

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора	7
Предисловие издателя	8
ГЛАВА ПЕРВАЯ	
Моя первая встреча с Эндрю Карнеги	13
Краткая предыстория с описанием драматических событий, которые привели автора к невероятной беседе с дьяволом, когда, разгадав код дьявола, он вынудил того признаться в применяемых им методах подчинения себе людей.	
ГЛАВА ВТОРАЯ	
Интервью с невидимыми советниками	60
Описание авторской системы получения информации с помощью экстрасенсорного восприятия. Предполагаемое интервью с Томасом Эдисоном, состоявшееся спустя два года после его смерти.	
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	
Странное интервью с дьяволом	94
Изложение судьбоносных событий, предшествовавших знаменитому интервью, которое состоялось во время встречи автора со своей женой под воздействием сверхразума. Подробное описание дьявола — кто он такой, где обитает и как действует.	
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ	
Дрейфующие с дьяволом	115
Впечатляющий анализ принципа, с помощью которого дьявол, по его собственным словам, контролирует 98 % людей в мире, включая большинство священнослужителей всех конфессий. Совершенно новый взгляд на природу дьявола.	
ГЛАВА ПЯТАЯ	
Гипнотический ритм	162
Закон природы, открытый автором во время его беседы с дьяволом. По мнению некоторых, этот закон имеет более важное значение для человечества, чем открытый Ньютоном закон всемирного тяготения, так как объясняет основные причины всех неудач и невзгод, а также указывает человеку путь к независимости и самоопределению.	
ГЛАВА ШЕСТАЯ	
Наличие определенной цели	192
Первый шаг, который необходимо сделать, чтобы разрушить тиски гипнотического ритма. Роль церквей и школ в формировании	

Оглавление

| у детей привычки дрейфовать по жизни. Дерзкое обвинение в адрес главных механизмов цивилизации.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Самодисциплина 233

| Второй из семи принципов, приводящих к духовной, экономической и физической свободе. Шокирующее описание «канализационной» системы человека, с помощью которой дьявол навязывает большинству людей плохое настроение и делает их уязвимыми перед телесными недугами.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Умение извлекать уроки из неудач 256

| Удивительное открытие, доказывающее, что невзгоды, неудачи и поражения являются природным инструментом разрушения гипнотического ритма, и объясняющее, почему каждая неудача несет в себе семена эквивалентного или большего блага, а также почему большинство неудач — это замаскированные благословения.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Социальное окружение: творец характера 271

| Удивительный анализ влияния социального окружения и той роли, которую оно играет в успехах и неудачах человека. Ценность правильных взаимоотношений с людьми. Что такое характер и как он формируется.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Время 279

| Роль времени в закреплении привычек на постоянной основе. Время как основной фактор обретения мудрости.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Гармония 283

| Закон природы, соединяющий разные воздействия окружения по принципу схожести их частот или вибраций.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

Осмотрительность 286

| Отсутствие осмотрительности — самая опасная из всех человеческих черт и одна из главных причин всех неудач и ошибок.

Заключение 289

О Наполеоне Хилле 301

Посвящается всем людям, имеющим мужество приобретать знания и воспринимать факты, не совпадающие с их личной картиной мира. С надеждой, что книга откроет им новые пути к истине и в наш век разочарования и страха поможет выстроить гармонию из хаоса.

АВТОР

*Я, как вода, в сей мир притек, не зная,
Ни для чего, ни из какого края;
И из него, как ветер через степь,
Теперь несусь — куда, не понимая.*

*И я когда-то к магам и святым
Ходил, познавья жаждою томим,
Я им внимал; но уходил всегда
Чрез ту же дверь, как и являлся к ним.*

ОМАР ХАЙЯМ
(пер. О. Румера)

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА



Как перехитрить дьявола

Это странная история о том, как был взломан секретный код дьявола, после чего ему пришлось выдать информацию обо всех методах, с помощью которых он овладевает умами людей, а также рассказать о месте своего обитания.

Вы услышите историю, неслыханную ранее, и она вполне может привести вас к лучшему пониманию религии и того будущего, что ожидает вас за пределами земной жизни. Читайте книгу с открытым разумом, и, возможно, она поможет вам справиться со всеми страхами, сомнениями и подозрениями относительно следующей жизни.

Эту книгу Наполеон Хилл написал в 1938 году, через пять лет после того, как оставил службу под началом Франклина Рузвельта. В то время, сразу после выхода книги «Думай и богатей», ставшей бестселлером в США и других развитых странах, драматические события, сопровождавшие рузвельтовскую эпоху, еще были свежи в памяти автора. Если вас пугают или возмущают истины, которые могут не совпасть с вашими убеждениями, вам лучше не читать «Думай и богатей: как перехитрить дьявола».

АВТОР

ПРЕДИСЛОВИЕ ИЗДАТЕЛЯ



Этот странный документ является комбинацией фактов, художественного вымысла и аллегорий, сплетенных воедино, в которой каждый из компонентов прекрасно справляется со своей задачей.

Но история не более удивительна, чем человек, ее написавший! Наполеон Хилл родился в горах Юго-Западной Вирджинии и пришел в мир, над которым тяготело проклятие бедности, причем в самой ярко выраженной ее форме. Он был продолжением долгой линии своих предков, довольствовавшихся «бедной, зато честной жизнью», пребывая в безграмотности и невежестве относительно природы человека и мира за пределами их собственного участка гористой местности.

Прежде чем ему исполнилось 40 лет, Наполеон Хилл потерпел больше неудач, чем почти любой из живущих ныне людей. Он нажил, потерял или раздал полдюжины финансовых состояний, успев погрузиться почти во все мыслимые сферы человеческой деятельности — от подсобного ручного труда до управления крупными компаниями.

Еще в подростковые годы Наполеон Хилл побывал главным менеджером крупной угольной компании, а к 30 годам успел возглавить три образовательных учреждения. Не имея ни цента, он начал издавать журнал национального масштаба *The Golden Rule* («Золотое правило»), который благодаря его усилиям стал приносить дивиденды уже в первый год своего существования. А в конце второго года Хилл вышел из бизнеса и оставил журнал партнерам. Он то начинал заниматься юридической практикой, то бросал ее и так часто менял сферы деятельности, что друзья

Предисловие издателя

привыкли смотреть на него как на неудачника. Но они не понимали: за каждым действием Хилла стояло одно главное стремление, и во всем был определенный мотив. Хилл был полон решимости узнать из первых рук о том, *почему большинство людей проживают несчастную жизнь и неудачно ее заканчивают!*

Прежде чем Хиллу исполнилось 20, ему посчастливилось познакомиться с Эндрю Карнеги и привлечь его внимание. Карнеги заронил в сознание Хилла идею, которая изменила всю его жизнь и дала потрясающую возможность изменить жизни многих тысяч других людей. Идея, подсказанная мистером Карнеги, впоследствии превратилась в философию индивидуального успеха, получившую признание во всем мире. Фундаментом для философии послужило тщательное изучение на протяжении 20 лет биографий более чем полутысячи наиболее выдающихся бизнесменов и промышленников США, в том числе Эндрю Карнеги, Томаса Эдисона, Джона Уонамейкера, Фрэнка Вандерлипа, Генри Форда и других им подобных.

В своей первоначальной форме философия состояла из 17 принципов, определенная комбинация которых должна была позволить достигать любых успехов. Смущало только то, что сам автор не мог заставить ее успешно на себя работать, за исключением редких случаев. Неутолимая жажда знаний и решимость Хилла понять, чего же именно не хватает данной философии, подтолкнула его взять это странное интервью у дьявола, описанное в книге.

Когда друг упрекнул автора в том, что он обратился за информацией к дьяволу, а не к другим источникам, Хилл ответил, что он так часто и безуспешно пытался получить помощь с противоположной стороны, что единственной альтернативой беседе с дьяволом для него оставалось прекращение поисков и примирение со всеми уготованными ему жизнью обстоятельствами.

Неважно, что вы думаете об авторе этой странной истории или о его интервью с дьяволом, но вам следует признать, что любой человек, сумевший получить от жизни все, о чем просил (как это сумел сделать автор), заслуживает пристального внимания, от кого бы он ни узнал свой секрет успешной жизни.

Человек, чью историю вы собираетесь прочесть, преодолел бедность. Он дал себе ментальную, духовную и физическую свободу жить там, где желает и как желает. Он одолел страх во всех его формах. Его книги являются бестселлерами в США и других странах. Этот человек достаточно зрел, чтобы извлечь уроки из безрассудства юности, и в то же время настолько молод, чтобы потратить свое время на улучшение вашей жизни и жизни многих других, поделившись опытом, накопленным на жизненном пути.

Перед вами история человеческих достижений. Она открывает множество возможностей для всех, кому пока не удалось получить от жизни желаемое. Юные годы автора описаны в книге достаточно подробно, чтобы обеспечить определенное понимание того секрета, с помощью которого он принудил дьявола к их необычной беседе. Примерно 30 лет активных усилий потребовалось автору для раскрытия природного закона, позволившего ему перехитрить дьявола и заставить эту неприятную личность рассказать о своих методах обретения контроля над людскими умами.

Наверное, не у многих читателей этой книги найдется время или желание в течение 30 лет искать дорогу, ведущую к самоопределению и счастью, даже согласившись заплатить полную цену за все свои мечты. Поэтому та странная история, что вы собираетесь прочесть, даст вам исключительный шанс изучить — и проверить, если пожелаете, — один из законов природы, с помощью которого по крайней мере два человека привели свои жизни в порядок.

При изучении этой истории вам будет полезнее самостоятельно опробовать описанные здесь принципы, вместо того чтобы судить автора или его впечатляющую историю.

В книге «Думай и богатей: как перехитрить дьявола» перед судом предстает не автор, а государственные школы, церкви и организованные структуры того феномена, который мы привыкли называть цивилизацией.

Откровенность автора освобождает его от подозрений в том, что он ищет одобрения читателей. В процессе работы над книгой

Предисловие издателя

он, должно быть, прекрасно понимал, что интервью с дьяволом обрушит на его голову лавину неодобрения и даже ненависти со стороны тех, кто пока не готов встретиться с дьяволом лицом к лицу. Тем не менее автор ни разу не смягчил острых углов и не пошел на поводу у страхов и ограничений, свойственных людям.

Центральной темой данной книги является подробное описание открытого автором закона природы, который, по всей видимости, обеспечивает людям столько преимуществ, что его можно поставить в один ряд с открытым Ньютоном законом всемирного тяготения. Одной этой особенности книги достаточно, чтобы дать право на ее непредвзятое изучение всем, кто честно и искренне ищет пути и средства для получения от жизни дивидендов в виде счастья. Книга не была написана, пока не была прожита, и ее содержание вышло непосредственно из горнила повседневного жизненного опыта.

И последнее, но ни в коем случае не менее важное: любой, кто хотя бы немного задумается и посвятит 30 лет изучению одного предмета, обязательно сделает весьма информативные открытия, касающиеся предмета изучения.

То, что предыдущие работы Наполеона Хилла на тему самоопределения получили многочисленные одобрителльные отзывы ведущих мыслителей мира, является достаточным основанием призвать всех читателей этой необычной книги отнестись к ней непредвзято.

Впечатляет и поражает тот факт, что книги автора были опубликованы и широко разошлись почти во всех странах земного шара без поддержки со стороны бизнес-менеджмента или рекламного капитала.

Они стали бестселлерами благодаря своего рода сарафанному радио и отзывам тех людей, которым смогли помочь.

Самый популярный однотомник Хилла «Думай и богатей», вышедший в 1937 году, был бестселлером с самого начала и остается им до сих пор. Книга обратила на себя внимание Махатмы Ганди, выдающегося человека Индии, и именно благодаря его влиянию данный труд был опубликован в этой стране и широко там распространен.

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ: КАК ПЕРЕХИТРИТЬ ДЬЯВОЛА

Чуть позже книга была переведена на португальский язык и приобрела большую известность в Бразилии и других южных странах. Впоследствии, на волне популярности книги «Думай и богатей», остальные сочинения автора также были изданы на португальском языке и стали очень известными.

В списке других произведений Наполеона Хилла — «Станьте мастером продаж!», «Ключи к богатству», «Как поднять себе зарплату», «Закон успеха» (в восьми томах) и «Наука личных достижений» — учебный курс домашнего обучения из 17 уроков, основанный на 20-летнем исследовании опыта более чем пятисот наиболее выдающихся американских бизнесменов и специалистов в разных областях, мужчин и женщин.

Те, кто лучше остальных знают о пользе, которую автор принес окружающим, утверждают, что Наполеон Хилл помог добиться успеха большему числу людей, нежели кто-либо другой. А его благодеяниями пользовались и пользуются как мужчины, так и женщины, представляющие практически все профессии, занятия и виды бизнеса в США и других странах.

Этот факт должен призвать читателей данной книги с большим уважением отнестись к автору, даже не принимая его выводов и не соглашаясь с ними.

То, что автор взял у дьявола интервью, не означает, что он согласен со всеми высказываниями своего собеседника. Однако нельзя отрицать, что это интервью одновременно и вызывает споры, и заставляет задуматься.

Прежде чем начать знакомить читателей с содержанием данной беседы, автор решил описать некоторые весьма интересные этапы своей жизни, приведшие его к следующему открытию: на жизнь людей воздействуют определенные невидимые силы, которые гораздо важнее, чем всем известные очевидные силы.

По убеждению автора, главное достоинство книги состоит в том, что многие из читателей смогут осознать значение и потенциальные возможности своего разума.

Сделав это, они придут к важным выводам о жизненной цели, а также задумаются о том, как заставить жизнь играть по их правилам.

Издатель (Фонд Наполеона Хилла)

ГЛАВА ПЕРВАЯ

МОЯ ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА С ЭНДРЮ КАРНЕГИ

и ее влияние на мою жизнь

Более четверти века главной целью для меня было вычлениить и систематизировать причины как неудач, так и успехов в рамках философии достижений. Я желал быть полезным тем людям, у которых нет ни склонности, ни возможности заниматься подобными исследованиями.

Свою работу я начал в 1908 году, и к ней меня подтолкнула беседа, которую я провел с ныне покойным Эндрю Карнеги.

Я откровенно рассказал ему, что хочу поступить на юридический факультет и что у меня возникла идея оплатить учебу с помощью интервью, взятых у успешных людей. Я планировал выяснить, как они добились успеха, и опубликовать в различных журналах результаты своих изысканий. В конце нашего первого разговора мистер Карнеги поинтересовался, хватит ли у меня смелости выполнить задание, которое он хочет мне предложить. Я ответил, что смелость — это, пожалуй, единственное, что у меня есть, и я готов сделать все возможное, чтобы выполнить любое его задание.

Тогда мистер Карнеги сказал: «Ваша идея писать истории о людях, добившихся успеха, весьма похвальна, и у меня нет намерения вас отговаривать. Однако я должен сказать, что если вы желаете приносить пользу в течение долгого времени не только ныне живущим, но и их потомкам, то вам стоит потратить

время на систематизацию всех возможных причин неудач, равно как и всех причин успехов.

В мире есть миллионы людей, которые не имеют ни малейшего представления о причинах успехов и неудач. Они хотят, чтобы их научили, но таких учителей нет. В школах и колледжах учат практически всему, но только не принципам индивидуальных достижений. Учебные заведения требуют от юношей и девушек провести в их стенах от четырех до восьми лет, погружаясь в оторванный от реальности академический мир и приобретая абстрактные знания, однако никто не объясняет молодым людям, что им с этими знаниями делать потом.

Мир нуждается в практической и понятной философии достижений, основанной на фактических знаниях, полученных из опыта людей в великом университете под названием жизнь. Во всей существующей общеизвестной философии я не нахожу ничего даже отдаленно похожего.

Если эта общемировая потребность, о которой мы сейчас говорим, интересует вас, задумайтесь о следующем: может быть, создание подобной философии принесет вам больше почестей, чем могла бы принести работа юриста. У нас сейчас достаточно юристов, но мало философов, способных научить искусству жизни.

Мне кажется, здесь сокрыта возможность, которая должна побудить к действию такого честолюбивого молодого человека, как вы. Однако одного честолюбия недостаточно: человек, взявшийся за решение этой задачи, должен обладать необходимым мужеством и упорством.

Работа потребует по меньшей мере 20 лет непрерывных усилий, в течение которых зарабатывать себе на жизнь придется каким-то иным способом — ведь исследования такого рода сразу никогда не приносят прибыли. Обычно тот, кто вносит подобный вклад в развитие цивилизации, получает признание плодов своего труда где-то через сто лет после собственных похорон.

Если вы возьметесь за эту работу, вам придется опросить не только тех немногих, кто добился успеха, но и тех многих, кто потерпел неудачу. Как бы странно это ни прозвучало, но от не-

удачников вы получите больше информации о том, как добиваться успеха, нежели от так называемых успешных людей. Именно неудачники расскажут, как не следует поступать.

Вы должны тщательно проанализировать биографии многих тысяч людей, которых общество считает неудачниками. Под этим словом я подразумеваю пришедших к заключительной главе своей жизни разочарованными, так как они не достигли той цели, к которой стремились всем сердцем.

Ближе к окончанию вашего труда, если он будет плодотворным, вы совершите открытие, которое может стать для вас большим сюрпризом. *Вы обнаружите, что причина успеха не является неким внешним обстоятельством, не находится снаружи человека. Причина успеха — это сила, настолько неосозаемая по своей природе, что большинство людей никогда ее не признают. Это сила, которую можно было бы назвать “другим Я”».*

Примечателен тот факт, что “другое Я” редко проявляется и обычно не дает о себе знать, кроме как в моменты чрезвычайных ситуаций, когда люди вынуждены, терпя невзгоды и временные поражения, менять свои привычки и задумываться о путях выхода из затруднительного положения.

Мой опыт говорит, что человек никогда не бывает так близок к успеху, как в те минуты, когда его настигает то, что он называет неудачей, потому что именно в такие моменты ему приходится задумываться. Если он будет думать напряженно и настойчиво, то обнаружит, что так называемая неудача — это не более чем сигнал к действию, призывающий вооружиться новым планом или целью. Большинство реальных неудач связаны с ограничениями, которые люди сами себе устанавливают в собственном сознании. Если бы у них хватило смелости сделать еще один шаг вперед, они бы обнаружили свою ошибку».

Слова мистера Карнеги изменили всю мою жизнь, подарив мне пламенную цель, которая неизменно движет мной уже полвека, хотя во время нашего разговора у меня было еще крайне смутное представление о том, что имелось в виду под понятием «другое Я».

Во время моей работы по исследованию причин неудач и успехов я имел прекрасную возможность проанализировать более 25 000 биографий мужчин и женщин, отнесенных к категории неудачников, и более 500 биографий людей, отнесенных к категории успешных. Много лет назад я впервые ощутил то «другое Я», о котором говорил Эндрю Карнеги. Открытие произошло, как он и предсказывал, в результате двух поворотных моментов в моей жизни. Тогда мне пришлось задуматься о выходе из таких чрезвычайных ситуаций, с которыми я никогда раньше не сталкивался.

Я бы и хотел описать свое открытие без использования личного местоимения, однако это невозможно. Дело в том, что пришло оно через мой личный опыт, и отделить одно от другого не получится. Чтобы дать вам полную картину, мне придется вернуться к первому из двух основных поворотных моментов в моей жизни и шаг за шагом подвести вас к своему открытию.

Исследование, необходимое для накопления данных, на основе которых были сформулированы 17 принципов успеха и 30 основных причин неудач, заняло четыре года. Поэтому мы начнем с описания двух ключевых событий, которые познакомили меня с моим «другим Я».

Тогда я пришел к ложному выводу, что задача по созданию философии индивидуальных достижений мною якобы полностью выполнена. На самом деле до завершения было далеко, и даже больше — работа только начиналась. Я создал всего лишь структуру — скелет данной философии, — объединив 17 принципов успеха и 30 основных причин неудач. Однако этому скелету еще предстояло покрыться плотью в виде практического применения и опыта. Более того — скелету нужно было обрести и душу, чтобы он смог вдохновлять людей преодолевать препятствия и не падать духом в трудные минуты.

Вдохнуть в скелет душу, недостающую моей философии, мне удалось только после того, как в результате двух чрезвычайных ситуаций дало о себе знать мое «другое Я».