутствовал на похоронах Джона Берликорна (Джона Ячменное Зерно)*.

Это сочетание имени и прозвища традиционно обозначали виски и другие спиртные напитки, а под «похоронами» Хилл подразумевает принятую годом ранее ратификацию 18-й поправки и закона Волстеда, что привело к воцарению «сухого закона» в США 16 января 1920 года.

В главе 4 «Когда любишь свою работу», перепечатанной из октябрьского номера «Журнала Наполеона Хилла» за 1921 год, автор упоминает Сэмюэля Гомперса, который, будучи президентом Американской федерации труда, был тогда очень известной личностью. В том же очерке Хилл предсказывал, что президент Хардинг пошлет американские войска, чтобы устроить в Западной Виргинии шахтерские войны, — и не ошибся. Хардинг действительно послал туда войска, в том числе эскадрон воздушных сил под командованием героя войны Билли Митчелла.

Это столкновение стало кульминацией конфликта, который еще с рубежа XIX—XX веков разгорелся между трудовыми организаторами и владельцами шахт (последние отказывались разрешать организацию шахтерских профсоюзов), и получило название Битвы у горы Блэр**. Она длилась пять

* Джон Ячменное Зерно — персонаж английского фольклора, олицетворение урожая ячменя и самого процесса варения пива и виски. Герой баллады Роберта Бернса, известной в переводе С. Маршака, Э. Багрицкого и других. По сюжету баллады, Джон Ячменное Зерно оказывается несокрушим и бессмертен. — *Прим. ред.*

** Битва у горы Блэр — одно из крупнейших гражданских восстаний в истории США и крупнейшее вооруженное восстание со времен Гражданской войны в этой стране — произошла в 1921 году в округе Логан, штат Западная Виргиния. До 15 000 шахтеров