

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение к циклу лекций от издателя</i>	3
Принцип № 1. Определенность целей	9
Принцип № 2. Объединение умственных усилий.....	40
Принцип № 3. Активная вера	56
Принцип № 4. Готовность делать больше, чем требуется	65
Принцип № 5. Повышение привлекательности собственной личности.....	85
Принцип № 6. Личная инициатива	105
Принцип № 7. Позитивное мышление	130
Принцип № 8. Самодисциплина	152
Принцип № 9. Энтузиазм	175
Принцип № 10. Концентрация и управление вниманием.....	185
Принцип № 11. Трезвость мышления	200
Принцип № 12. Учеба на трудностях и неудачах	224
Принцип № 13. Сотрудничество	250
Принцип № 14. Творчество и воображение.....	261
Принцип № 15. Забота о здоровье	272
Принцип № 16. Умение распоряжаться временем и деньгами	286
Принцип № 17. Следование законам Вселенной.....	298
<i>Заключение</i>	318

ВВЕДЕНИЕ К ЦИКЛУ ЛЕКЦИЙ *от издателя*

Изначально данная книга представляла собой цикл лекций для чикагской публики, прочитанный весной 1954 года. Благодаря любезному разрешению The Napoleon Hill Foundation у нас появилась возможность опубликовать эти лекции и тем самым пополнить письменное наследие Наполеона Хилла — выдающегося американского проповедника жизненного успеха.

Эта книга действительно способна помочь вам достичь любой цели. Она вдохновит вас на новые свершения и позволит понять, что богатство не сводится только к количеству денег или степени известности. Вы заслуживаете того, чтобы быть поистине богатым во всех отношениях — в личном, духовном и финансовом. Хилл обнаружил, что тот, кто стремится лишь к материальным благам, зачастую оказывается в числе самых несчастных и неудовлетворенных людей в мире, какие бы финансовые богатства он ни скопил. Чтобы обрести подлинное богатство, надо быть богатым во всех отношениях.

Доктор Хилл называет свою философию наукой личных достижений, но у вас может возникнуть вопрос, подчиняется ли успех научным законам. Могут ли шаги, ведущие к богатству, быть систематизированы и количественно измерены, чтобы давать такие же надежные результаты, как эксперименты, проводимые в лаборатории? Хилл определяет науку как умение организовывать

и классифицировать факты. Наука успеха, как и все прочие науки, имеет смысл лишь в том случае, если служит какой-то цели. Хилл подробно знакомит нас с тщательно подобранными и проверенными принципами, которые непременно приведут к желаемому богатству, если вы будете неукоснительно им следовать.

Эти замечательные лекции являются уникальным источником как для тех, кто уже давно знаком с творчеством Наполеона Хилла, так и для новичков. Публикуемые здесь материалы основаны на записях, которые он собирал всю свою жизнь, и позволяют представить его выдающуюся философию в эффективной и образной форме. В этом цикле лекций Наполеон Хилл излагает и разъясняет свои семнадцать принципов успеха, которые представляют собой кульминацию его изысканий, длившихся несколько десятков лет.

Чтобы в полной мере воспользоваться полученными знаниями, необходимо следовать указаниям Хилла, которые он давал слушателям во время чтения лекций:

- 1. Ведите записи.** Прямо сейчас заведите себе блокнот и всегда держите его под рукой. Записывайте туда получаемую информацию и собственные мысли. Это может лучше запечатлеть философию доктора Хилла в своем сознании и подсознании, что обеспечит ее немедленное и эффективное применение на практике.
- 2. Добавляйте собственные идеи.** По мере освоения материала расширяйте свои записи, добавляя в них как собственные мысли, так и важные идеи из газет, журналов, радио- и телепередач.
- 3. Повторяйте материал, чтобы лучше его усвоить.** Недостаточно прочитать какую-то мысль всего один раз. К материалу надо возвращаться постоянно, подкрепляя повторение не только размышлениями, но и действиями. Чем больше вы будете работать с этим курсом лекций, тем лучше он будет работать на вас.

СЕМНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА

- 1. Определенность целей.** Любые свершения начинаются с постановки важной цели и составления плана по ее достижению.
- 2. Объединение умственных усилий.** Этот принцип позволяет в полной мере воспользоваться опытом, подготовкой, образованием и специальными знаниями других людей для достижения поставленных вами целей.
- 3. Активная вера.** Уверенность в успехе позволяет привести в действие силы души, благодаря которым ваши цели, мечты, планы и желания становятся явью.
- 4. Готовность делать больше, чем требуется.** Награды за труды приумножаются, когда вы даете окружающим больше, чем от вас ожидают.
- 5. Повышение привлекательности собственной личности.** Совершенствуйте свои умственные, духовные и физические качества, которые помогут вам проявить себя в полной мере и приведут к успеху.
- 6. Личная инициатива.** Лидерство в любой сфере жизни предполагает постоянную готовность лично вступить в действие.
- 7. Позитивное мышление.** Правильное отношение к делу прокладывает путь к успеху и создает средства для претворения этой философии в жизнь.
- 8. Самодисциплина.** Необходимо уметь управлять своими эмоциями, чтобы обеспечить сбалансированность разума и чувств.
- 9. Энтузиазм.** Это качество, представляющее собой динамо-машину индивидуальных достижений, помогает развить уверенность в себе и противодействовать негативным мыслям, тревогам и страхам.
- 10. Концентрация и управление вниманием.** Организуйте свои мысли. Сосредоточьтесь на успехе. Координируйте и контролируйте умственные процессы.

Используйте такое мощное средство, как самовнушение.

11. **Трезвость мышления.** Собирайте факты, оценивайте их относительную важность, имейте голову на плечах и принимайте продуманные решения на основании логических рассуждений, а не мнений и эмоций.
12. **Учеба на трудностях и неудачах.** Старайтесь понять причины неудач и учитесь на своих ошибках. Это поможет вам обратить неизбежные трудности и поражения себе на пользу.
13. **Сотрудничество.** Реализуя общую цель, координируйте свои усилия с усилиями других людей. Применяйте командный подход к работе для достижения успеха в личных и деловых начинаниях.
14. **Творчество и воображение.** Дайте волю творческой мастерской своего разума, чтобы полностью воплотить в жизнь мыслительные возможности мозга и идеалы души.
15. **Забота о здоровье.** Хорошее физическое самочувствие является источником энергии, жизнерадостности и прекрасного настроения, которые необходимы для здоровой, счастливой и успешной жизни.
16. **Умение распоряжаться временем и деньгами.** Необходимо извлекать максимальную пользу из имеющихся физических ресурсов.
17. **Следование законам Вселенной.** Вы должны понимать и правильно применять природные силы и законы, управляющие Вселенной (в том числе и человеческими взаимоотношениями).

ВОЗРАСТАНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ПРИНЦИПОВ ПРИ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

Каждый из перечисленных семнадцати принципов сам по себе имеет колоссальное значение, однако им свойствен синергетический эффект, при котором результат взаимодействия нескольких элементов значительно пре-

вышает сумму результатов действия каждого из этих элементов. Объясняя один из принципов, доктор Хилл зачастую делает ссылки на другие. Такие повторения и напоминания весьма полезны, поскольку подчеркивают, что все принципы взаимосвязаны и вытекают друг из друга. Как и при выпечке пирога, для достижения желаемого результата необходимо наличие всех ингредиентов. Невозможно испечь пирог из одной только муки или дрожжей. Необходимо смешать все компоненты, указанные в рецепте.

Вы также заметите, что Хилл часто употребляет слово *трансформация*. В словарях оно определяется как «изменение формы, состояния, природы или субстанции чего-либо». Это важно учитывать, чтобы понимать и применять его философию.

Трансформация означает, что вы полностью контролируете свои мысли и чувства. Если они носят негативный характер, вы в состоянии сделать их позитивными. Если они сдерживают вас, вы можете превратить их в источник вдохновения. Если они ограничивают ваше движение вперед, вы можете обрести свободу. Вы способны трансформировать и полностью изменить те свои привычки и модели поведения, которые мешают вам добиваться успеха.

Вы также можете заметить, что доктор Хилл постоянно ссылается на девять базовых мотивов, которые в других своих трудах он называет азбукой успеха. Их понимание очень важно, поскольку эмоции и желания являются причиной всех сознательных действий, лежащих в основе личных достижений. Мотивы как базовые элементы человеческого характера являются фундаментом, на котором строится философия Хилла. Необходимо хорошо разбираться как в собственной мотивации, так и в мотивах окружающих.

ДЕВЯТЬ БАЗОВЫХ МОТИВОВ

1. Эмоции, связанные с любовью.
2. Эмоции, связанные с сексом.
3. Стремление к материальному достатку.
4. Стремление к самосохранению.
5. Стремление к свободе тела и души.
6. Стремление к самовыражению и признанию.
7. Желание жить после смерти.
8. Чувство мести.
9. Чувство страха.

Как видите, этот перечень полностью отражает природу человека, которой свойственны как положительные, так и отрицательные мотивы. Чтобы достичь богатства, мы должны хорошо разбираться в этих побудительных силах и уметь ими пользоваться.

Вас ожидает захватывающее путешествие, в ходе которого вы будете знакомиться с принципами этой философии и базовыми побудительными силами, лежащими в основе поведения индивидуума. В последующих главах вы будете брать уроки непосредственно у человека, который разработал данную философию и с ее помощью мотивировал на достижение успеха больше людей, чем кто-либо другой в истории. В этом никогда не публиковавшемся ранее цикле лекций с вами поделится своими секретами сам Наполеон Хилл — крупнейший создатель миллионеров в Америке. Занимайте первые ряды в аудитории и слушайте мудрые слова, которые изменят вашу судьбу. Приготовьтесь к самому замечательному приключению в своей жизни. Признайте за собой право быть богатыми.

Принцип № 1

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛЕЙ

Давайте рассмотрим принцип определенности целей, чтобы понять, что он означает и почему является исходным пунктом любых достижений. Четко поставленная цель должна сопровождаться конкретным планом, из которого вытекают соответствующие действия.

Посылка № 1. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

У вас должна быть цель и план по ее достижению, которого нужно неукоснительно придерживаться. Не так уж важно, насколько тщательно продуман ваш план, поскольку если в ходе работы вы заметите, что в нем есть недостатки или он не работает, то всегда сможете внести в него коррективы. План может меняться, но ваша решимость выполнить его должна быть неизменной. Вы должны совершенно ясно представлять себе, к чему и зачем стремитесь. Здесь не может быть никаких «но», «или» и «если». Прочитав эту лекцию, вы поймете, почему определенность целей имеет такое большое значение.

Однако если вы просто читаете о данной философии или услышите о ней от меня, то это не принесет собой пользы. Польза будет лишь тогда, когда вы сами начнете формировать на ее основе собственные модели поведения и использовать их в повседневной жизни —

в бизнесе, профессии, взаимоотношениях с другими людьми. Только тогда вы ощутите преимущества этой философии.

Посылка № 2. КАЖДОЕ ДЕЙСТВИЕ И ДОСТИЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ МОТИВОМ

Вторая посылка заключается в том, что каждое личное достижение является результатом какого-то мотива или совокупности мотивов. Я хочу, чтобы вы накрепко усвоили следующее: вы ни при каких обстоятельствах не имеете права никого ни о чем просить, предварительно не мотивировав его. Кстати, этим умением отличаются хорошие продавцы. Они способны внушить потенциальному клиенту мотив, побуждающий его совершить покупку. В ходе общения с людьми учитесь внушать им соответствующую мотивацию на совершение нужных вам действий. Существует множество людей, которые называют себя продавцами, но никогда не слышали о девяти базовых мотивах. Им и в голову не приходит, что бессмысленно вести разговор о сделке, если у клиента отсутствует мотивация к покупке.

Посылка № 3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИЛЫ ПОДСОЗНАНИЯ

Суть третьей посылки состоит в том, что любые доминирующие идеи, цели и планы, не выходящие у вас из головы и эмоционально окрашенные сильным желанием претворить их в жизнь, *переходят в подсознание, которое предпринимает все возможные усилия и ищет все доступные средства для их реализации*. Из этого вытекает психологический вывод, имеющий колоссальное значение: если вы хотите, чтобы какая-то идея стала для вас привычной и мозг сам, без вашего участия, трудился над ней, необходимо повторять ее себе раз за разом.

«С каждым днем мне во всех отношениях становится все лучше и лучше». Автором этой фразы является зна-

менитый французский психолог Эмиль Куэ. В ней содержится формула самовнушения, исцелившая тысячи человек. Вас, пожалуй, заинтересует, почему так происходит. Ведь в этой фразе нет ни сильного желания, ни страсти, а без этого любые формулы самовнушения считаются малоэффективными.

Но, оказывается, дело здесь еще и в том, насколько сильна ваша вера в эту формулу. Если я буду вам достаточно часто что-то твердить, вы в конце концов в это поверите — даже если это ложь. Как ни странно, но люди, склонные к небольшой безобидной лжи (хотя иногда не такой уж и безобидной), сами начинают в нее верить. Подсознание не делает различий между правдой и ложью. Оно не знает, что хорошо, а что плохо. Для него не существует разницы между одним центом и миллионом долларов, между успехом и неудачей. Оно принимает на веру любое утверждение, которое вы часто повторяете вслух или про себя. Поэтому для начала вы должны ясно изложить цель, записать ее в удобном для понимания виде, заучить и повторять день за днем, пока подсознание не воспримет ее и не начнет автоматически искать пути ее реализации.

Это потребует некоторого времени. Нельзя ожидать, что вы сможете в одночасье исправить все то пагубное воздействие на подсознание, которое осуществлялось годами в результате проникновения в него негативных мыслей. Но вы можете обнаружить, что подсознание отзывается быстрее, четче и позитивнее, если направляемые в него мысли имеют эмоциональную окраску, повторяются с энтузиазмом и подкреплены верой в успех.

Посылка № 4. СИЛА ВЕРЫ

Четвертая посылка заключается в том, что любое доминирующее желание, план и цель моментально воспринимаются подсознанием, если сопровождаются верой.