

ОГЛАВЛЕНИЕ

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

<i>Предисловие</i>	5
<i>Вступление: чудеса «Думай и богатей»</i>	10
<i>Мысли — материальны</i>	14
Глава 1. На пути к богатству. Шаг первый: огромное желание	26
Глава 2. На пути к богатству. Шаг второй: вера	40
Глава 3. На пути к богатству. Шаг третий: самовнушение	54
Глава 4. На пути к богатству. Шаг четвертый: специальные знания	60
Глава 5. На пути к богатству. Шаг пятый: воображение	72
Глава 6. На пути к богатству. Шаг шестой: организованное планирование	82
Глава 7. На пути к богатству. Шаг седьмой: решение	110
Глава 8. На пути к богатству. Шаг восьмой: настойчивость	120
Глава 9. На пути к богатству. Шаг девятый: сила «коллективного разума»	133
Глава 10. На пути к богатству. Шаг десятый: загадка сексуальной трансмутации	139
Глава 11. На пути к богатству. Шаг одиннадцатый: подсознание	157
Глава 12. На пути к богатству. Шаг двенадцатый: разум	162

Глава 13. На пути к богатству. Шаг тринадцатый: шестое чувство	168
Глава 14. Шесть теней страха	174
Глава 15. Подумай — и разбогатеи (руководство к действию)	199
<i>Приложение</i>	233

ДОБИВАЙСЯ УСПЕХА И БОГАТЕЙ ИСПОЛЬЗУЯ СИЛУ УБЕЖДЕНИЯ

<i>Предисловие</i>	241
Глава 1. Позитивное умонастроение	258
Глава 2. Сила божественного в человеке	271
Глава 3. Всепоглощающая вера	280
Глава 4. Убедительная личность	286
Глава 5. Награда за службу	294
Глава 6. Необходимые условия для развития силы	302
Глава 7. Руководство по искусству торговли	312
Раздел I. Продавец на сцене	312
Раздел II. Справочник Мастера продаж	323
Раздел III. Главные недостатки и вредные привычки продавца	342
Раздел IV. Главные факторы, на которых строится доверие	346
Раздел V. Нейтрализация сознания покупателя	350
Раздел VI. Заключение сделки	353
Глава 8. Управление силой разума	361
Глава 9. Сила мозгового центра	378
Глава 10. В поисках символа	397
<i>Сила плюс мотивация: афоризмы</i>	423

КЛЮЧИ К БОГАТСТВУ

<i>Предисловие</i>	465
Глава 1. Двенадцать сокровищ жизни	467
Глава 2. Восемь принцев	478
Глава 3. Конкретность цели	486

Глава 4. Пройти лишнюю милю	511
Глава 5. Только любовь освободит человечество!	519
Глава 6. Сверхразум	538
Глава 7. Использование принципа сверхразума	543
Глава 8. Практическое применение веры	561
Глава 9. Сила закона привычки	585
Глава 10. Самодисциплина	615

Предисловие

В каждой главе этой книги я упоминаю о секрете добывания денег, пользуясь которым сотни богачей мира (биографии многих я тщательно проанализировал), приобрели, преумножили и продолжают преумножать свое состояние.

Более полувека назад, когда я был совсем еще мальчишкой, мое внимание на существование этого секрета обратил не кто иной, как сам Эндрю Карнеги. Этот пожилой шотландец, который, надо заметить, был большим хитрецом, как бы ненароком натолкнул меня на эту мысль, а затем откинулся в кресле, наблюдая за мной озорными глазами. Ему хотелось знать, хватит ли у меня соображения в полной мере осознать все значение сказанного.

Убедившись, что я уловил идею, он спросил: «А вы решитесь раскрыть этот секрет миру, тем мужчинам и женщинам, которые могут вот так и прожить всю свою жизнь неудачниками, не зная его? Ведь вам придется затратить на подготовку к этому лет 20, а то и более». Я ответил утвердительно и не без помощи, конечно, мистера Э. Карнеги выполнил свое обещание.

Именно этому секрету, проверенному многими на практике почти во всех сферах жизни, и посвящена книга. Мистер Карнеги считал, что магический рецепт, принесший ему огромное богатство, должен попасть в руки людям, которым недосуг исследовать, как делаются деньги. Он надеялся, что я сумею проверить этот рецепт и продемонстрирую его действенность, исходя из жизненного опыта представителей каждой профессии. Мистер Карнеги полагал также, что этому рецепту должны учить во всех школах и колледжах. Он высказал мнение, что если бы его изучали должным образом, то вся система обучения претерпела бы революционные преобразования, и время, отведенное на получение знаний, можно было бы сократить по меньшей мере вдвое.

Изумительная сила секрета доказывается фактами

В главе «Вера» вы познакомитесь с поразительной историей основания гигантской корпорации «Юнайтед Стэйтс Стил», узнаете, как она была задумана и создана молодым человеком. На этом примере мистер

Карнеги и доказал мне, что его рецепт годится *всем, кто готов им воспользоваться*. Чарльзу М. Швабу применение секрета принесло огромное денежное состояние, преумноженное к тому же возможностями, открывшимися в перспективе. По грубым подсчетам, в этом конкретном случае рецепт помог заработать *шестьсот миллионов долларов*.

Тысячи мужчин и женщин уже открыли для себя этот секрет и воспользовались им в своих личных интересах, как и планировал Э. Карнеги. Одни из них заработали много денег и стали богачами. Другие с успехом применили его, чтобы установить мир и лад в семье. Один священник распорядился им настолько эффективно, что добился ежегодной прибыли в 75 000 долларов.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, опробовал его на своем почти обанкротившемся бизнесе, который в результате не только возродился, но и принес его владельцам огромные прибыли. Это предприятие и сейчас процветает, хотя самого Нэша уже нет в живых. Успех эксперимента был настолько очевидным, что только одни его хвалебные описания принесли журналистам миллионы долларов прибыли.

Секрет открылся и Стюарту Остину Виеру, жителю Далласа, штат Техас. Он был готов к этому, готов настолько, что бросил свою профессию и изучил юриспруденцию. Добился ли он успеха? Об этом вы также узнаете из книги.

Работая рекламным агентом в ЛаСалльском университете заочного образования, который в то время был университетом разве что по названию, я воспользовался великолепной возможностью наблюдать за тем, как Дж. Г. Чаплин, ректор университета, виртуозно пользуясь волшебным рецептом, превратил ЛаСалль в одно из самых больших учебных заведений заочного образования в стране.

Данные факты — их достоверность известна почти всем, кто знал Э. Карнеги, — дают ясное представление о том, чему может научить эта книга, но *вы должны знать, чего хотите*.

Секрет, которым я не устаю вас интриговать, упоминается в этой книге не менее сотни раз. В тексте, однако, ему не дается четкого определения. Мне кажется, он сработает более успешно, если я приоткрою его таким образом, чтобы все, кто готов и стремится его найти, смогли отыскать решение в результате собственных размышлений и поисков. Именно поэтому господин Карнеги так спокойно поделился им со мною в общем, не вдаваясь в какие-либо детали.

Имеющие уши да услышат

Вы распознаете секрет по меньшей мере один раз в каждой из глав книги, если готовы найти ему применение. Я не буду подсказывать, как определить, готовы ли вы к познанию и применению секрета, иначе это лишит вас тех многих преимуществ, которые вы получите, если сделаете это открытие самостоятельно.

Особенной чертой секрета является то, что тот, кто однажды открыл его для себя, попросту обречен на успех. Если вы сомневаетесь, ознакомьтесь с именами тех, кто воспользовался секретом, прочтите их мемуары и убедитесь в этом сами.

Ничто, конечно, не дается даром. Секретом, о котором идет речь, нельзя овладеть, не заплатив определенную цену, хотя эта цена несоизмеримо мала по сравнению с его настоящей ценностью. А тем, кто не стремится к его познанию, он и не дается, потому что этот секрет невозможно ни подарить, ни купить за деньги. А причина проста: в нем два составляющих, одним из которых человек, готовый к познанию секрета, уже обладает.

Секрет одинаково хорошо служит всем, кто готов им воспользоваться. Образование при этом не имеет никакого значения. Задолго до моего рождения Томас А. Эдисон открыл для себя этот секрет и, как известно, стал всемирно известным изобретателем, имея за спиной лишь три месяца школы.

Затем секретом овладел и помощник Эдисона — господин Эдвин С. Барнс, который настолько эффективно им воспользовался, что смог накопить огромное состояние и удалиться от дел, будучи совсем еще молодым человеком. Подробности этой истории вы найдете в начале первой главы. Она должна убедить вас в том, что богатство вовсе не за пределами досягаемости, что вы можете стать тем, кем захотите, что денег, славы, признания и счастья может добиться тот, кто готов к этому и решительно настроен обладать всеми этими благами.

Вы спрашиваете, как я узнал обо всем этом? Ответ найдете в книге. Возможно, это случится, когда вы будете читать первую главу, а возможно, листая страницы самой последней главы, вы поймаете себя на мысли: да вот же он, этот секрет.

В ходе подведения итогов двадцатилетнего исследования, предпринятого мною по совету Карнеги, я проанализировал жизненный опыт сотен хорошо известных людей, многие из которых приобрели огромные состояния при помощи секрета Карнеги. Среди них:

Генри Форд
Теодор Рузвельт
Вильям Ригли-младший

Джон Дейвис
Джон Ванамейкер
Эльберт Хаббард
Джеймс Хилл
Уилбур Райт
Джордж Паркер
Вильям Дженнинс Брайан
Е.М. Статлер
д-р Дэйвид Стар Джордан
Генри Дохерти
Оджен Армур
Сайрус Куртис
Артур Брисбан
Джордж Истмэн
Вудроу Вильсон
Чарльз Шваб
Вильям Ховард Тафт
Харрис Виллиямс
Лютер Бурбанк
д-р Франк Гансолэс
Эдвард Бок
Данниэль Виллард
Фрэнк Мунси
Кинг Жиллетт
Эльберт Гарри
Ральф Уикс
Кларенс Дарроу
судья Даниэл Т. Райт
д-р Александр Грэхэм Белл
Джон Рокфеллер
Джон Паттерсон
Томас Эдисон
Джулиус Розенвальд
Фрэнк Вальдерлип
Стюарт Остин Виер
Вулворт
д-р Фрэнк Крэйн
полковник Роберт А. Доллар
Джордж М. Александр
Дж. Г. Чаплин

Эдвард Филен
сенатор Дженнингс Рандольф
Эдвин Барнс
Артур Нэш

Здесь указаны лишь некоторые из тех известных всему миру американцев, принявших и применивших секрет Карнеги. В своей жизни я не встретил ни одного человека, который, пользуясь секретом Карнеги, не достиг бы заметного результата в избранной сфере деятельности. Также я не знаю ни одного примера, когда человек проявил бы себя в чем-то или разбогател, не зная секрета. Вооружившись этими двумя наблюдениями, я пришел к выводу, что секрет как часть знаний, необходимых для самоутверждения, более значим, нежели знания, приобретенные при помощи того, что называют образованием.

И кстати, что такое образование? На этот вопрос вы тоже найдете детальный ответ.

Решающий момент вашей жизни

Не удивляйтесь, если секрет, на который я неустанно обращаю ваше внимание, вдруг «спрыгнет» со странички этой книги и предстанет перед вами во всей своей полноте! Это обязательно случится, если вы к этому готовы! Вы безошибочно распознаете его, как только он появится у вас перед глазами. Случится ли это на первых страницах или на последних, но вам, как только это произойдет, следует остановиться и выпить бокал шампанского, поскольку это событие станет решающим в вашей жизни.

Помните также, что, поскольку вы читаете книгу, основанную на реальных фактах, ее целью является передача универсальной истины, при помощи которой все, кто к этому готов, могут научиться не только тому, что делать, но и как это сделать! Они также получают стимул, необходимый для старта.

А теперь, прежде чем вы приступите к чтению первой главы, разрешите мне обронить намек, который может стать для вас заветным ключиком, открывающим секрет Карнеги: *все достижения, все состояния начались не более чем с мысли о них!* Если вы готовы познать секрет, вы уже владеете одной его частью, и распознаете вторую часть, как только она станет доступной вашему разуму.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Вступление:

ЧУДЕСА «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ»

КЛЕМЕНТ СТОУН

Чудо — крайне поразительное, выдающееся, необычное событие, предмет или достижение.

Сегодня — один из самых важных дней в вашей жизни. Почему? Вы взяли за чтение книги доктора Наполеона Хилла «Думай и богатей». Для меня один из дней 1937 года стал важнейшим в жизни — я открыл первую страницу книги доктора Хилла «Думай и богатей». Надеюсь, что для миллионов других людей эта книга станет путеводителем в их жизни, настоящим чудом.

Что такое чудо?

Чудо — это достижение личностью или группой людей того, что считается невозможным. Вначале появляется мысль, затем побуждение... и действие, приводящее к цели. Достижение нереальных целей возможно; конечно, надо исключить те случаи, когда цели и методы их достижения нарушают всеобщие законы — Божий и человеческие.

Я расскажу вам о мужчине, который родился без обеих ног, но понял и применил принципы достижения успеха, изложенные в книге «Думай и богатей». Ныне он уверенно идет к достижению своей «нереальной» цели.

Центр исследования человеческих ресурсов присудил мистеру Генри Вискарди «Золотую медаль Наполеона Хилла» за выдающиеся достижения в организации этого Центра, а также за помощь инвалидам.

Когда Генри Вискарди было предоставлено слово, он, прихрамывая, но с гордо поднятой головой подошел к подиуму и сказал: «Я сердечно благодарю за медаль, названную именем такого великого человека, как Наполеон Хилл. По многим причинам я искренне горжусь этой награ-

дой. Я появился на свет без обеих ног. Семь лет своей жизни я провел в больнице, где меня содержали на благотворительные средства. У меня не было протезов, которые я ношу сейчас, пока мне не исполнилось 27 лет. Все те годы я отчаянно старался выжить, считая себя ужасно искалеченным ребенком, а затем юношей-уродом.

На мой вопрос: «Почему я у них такой?» — моя мать рассказала, что в тот момент, когда подошло время появиться на свет очередному ребенку-инвалиду, Бог и его советники организовали совещание, чтобы решить, в какой семье родиться такому несчастному ребенку. И Бог сказал: «Я думаю, семья Вискарди будет хорошо относиться к малышу-калеке».

То же самое можно сказать и о нашем государстве. Америка — страна, которую я люблю. Здесь сформировались мои идеалы, которые дали мне возможность быть свободным, самому решать свою судьбу... *судьбу равного среди равных, а не судьбу калеки.*

В какой другой стране я получил бы такую же возможность быть независимым, жениться на женщине, которую люблю, быть хозяином своей жизни и иметь свое дело?

Прошли годы с тех пор, как один из врачей изменил мою судьбу, дав мне возможность первый раз в жизни встать на протезы, которые я ношу и по сей день. Я не мог заплатить за них. И врач сказал мне тогда: «Я помог тебе, а теперь ты помоги другому беспомощному инвалиду, это и будет твоей платой». Я пообещал ему, а сейчас обещаю и вам, что до тех пор, пока в мире сыщется хоть один инвалид, который захочет бросить вызов жизни и не покориться ей, влача гарантированное пособие существование, я буду всеми своими силами помогать таким людям.

Запомните: **надежда — это обязанность, а не роскошь.** Надеяться — это не значит мечтать... Надеяться — это означает превращать мечты в реальность. *Благословенны те, у кого есть мечты и кто прилагает все усилия к тому, чтобы эти мечты осуществились.*

Что касается меня, я не хочу жить так, как живут другие. Это мое право — быть не таким, как все. Я ищу в жизни возможность преуспеть, а не безопасное укрытие. Я хочу расчетливо рисковать, мечтать и строить, ошибаться и добиваться успеха и никогда не променяю свою теперешнюю жизнь на пособие для инвалидов. Я не продам свою свободу и чувство собственного достоинства.

Это мое унаследованное от предшествующих поколений право — стоять прямо, гордо, не бояться думать и действовать самостоятельно, наслаждаться плодами своего творчества, деятельности.

Я имею право смело смотреть на мир и говорить: «Это сделал Я».