

Наполеон  
Хилл

# ДУМАЙ И ПРОЦВЕТАЙ

17 правил успеха  
и богатства

 БОМБОРА  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Наполеон Хилл**  
**Думай и процветай. 17**  
**правил успеха и богатства**  
Серия «Классические  
бестселлеры по саморазвитию»

*текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=35233414](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=35233414)*

*Наполеон Хилл. Думай и процветай: Эксмо; Москва; 2018*

*ISBN 978-5-04-095304-2*

### **Аннотация**

Благодаря идеям, которые легли в основу этой книги, были построены тысячи гиперуспешных бизнесов и заработаны миллионные состояния. Чтобы написать ее Наполеон Хилл по договоренности с легендарным американским промышленником Эндрю Карнеги провел около 500 интервью с очень успешными людьми. Среди них:

- Франклин Рузвельт,
- Генри Форд,
- Джон Рокфеллер,
- Томас Эдисон,
- Уильям Ригли и др.

В беседах с этими исполинами американского бизнеса автор сформулировал 17 законов богатства и процветания. Следуя им, можно навсегда избавиться от страха поражения, научиться преодолевать трудности и сохранять высочайшую работоспособность.

# Содержание

Предисловие	8
Увлекательная жизнь Наполеона Хилла	11
Как читать эту книгу	16
Семнадцать принципов Закона Успеха	18
Урок первый	20
Конец ознакомительного фрагмента.	28

# Наполеон Хилл

## Думай и процветай

Napoleon Hill

THE MAGIC LADDER TO SUCCESS

Originally published in 1930, copyright not renewed.

© JMW Group, Inc. Larchmont, New York

Rights licensed exclusively by JMW Group Inc., Larchmont,  
New York

© Деревянко Е., перевод на русский язык, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет за собой уголовную, административную и гражданскую ответственность.

\*\*\*

«Настоящая классика. Если интересуешься саморазвитием, эту книгу нужно прочитать обязательно. Сразу становит-

ся понятно, откуда растут ноги у 90 % книг по социальному успеху».

*Татьяна Мужницкая, психолог, тренер, телеведущая, писатель*

\*\*\*

## **Чему учит эта книга**

- Как превратить жгучее желание в реальные достижения – Урок первый
- Что отличает успешных людей от неудачников – Урок второй
- Какие страхи стоят на вашем пути к успеху – Урок третий
- Почему так важно заниматься накоплениями – Урок четвертый
- Как развить в себе навыки инициативы и лидерские качества – Урок пятый
- Почему нужно научиться быстро принимать решения – Урок пятый
- Как развить воображение, чтобы оно начало подсказывать вам удачные идеи – Урок шестой
- Как энтузиазм облегчает любую работу – Урок седьмой

- В чем опасность недостатка самоконтроля – Урок восьмой
- Как привычка делать больше, чем положено, способствует успешной карьере – Урок девятый и Урок шестнадцатый
- Как компенсировать недостаток актерского мастерства, необходимого для успешного взаимодействия с людьми – Урок десятый
- Как научиться четкому мышлению – Урок одиннадцатый и Урок пятнадцатый
- Как концентрация помогает стать миллионером – Урок двенадцатый
- Как закон сотрудничества объединяет все предыдущие законы – Урок тринадцатый
- Как привлекать людей к сотрудничеству – Урок тринадцатый и Урок шестнадцатый
- Почему временные поражения практически обязательный этап на пути успеха – Урок четырнадцатый
- Как недостаток знаний и страхи ведут к нетерпимости – Урок пятнадцатый
- Как получать от людей то, что вы от них хотите – Урок шестнадцатый
- Как поддержать физическое здоровье – Урок семнадцатый

# Предисловие

Эта книга была опубликована семью годами раньше «Думай и богатей». Несмотря на то, что она мало чем уступала главному бестселлеру Наполеона Хилла, «Думай и процветай!» оказалась несколько менее популярной. Многие исследователи работ автора связывают это с неудачным временем ее издания – началом Великой депрессии, когда покупательская способность жителей США упала до минимума.

Однако это не делает книгу менее ценной. Идеи, содержащиеся в ней, не только создали основу для будущего бестселлера, но и помогли миллионам читателей проложить свой путь к процветанию. В «Думай и процветай!» Хилл впервые опробовал свои знаменитые семнадцать правил успеха и убедился в том, что они способны творить чудеса. Наполеон Хилл представляет нам жизненные принципы, подходы и установки, почерпнутые непосредственно у величайших исторических фигур американского бизнеса, – результат пяти сотен бесед с гигантами делового мира его эпохи.

Сегодня, если ввести имя «Наполеон Хилл» в поисковую строку раздела книг на *Amazon.com*, появится почти восемнадцать тысяч ссылок. Эксперты по мотивации не перестают упоминать автора «Думай и процветай!» в книгах, посвященных таким разным темам, как похудение, спортивное пятиборье, коммуникации, первая помощь, подростки, бирже-

вая торговля онлайн, фэн-шуй, лидерство, организация гастролей музыкальных коллективов, дзен и многим другим. Ему удалось сделать свое имя столь же знаменитым, как и имена тех, кого он интервьюировал.

На надгробной плите автора этой книги вполне можно было бы поместить фразу другого знаменитого Наполеона: «К черту обстоятельства, я сам создаю обстоятельства».

*Патриция Дж. Хоран*

В основе этой книги лежит анализ жизненного пути более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, признанных неудачниками.

В своей работе по сбору данных и их анализу я воспользовался значительным содействием – как личным, так и в виде возможности изучения их жизненного пути – Генри Форда, Джона Бэрроуза, Лютера Бербэнка, Томаса А. Эдисона, Харви С. Файерстоуна, Джона Д. Рокфеллера, Чарлза М. Шваба, Вудро Вильсона, Уильяма Ригли-мл., Э. Д. Ласкера, И. Э. Файленна, Джона Уонамейкера, Маршалла Филда, Уильяма Говарда Тафта, Ф. У. Вулворта, Джорджа Истмэна, Чарлза П. Стайнметца, Теодора Рузвельта и Александра Грэхема Белла.

Из названных выше людей все же следует особенно отметить Генри Форда и Эндрю Карнеги, которые внесли наибольший вклад в создание этой книги. Именно мистер Карнеги предложил написать ее, а жизненный путь и трудовые

свершения Генри Форда предоставили бесценный материал, во многом послуживший наглядным подтверждением правоты изложенных мною взглядов.

*Наполеон Хилл*

# Увлекательная жизнь Наполеона Хилла

Три поколения моих предков довольствовались жизнью в бедности и невежестве. И я наверняка последовал бы по их стопам, если бы мне не повезло с мачехой – волевой и образованной женщиной. Бедность и безграмотность злили ее, и, говоря об этом, она вовсе не шутила.

Мачеха добровольно приняла на себя задачу пробудить в нашей семье амбиции, начав с отца, которого она отправила учиться в колледж – в возрасте сорока лет! Затем она взялась за управление так называемой «фермой» и нашей небольшой деревенской лавкой, при этом не забывая заботиться о пятерых детях – троих собственных и двоих, включая меня, приемных. Ее пример оставил неизгладимый отпечаток на всей моей жизни.

Именно мачеха тридцать лет назад, высказавшись очень просто, но в то же время емко, прочно поселила в моем уме убеждение, что жизнь можно изменить. Она научила меня тому, насколько важно иметь большую и одновременно очень конкретную цель. Позднее этот принцип стал настолько существенным фактором достижения успеха, что я поставил его на второе место среди семнадцати принципов, изложенных в этой книге, написанию которой я посвятил чет-

верть века. Этот труд является результатом анализа жизненного пути и свершений более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, которых признали неудачниками.

Тому, что я не мог закончить этот труд ранее, есть несколько причин. Во-первых, масштабность исследования, лежащего в его основе. Во-вторых, что не менее важно, я должен был проверить на *собственном* опыте действенность *Закона Успеха*, прежде чем предлагать его другим людям.

Начав сбор материала для формулирования Закона Успеха, я не собирался создавать систему взглядов, которая изложена в этом труде. Сперва я намеревался уяснить, как другие люди приобрели богатство, – чтобы последовать их примеру. Но с годами я стал осознавать, что понимание механизма успеха интересует меня намного больше, чем простая технология обретения богатства, пока наконец первое окончательно не вытеснило второе.

Помимо вдохновляющего примера моей мачехи, мне посчастливилось встретиться с такими легендарными личностями, как Александр Грэхем Белл и Эндрю Карнеги. Они не только поощрили меня к дальнейшей исследовательской работе, но и снабдили большим количеством важных научных данных, которые легли в основу философии Закона Успеха. Затем я встречался со многими другими выдающимися деятелями, не просто вдохновлявшими меня на создание науки

об успехе, но давшими мне возможность сполна воспользоваться их собственным богатым опытом.

Я упомянул об этих подробностях по причине, которую считаю очень важной. Дело в том, что разница между успехом и неудачей часто (если вообще не всегда) определяется воздействием окружающей среды, которое обычно может быть сведено к воздействию *одной личности*.

В моем случае такой личностью была мачеха.

Если бы она не заронила семя амбиций в мой разум, я никогда не создал бы науку об успехе, которая в настоящее время служит добрую службу миллионам людей во всех цивилизованных странах мира.

Когда Закон Успеха находился еще в экспериментальной фазе разработки, я лично доносил его до людей, читая лекции, которые посетили не менее ста тысяч человек. Это было частью моего плана – испытать действие закона на практике, прежде чем опубликовать его в качестве учебной литературы. Многие из тех, кто получил на этих лекциях первый заряд амбиций, с тех пор стали по-настоящему состоятельными, хотя, возможно, теперь они не вспоминают первопричину своего процветания.

Закон Успеха был переведен на множество иностранных языков, его преподают во всем мире. Миллионы людей загорелись мыслью освободиться от нищеты и достичь лучшего положения. Более того, наша эпоха научных открытий разумно обосновала семнадцать принципов Закона Успеха,

что позволило ему занять еще более видное место, чем раньше. Сегодня можно говорить о явной востребованности серьезной программы достижения процветания, которая может вдохновлять людей с надеждами и амбициями на феноменальные свершения.

В прошлом мне пришлось встретиться с суровыми испытаниями и лишениями, нищетой и неудачами. Но все эти трудности с лихвой возмещаются счастьем и процветанием, которые достигнуты многими другими людьми – с моей помощью.

Не так давно я получил письмо от экс-президента Соединенных Штатов, содержащее поздравление по случаю двадцатипятилетия моей деятельности на избранном поприще и предположение, что я должен гордиться достижением вершины успеха, на которой могу пожинать плоды своих многолетних трудов. Его письмо навело меня на мысль, что в поиске знания невозможно «достичь» чего-либо окончательно, поскольку сразу же после покорения очередной вершины мы обнаруживаем на горизонте другие, на которые надо взойти.

Нет, я не «достиг», но испытал огромную радость и приобрел соответствующее моим потребностям финансовое состояние – исключительно благодаря тому, что беззаветно отдался служению другим людям, имеющим серьезные трудности с обретением себя. Стоит заметить, что я не слишком процветал в материальном смысле до тех пор, пока не сосредоточился больше на распространении философии Закона

Успеха для помощи людям, чем на накоплении денег.

# Как читать эту книгу

**Прежде всего надо иметь под рукой карандаш и бумагу. И ни в коем случае не читайте эту книгу на сон грядущий.**

Подготовьтесь. Миллионы людей подтвердят, что эта книга обогатит ваш ум грандиозными мыслями. В процессе ее чтения изобретателей посещали выдающиеся идеи, рождались блестящие речи, деловые решения принимали неожиданно смелый оборот, появлялись на свет неординарные направления бизнеса.

**Закон Успеха – мысленная точка притяжения отдельных идей.**

Истинная ценность этой книги заключена не в ней самой, но в вашей собственной реакции на то, что вы читаете. Главная цель философии Закона Успеха – стимулировать творческие отделы мозга к созданию новых полезных идей на все случаи жизни. А любой, кто, подобно читателям этой книги, способен рождать великие идеи, приобретает великую силу.

По мере чтения подчеркивайте все высказывания, навещающие вас на новые мысли. Этот метод будет способствовать закреплению новых идей в вашем сознании. Однократное прочтение книги не позволит вам полностью усвоить суть предлагаемого мировоззрения. Прочитайте книгу несколько раз и возьмите себе в привычку при каждом прочтении от-

мечать строки, вдохновляющие на новые мысли.

Так вы раскроете одну из величайших загадок человеческого разума. Опытным путем доказано, что она приведет к вас к источнику знания, обычно доступного лишь тем, кто нашел его самостоятельно. Это в какой-то мере поясняет природу эффективности Закона Успеха.

Многолетний опыт достижений, обретенных при помощи этой книги, доказывает, что лишь описанные в ней методы приводят к обладанию этим тайным знанием. И ничто другое.

# Семнадцать принципов Закона Успеха

Если вы способны приобретать желаемое, не нарушая права других людей, то вы обладаете силой. *Единственно истинной силой.*

В этом вводном курсе представлены простые правила, следование которым позволило успешным, а часто и *поразительно* успешным людям приобретать такую силу. Эти правила работают не только в бизнесе, они могут приносить материальную выгоду любому человеку, вне зависимости от его призвания или рода занятий.

Существует всего семнадцать принципов, способствующих приобретению и гармоничному использованию силы в рамках приведенного выше определения.

1. Мозговой центр.
2. Наличие конкретной цели.
3. Уверенность в себе.
4. Привычка к накоплению.
5. Воображение.
6. Инициатива и лидерство.
7. Энтузиазм.
8. Самоконтроль.
9. Привычка делать больше, чем положено.

10. Приятная Личность.
11. Четкость мышления.
12. Сотрудничество.
13. Концентрация.
14. Польза от неудачи.
15. Терпимость.
16. Использование Золотого Правила сотрудничества.
17. Поддержание здоровья.

Приступим же к подробному анализу каждого из этих проверенных на деле принципов успеха.

# Урок первый

## Мозговой центр

Принцип Мозгового центра может быть описан как «коллективный разум, состоящий из двух или более индивидуальных разумов, трудящихся в идеальной гармонии для достижения конкретной цели».

Если вы вспомните определение успеха как результата приложения сил, то вам сразу же станет ясно, что группа из двух или более индивидуальных разумов, гармонично сотрудничающих между собой в идеальном соответствии друг другу, будет обладать огромной мощностью.

Любой успех достигается приложением сил. Однако его источник может быть определен как *жгучее желание* достичь некой строго определенной цели.

Подобно тому, как могучий дуб зарождается в желуде, успех берет свое начало в сильном желании. Из сильных желаний произрастают движущие силы. Они дают возможность лелеять надежды, строить планы, крепить мужество и стимулировать умы к работе на высочайшем уровне в стремлении воплотить некий точный план или достичь конкретной цели.

## **Желать, а не хотеть**

Именно желание является источником всех человеческих свершений. В основе желания лежат некие побудительные мотивы, благодаря которым оно вспыхивает горячим пламенем действия. Эти побудительные мотивы известны и будут изложены ниже в качестве составной части философии Закона Успеха.

Высказывание о том, что любой человек может, в рамках разумного, получить все, что угодно, стоит ему только как следует этого захотеть, не лишено оснований! Любой, кто способен привести свой разум в состояние мощного желания, способен достичь гораздо большего, чем обычно, на пути воплощения этого желания.

Надо помнить, что желать чего-то и просто хотеть – не одно и то же. Хотение есть скорее пассивная форма желания. Лишь мощное желание рождает побудительные силы действия, заставляя человека строить и воплощать планы. Большинство же людей никогда не выходит за пределы «хотения».

## **Мотиваторы силы**

Один или несколько из указанных ниже мотиваторов си-

лы (они же – побудительные мотивы) лежат в истоке всех достойных внимания человеческих свершений.

1. Стремление к самосохранению.
2. Сексуальное желание.
3. Желание финансовой выгоды.
4. Желание загробной жизни.
5. Желание прославиться и обладать властью.
6. Стремление любить (отличное и отдельное от сексуального желания).
7. Желание отомстить (характерное для незрелых умов).
8. Желание дать волю своему эгоизму.

Люди приобретают великую силу только в случаях, когда ими движет один или более из этих основных побудительных мотивов. Творческие силы человеческого разума пробуждаются, только когда их стимулирует к этому точно определенный мотив! Это хорошо понимают умелые продавцы. Без такого понимания стать мастером продаж невозможно.

Что есть искусство продавца? Это умение представить идею, план или предложение таким образом, чтобы вызвать у потенциального покупателя мощный импульс к совершению покупки. Умелый продавец никогда не предложит совершить покупку, не сформулировав мотив, оправдывающий ее.

Знания предлагаемого товара или услуги самого по себе недостаточно для успешной торговли. Предложение долж-

но сопровождаться подробным описанием *причин* для совершения покупки. Наиболее эффективный план продаж – тот, в котором к потенциальному покупателю апеллируют через максимальное число перечисленных выше мотиваторов. Лучший план – тот, который превращает эти мотивы в жгучее желание обладать предлагаемым предметом.

Восемь главных побудительных мотивов не только служат основой для привлечения к сотрудничеству других, но и являются стартовой площадкой для собственных мыслей.

*Человек приобретает сверхъестественную силу, когда внешний или внутренний импульс вызывает к жизни один или несколько из перечисленных выше восьми побудительных мотивов.*

Поставьте кого-нибудь перед возможностью неожиданной гибели, и этот человек проявит физическую силу и изобретательность, которые были бы невозможны в обычных обстоятельствах.

Когда людьми движет естественное сексуальное желание, они планируют, воображают и дают себе волю в тысячах изумительных проявлений, ни на одно из которых они не были бы способны в других случаях.

Желание приобрести финансовую выгоду возвышает заурядного человека на уровень высочайших умственных способностей. Это желание точно так же заставляет его пла-

нирывать, изобретать и действовать самыми невероятными способами.

Желание прославиться и приобрести власть над окружающими совершенно очевидно является главной побудительной силой лидеров во всех сферах человеческой деятельности.

Животная жажда мщения часто сподвигает людей выдумывать сложнейшие и изощреннейшие планы достижения своей цели.

Любовь же побуждает достигать почти невероятных высот в свершениях.

Желание загробной жизни – настолько мощный мотив, что оно не только способно побуждать людей к крайностям как деструктивного, так и конструктивного характера, но и развивает в них исключительно эффективные лидерские качества. Свидетельства этому можно обнаружить в трудах основоположников практически всех религиозных учений.

*Если вы хотите достичь грандиозного успеха, поселите в своем уме мощный мотив!*

Миллионы людей всю жизнь стараются изо всех сил, делая это всего лишь ради того, чтобы иметь возможность обеспечить себя самым необходимым – едой, одеждой и крышей над головой. Время от времени кто-то вырывается вперед из их рядов и требует большего, чем просто прожиточный ми-

нимум. Такой человек бывает мотивирован горячим желанием разбогатеть, и – вуаля! Как по мановению волшебной палочки, его финансовое положение меняется и любые дела оборачиваются потоками наличности.

*Сила и успех – слова-синонимы. Успеха невозможно достичь всего лишь прилежанием.*

Приюты для бездомных заполнены людьми, которые, вполне возможно, были достаточно прилежны. Им не удалось заработать денег, потому что они не обладали достаточными знаниями о том, как приобрести *силу* и как ею воспользоваться!

Принцип Мозгового центра, описанный в этом уроке, – средство, при помощи которого оживает индивидуальная сила. Именно поэтому в данной главе были перечислены все основные побудительные мотивы, существующие в любой области человеческой деятельности.

## **Две стороны силы**

Сейчас мы рассмотрим две формы силы. Одна из них – умственная сила, которая обретается в процессе мышления. Она проявляет себя через подробные планы действий и является результатом системного знания. Умение мыслить, планировать и работать организованно является отправной

точкой всех умственных сил.

Само по себе знание не есть сила. Большая личная сила обретается в гармоничном взаимодействии группы людей, сосредотачивающих свои усилия на реализации некоего детального плана.

Другой вид силы – физическая. Она проявляет себя в законах природы, в форме силы тяготения, электричества, давления пара и т. п. В этом уроке мы проанализируем и умственную и физическую силы и уясним сходства и различия между ними.

Анализ и тщательные измерения позволили ученым раскрыть величие материальной составляющей Вселенной, включающей в себя планеты и звезды, некоторые из которых, как известно, в миллионы раз больше нашей Земли. В то же время Вселенная состоит из мельчайших частиц и явлений, которые обнаружены с помощью разложения примерно сотни элементов до атомов, электронов и так далее.

Вся материя находится в состоянии постоянной вибрации или движения: атомы колеблются с разной скоростью – в зависимости от температуры и условий среды, электроны внутри атомов движутся вокруг ядер. То есть в каждой частице материи присутствует незримая энергия. Назовем ее вибрацией. Некоторые исследователи считают, что скорость этой энергии (вы можете называть ее как угодно) определяет природу физических объектов мироздания.

Вибрации в определенном диапазоне рождают звуки. Че-

ловеческое ухо способно улавливать лишь звуки, создаваемые вибрацией в диапазоне от тридцати двух до тридцати восьми тысяч колебаний в секунду.

По мере того как частота колебаний переходит рубеж того, что мы называем звуком, они начинают проявляться в форме тепла. Тепло начинается с полутора миллионов колебаний в секунду.

Еще более высокий уровень вибрации приводит к появлению света. Миллиарды колебаний в секунду создают видимый свет. Колебания еще более высокого уровня создают ультрафиолетовые лучи (нераспознаваемые невооруженным взглядом) и другие невидимые излучения.

А вибрации, создающие силу человеческой мысли, находятся на еще более высоком уровне, высоком настолько, что никому из людей это доселе неизвестно.

Автор этих строк считает, что среда вибраций, из которой истекают все известные формы энергии, универсальна по своей природе; что «переменчивая» среда звуков есть то же, что и «переменчивая» среда света, а различия между звуком и светом состоят лишь в частоте колебаний; и что «переменчивая» среда мысли есть то же, что и среда звука, тепла и света, за исключением лишь количества колебаний в секунду.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.