

Содержание

<i>Вступительное слово</i>	5
<i>Слова признательности</i>	7
<i>Введение. Мое видение для вас</i>	9
1. Формула	15
2. Успех.....	37
3. Неприятности и неудачи	47
4. Цель и убеждения	65
5. Книги	77
6. Желание и дисциплина.....	89
7. Цели и задачи	95
8. Привычки и настойчивость	107
9. Бережливость и опора на свои силы.....	117
10. Уроки, получаемые от других	125
11. Наставники	135
12. Окна возможностей	143
13. Визуализация	155
14. Мышление	169
15. Ваше личное уравнение успеха	181
16. Настойчивость и увлеченность	185
17. Наследие.....	195
<i>Об авторе</i>	205

ВВЕДЕНИЕ

МОЕ ВИДЕНИЕ ДЛЯ ВАС

Я не смог бы написать эту книгу даже пару лет назад, потому что, как писал Генри Дэвид Торо, «какое это лицемерие – сидеть и писать, когда еще толком и жить не начал».

Тем не менее, поскольку я получил благословение прожить жизнь, о которой многие люди лишь мечтают, то пишу, чтобы читатели кое-чему научились – точно так же, как я научился у других.

Я не пытаюсь рассказать вам о каком-то особом методе обогащения, поскольку существуют буквально тысячи путей достижения финансовой стабильности. Вы способны их преодолеть, если будете тяжело работать, следовать плану, включать в свои проекты других и проявлять настойчивость.

Я хотел бы поговорить с вами о жизненном опыте, о том, что делали до вас другие. И вы, повторяя их действия, могли бы добиться немалых успехов, будь на то ваше желание. Однако отметьте, что желание должно быть не просто пожеланием, а сильнейшим влечением.

Чтобы читателю было проще, пожалуй, расскажу немного о себе. Я сын шахтера-углекопа, и мои родители получили образование лишь в пределах обычной школы. На своей биографии я собираюсь продемонстрировать, что если вы последуете некоторым изложенным здесь принципам, то сможете стать успешным человеком.

Моя карьера развивалась в финансово-банковской сфере. В 41 год я стал президентом и директором сберегательного банка, близкого к ликвидации федеральной банковской службой. Сберегательно-кредитное учреждение, которое я возглавил, в предыдущие три года потеряло 1,5 миллиона долларов своего капитала. Прежний директор был неспособен поддерживать прибыльность банка; он не обращал внимания на процентные ставки, и казалось, что решения проблемы не существует. Банк находился в районе угольных шахт с высоким уровнем безработицы, огромным количеством предприятий на грани банкротства. Он выдавал ссуды на 30 лет по фиксированным ставкам, куда более низким, чем проценты, выплачиваемые по депозитам, – далеко не идеальная ситуация. Однако я был молод, оптимистичен и наивен.

В следующие 18 лет, когда я занимал должность директора, сберегательно-кредитное учреждение (спустя некоторое время преобразованное просто в сберегательный банк) приносило прибыль каждый год. По правде говоря, оно оказалось очень прибыльным. Банк был продан, когда я приближался к 60-летнему возрасту, и коллеги – члены правления фонда Наполеона Хилла – попросили меня стать исполнительным директором. Так я начал управлять делами фонда на постоянной основе.

Когда я стал исполнительным директором, то мало что знал о книжном деле, но моя степень по бухгалтерскому учету, годы работы в банковской системе и опыт владения несколькими предприятиями (в таких сферах, как строительство недвижимости, услуги химчистки, сдача в аренду помещений, кабельное телевидение и поставка питьевой воды) очень мне помогли. Вдобавок к этому всю свою жизнь я любил книги. Я прочел их тысячи и прослушал множество из них в аудиозаписи.

Поскольку я ценил книги, посвященные успеху, включая и биографии замечательных людей, то пристрастился к творчеству Наполеона Хилла. Интерес к его трудам, популярным на протяжении почти целого века, проявился не случайно. Классическая работа Хилла «Думай и богатей» впервые была опубликована в 1937 году. Я открыл ее для себя, когда мне шел второй десяток лет. Ее первый тираж, кстати, был продан за шесть недель, несмотря на то что на фоне Великой депрессии она стоила немало, два с половиной доллара. В первый год этот бестселлер перепечатывался трижды, а сейчас первые издания продаются на аукционах по тысяче долларов и более. На протяжении 75 лет книга постоянно допечатывается и до сих пор хорошо продается. В недавнем рейтинге книг по бизнесу за все времена, ставших бестселлерами, «Думай и богатей» стоит на 15-м месте. Большинство подобных работ исчезают из книжных магазинов через год-два, но постоянный спрос на книгу Хилла во всем мире сделал ее одной из лидеров своеобразного конкурса. Действительно, книга «Думай и богатей» повлияла на миллионы людей. Авторы книг и лекций о мотивации охотно признаются, что произведение Хилла их сильно впечатлило.

Есть множество книг о бизнесе, и вы можете задать вопрос, зачем мне было писать еще одну.

Среди ранних произведений на интересующую нас тему – «Самопомощь» Сэмюэла Смайлса (1859). Смайлс отмечал человеческую способность к самосовершенствованию и описал

истории из жизни, демонстрирующие настойчивость. Неудачи могут быть побеждены благодаря настойчивости, и многие примеры, приведенные Смайлсом, применимы и в современном мире, если ваша цель – успех. Книга Сэмюэла Смайлса пользовалась популярностью, и ее принципы переняли такие известные авторы книг о самопомощи, как Орисон Суэтт Марден и Наполеон Хилл. Обоих читают миллионы, особенно Хилла, который изучил биографии более чем 500 успешных людей, пытаясь найти ответ на вопрос: «Почему одни люди успешны, а другие – нет?»

Почти в каждой книге о самопомощи вам будет предложено что-то особенное. Между тем, если вы помните, алфавит и таблица умножения изучаются путем повторения. Вряд ли вы сможете улучшить свою жизнь, лишь читая литературу на тему самопомощи и мотивации, не изучая биографии успешных людей.

Материал, необходимый для достижения успеха, несложен.

Если вы хотите узнать, что делали другие успешные люди, то можете просто посмотреть уже доступный материал. Однако вы должны помнить: нужно знать не только то, *что* изложено в книгах, но и то, *как* можно использовать этот материал для лучшей жизни.

За несколько минут я мог бы показать вам, как стать миллионером, не выигрывая деньги в лотерею. Но проблема в том, что 98 человек из 100 не в ладах с *дисциплиной*.

Что я хотел бы напомнить вам, пока вы читаете этот материал или книгу какого-нибудь иного хорошего современного автора? Человека делает успешным не то, что он приобретает или совершает в своей жизни. Если вы станете миллионером или мультимиллионером, это может породить

приятное чувство, вас может порадовать и достижение любой иной стоящей цели, но важно, чтобы вы усвоили: наибольшее значение имеет то, кем вы становитесь в процессе достижения цели. Наверное, наилучшим образом сформулировал эту мысль писатель Бен Суитленд: «Успех – это путешествие, а не конечная цель».

**Вы должны также отметить для себя,
что принципы успеха неизменны.**

Принципы «подобное притягивает подобное» и «что посеешь, то пожнешь» никто не отменял: они столь же неоспоримы, как закон земного притяжения. Те, кто им следует, могут рассчитывать на результаты, ранее полученные успешными людьми. Если вы живете по этим принципам, то можете надеяться на успех, а если их нарушаете, то ждите неудач.

Я желаю вам стать больше чем миллионером.

**Наследие, оставляемое человеком,
должно сделать мир лучшим
местом для жизни.**

Помогали ли вы больным, занимались ли сохранением окружающей среды, выделяли ли средства на образование неимущим, учреждали ли стипендии, давали ли деньги скаутам? Или вы просто оставили большую сумму денег родственникам, которые ничего не сделали, чтобы заслужить наследство? Выбор принадлежит каждому из нас, но мой опыт подсказывает: *самые счастливые люди – те, кто оказал положительное влияние на жизни других.*

Не всегда положительное влияние означает трату денег: человек может работать учителем, бизнес-консультантом, юристом, заниматься любым другим почетным делом.

В выпуске «Журнала Наполеона Хилла» за июль 1921 года автор объяснил использование местоимения «я» и отметил, что осознает: эгоизм может быть истолкован как слабость лектора или писателя. Но я не пытаюсь потешить свое эго, когда использую слово «я», рассказывая читателям о собственном жизненном опыте. Я просто излагаю эпизоды из своей биографии, чтобы на них вы могли чему-то научиться. Моя цель – не впечатлить вас, а вдохновить на достижение ваших целей и построение замечательной, насыщенной событиями жизни.