

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1.	СЕКРЕТ УСПЕХА	7
ГЛАВА 2.	МЫСЛЬ МАТЕРИАЛЬНА	23
	<i>Человек, «промысливший» себе дорогу к партнерству с Томасом А. Эдисоном</i>	
ГЛАВА 3.	ЖЕЛАНИЕ	41
	<i>Отправная точка любых достижений</i>	
ГЛАВА 4.	ВЕРА В СВОИ СПОСОБНОСТИ.....	67
	<i>Мысленное представление и вера в осуществление желания</i>	
Глава 5.	САМОВНУШЕНИЕ.....	97
	<i>Средство воздействия на подсознание</i>	
ГЛАВА 6.	СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ	111
	<i>Личный опыт или наблюдения</i>	
Глава 7.	ВООБРАЖЕНИЕ	135
	<i>Мастерская разума</i>	
ГЛАВА 8.	ОРГАНИЗОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.....	167
	<i>Кристаллизация желания в действии</i>	
Глава 9.	РЕШИТЕЛЬНОСТЬ	215
	<i>Избавление от привычки промедления</i>	
ГЛАВА 10.	НАСТОЙЧИВОСТЬ	229
	<i>Упорство, необходимое для укрепления веры</i>	
Глава 11.	«МОЗГОВОЙ ЦЕНТР»	259
	<i>Движущая сила</i>	
ГЛАВА 12.	СЕКСУАЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ	275
	<i>Харизма и творческий потенциал</i>	
ГЛАВА 13.	ПОДСОЗНАНИЕ	297
	<i>Связующее звено</i>	
ГЛАВА 14.	РАЗУМ	311
	<i>Станция для передачи и получения мыслей</i>	
ГЛАВА 15.	ШЕСТОЕ ЧУВСТВО.....	323
	<i>Дверь в храм мудрости</i>	
ГЛАВА 16.	ШЕСТЬ СТРАХОВ-ПРИЗРАКОВ	333
	<i>Кто из них стоит у вас на пути?</i>	

Г Л А В А

1

СЕКРЕТ УСПЕХА

В каждой главе книги упоминается некий секрет богатства, позволивший многим выдающимся людям, достижения которых я тщательно изучал в течение довольно долгого времени, сколотить огромное состояние.

О существовании этого секрета я впервые услышал от Эндрю Карнеги. Проницательный, умудренный жизненным опытом шотландец словно между прочим подбросил мне эту мысль и, откинувшись в кресле, с веселой усмешкой в глазах стал наблюдать за моей реакцией. Любопытно, думал он, хватит ли этому зеленому юнцу сообразительности осознать всю значимость только что сказанного.

Убедившись, что я понял идею, он спросил, готов ли я посвятить лет двадцать своей жизни тому, чтобы собрать необходимые материалы и затем рассказать об этом секрете всем людям, которые в противном случае рискуют на всю жизнь остаться неудачниками. Я принял вызов и, благодаря поддержке и помощи мистера Карнеги, сдержал свое обещание.

КОММЕНТАРИЙ

В 1908 году — в особенно застойный период в американской экономике — Наполеон Хилл, оставшись без денег и без работы, устроился в журнал «Bob Taylor's Magazine» писать очерки об успешных и знаменитых личностях того времени. Работа приносила сущие гроши, зато давала возможность встречаться с гигантами бизнеса, и первым из них был отец сталелитейной промышленности США, мультимиллионер Эндрю Карнеги, которому суждено было стать наставником Наполеона Хилла.

Хилл настолько поразил собеседника своим остроумием и пытливостью ума, что после интервью, занявшего три четверти часа, Карнеги пригласил его на предстоящие выходные в свой загородный дом для продолжения интересной беседы. В одном из разговоров хозяин дома поделился со своим гостем мыслью о том, что любой человек может добиться небывалых высот. Главное — понимать философию успеха и знать, какие шаги необходимо предпринять для его достижения. «Очень обидно, — сказал он, — что каждому новому поколению методом проб и ошибок приходится искать свой путь к успеху, а ведь существуют определенные базовые принципы, и это очевидно».

По мнению Карнеги, чтобы сформулировать эти принципы, нужно пообщаться с преуспевшими в жизни людьми, а затем собрать воедино полученную информацию и данные собственных наблюдений и исследований. Он считал, что этот процесс займет не менее двадцати лет и его результатом станет открытие «первой в мире философии личного успеха». Карнеги предложил Хиллу взяться за эту задачу, пообещав познакомить его с нужными людьми и оплатить все дорожные расходы.

На обдумывание предложения у Хилла ушло ровно двадцать девять секунд. Впоследствии Карнеги признался, что если бы не получил согласия через шестьдесят секунд, то взял бы назад свое предложение, так как считал, что «чело-

век, который не способен быстро принять решение, имея на руках все необходимые факты, вряд ли сможет его осуществить, даже если все-таки примет».

Именно благодаря несгибаемому упорству Наполеона Хилла и его преданности своему делу и была написана эта книга.

Если вам интересно, как складывалась жизнь Хилла, прочтите книгу Майкла Дж. Ритта-мл. и Кирка Ландерса «Жизнь, полная богатств: биография Наполеона Хилла» («A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill»). Майкл Ритт десять лет работал ассистентом Хилла и стал первым сотрудником Фонда Наполеона Хилла, в котором выполнял обязанности исполнительного директора, секретаря и казначея. Вошедшие в данное издание материалы были взяты из его личных воспоминаний о Хилле, а также из неопубликованной автобиографии этого великого человека.

Книга «Думай и богатей» раскрывает именно тот секрет, о котором говорил Карнеги и который был испытан на деле тысячами [*теперь уже миллионами*] представителей самых разных сфер человеческой деятельности. Мистер Карнеги считал, что рецепт его фантастического богатства должен быть доступен всем, у кого нет времени самостоятельно изучать чужие истории успеха. Он надеялся, что я смогу испытать этот рецепт на практике и доказать его действенность на примере людей разных профессий, добившихся успеха. По мнению самого Карнеги, этот секретный рецепт должен войти в учебные программы всех школ и университетов, в том числе государственных. Если его объяснить должным образом, говорил он, то коренным образом изменится вся система образования, а срок обучения может сократиться в два раза.

В четвертой главе, где речь пойдет о вере, вы познакомитесь с удивительной историей создания знаменитого гиганта американской сталелитейной промышленности — корпорации «United States Steel». Идею этого пред-

приятия задумал, выпестовал и воплотил в жизнь один молодой человек, пример которого как нельзя лучше доказал, что рецепт Карнеги помогает всем, кто готов им воспользоваться. Чарльзу Швабу хватило одного секрета, чтобы разбогатеть и создать для себя безграничные возможности. По приблизительным подсчетам, секретный рецепт принес ему не менее 600 миллионов долларов.

КОММЕНТАРИЙ

Согласно одному из принятых методов подсчета, на покупку того, что в 1901 году обошлось бы всего в один доллар, в 2001 году понадобилось бы в двадцать раз больше денег. Правда, чтобы высчитать нынешний эквивалент тогдашним 600 миллионам долларов, недостаточно просто умножить эту сумму на коэффициент увеличения прожиточного минимума, так как при определении покупательной способности денег необходимо учитывать ряд прочих факторов и переменных. И тем не менее, пусть даже по самым скромным подсчетам, в XXI веке 600 миллионов долларов образца начала XX составили бы не менее 12 миллиардов.

Секрет Карнеги был передан тысячам мужчин и женщин, сумевших найти ему достойное применение: одним он принес деньги, другим — гармонию и мир в семье. Один священник настолько преуспел в использовании открытого рецепта успеха, что добился ежегодного дохода в размере более 75 тысяч долларов [приблизительно 1,5 миллиона долларов в пересчете на сегодняшние деньги].

Портной из Цинциннати по имени Артур Нэш испытал секрет на собственном бизнесе и в итоге сумел не только возродить почти обанкротившееся предприятие, но и заработать на нем целое состояние. Уникальный по тем временам эксперимент не мог остаться незамеченным и получил широкое освещение в прессе, сэкономив

предпринимателю расходы на рекламу и принесся миллионы долларов прибыли.

Когда о секрете узнал Стюарт Остин Виер из Далласа (штат Техас), он был к нему настолько готов, что отказался от прежней профессии и начал изучать юриспруденцию. Удалось ли ему преуспеть на этом поприще? Ответ вы узнаете в шестой главе.

Работая рекламным агентом для Университета заочного обучения имени Ласалля, я с восхищением наблюдал за тем, с каким виртуозным мастерством пользуется секретом успеха ректор Дж. Г. Чаплин. На моих глазах университет превратился в одно из крупнейших заведений заочного обучения в стране.

На страницах этой книги секрет успеха упоминается не менее сотни раз. Я специально не даю ему никакой определенной формулировки, поскольку эффективность секрета максимальна именно тогда, когда ищущий и готовый его найти человек сам замечает его между строк. Именно поэтому Эндрю Карнеги обрисовал мне секрет успеха лишь в общих чертах, ничего не конкретизируя.

Если вы действительно готовы к тому, чтобы применить на деле секрет успеха, то непременно найдете его в каждой главе хотя бы один раз. Как определить, готовы вы или нет, я не скажу, иначе лишу вас возможности прийти к этому пониманию своим путем, а значит, и тех преимуществ, которые оно с собой несет.

Если вы знаете, что такое падать духом перед лицом жизненных испытаний, бросать все моральные силы на борьбу с трудностями, терпеть поражение, преодолевать физические или душевные недуги, то рассказ о том, как мой сын обнаружил и использовал секрет успеха, может стать для вас вождеденным оазисом в пустыне утраченных надежд.

Этим секретом в полной мере пользовался во время Первой мировой войны президент США Вудро Вильсон [*и президент Рузвельт во время Второй мировой войны*]. Каж-

дый солдат, отправлявшийся на фронт, получал его в качестве напутствия. Как признался Вильсон, без секретного рецепта было бы трудно найти необходимые средства на военные расходы.

У этого секрета есть одна особенность: стоит лишь человеку его обнаружить и начать использовать, как его буквально подхватывает вихрь успеха. Правда, за секрет, как и за все в этой жизни, придется платить, но эта цена гораздо меньше его истинной ценности.

Необычен этот секрет и тем, что его нельзя купить или продать. Обретет его только упорно ищущий. Все дело в том, что секрет имеет две составляющие, и, чтобы сложить их, одной уже нужно обладать.

Секрет поможет всем, кто к этому готов. Он никак не связан с образованием. Задолго до моего рождения о нем узнал Томас А. Эдисон и настолько мудро сумел им распорядиться, что стал самым известным изобретателем в мире, хотя имел всего три класса образования.

Впоследствии секрет открылся Эдвину Барнсу, деловому партнеру Эдисона, который не преминул им воспользоваться и в результате скопил огромное состояние, благодаря чему получил возможность отойти от дел еще в довольно молодом возрасте. С его историей вы познакомитесь в начале следующей главы. Она должна убедить вас в том, что разбогатеть может каждый и любому человеку под силу осуществить свои мечты и желания, кем бы он ни был и чем бы ни обладал. Деньги, слава, признание и счастье к вам придут, если вы готовы и решительно настроены обрести эти блага.

Откуда я это знаю? К концу книги вы обязательно получите ответ на этот вопрос. Возможно, он откроется вам уже в первой главе, а может быть — на последней странице.

В ходе расследования, предпринятого по просьбе Эндрю Карнеги, я изучил биографии и истории успеха сотен известных и выдающихся личностей. Многие из них

объясняли свое богатство использованием секрета Карнеги. Назову лишь некоторые имена:

Генри Форд [*основатель автомобильной компании, не имевший за душой ни гроша и с минимальным образованием, ставший, тем не менее, одним из самых успешных предпринимателей в истории США*].

Вильям Ригли-младший [*коммивояжер, который однажды обнаружил, что покупателям гораздо больше, чем сам товар, нравится жевательная резинка, бесплатно прилагавшаяся к покупке, после чего создал собственную компанию*].

Джон Уонамейкер [*создатель первого в мире универсального магазина, прославившийся своими новаторскими идеями в области маркетинга, работы с клиентами и поощрения работников*].

Джеймс Дж. Хилл [*основатель компании «Great Northern Railway», проложившей трансконтинентальную железную дорогу через северные штаты Америки. Способствовал заселению западных территорий США, позже развивал торговые пути между Америкой и Азией*].

Джордж С. Паркер [*школьный учитель, в один прекрасный момент уставший от необходимости беспрестанно чинить перьевые ручки своих учеников и решивший придумать собственную ручку, в результате чего была создана компания «Parker», а простая идея превратилась в целое состояние*].

Э. М. Статлер [*сын бедного пастора, начинавший посыльным в гостинице. Упорство и усердный труд позволили ему открыть сеть роскошных отелей «Statler», известных своим девизом «Клиент всегда прав»*].

Генри Л. Доэрти [*в 12 лет поступил на работу курьером в компанию «Columbia Gas», а впоследствии стал владельцем 53 компаний коммунального хозяйства и запатентовал 140 изобретений в области добычи нефти и природного газа*].

Сайрус Кертис [*начинал с небольшого еженедельного журнала о сельском хозяйстве, превратил его в один из самых по-*

пулярных женских журналов «Ladies' Home Journal». Затем создал газету «Saturday Evening Post», а после этого — одну из крупнейших газетных империй].

Джордж Истман [изобретатель и основатель компании «Eastman Kodak», разработчик многих новаторских идей, способствовавших популяризации фотографии и совершивших переворот в киноиндустрии].

Чарльз М. Шваб [правая рука Эндрю Карнеги, президент компании «Carnegie Steel», автор сделки, давшей начало компании «United States Steel». Позже основал собственную компанию «Bethlehem Steel»].

Теодор Рузвельт [двадцать шестой президент США].

Джон У. Дэвис [адвокат и крупный политик, замминистра юстиции при президенте Вудро Вильсоне, а позже — посол США в Великобритании].

Элберт Хаббард [философ, издатель журнала «The Fra», основатель общины «искусств и ремесел» ройкрофтеров, автор многочисленных бестселлеров].

Уилбер Райт [владелец велосипедного магазина, совершивший с братом Орвиллом первый в Америке полет на летательном аппарате тяжелее воздуха; братья Райт стали пионерами авиационной промышленности].

Уильям Дженнингс Брайан [издатель газеты, кандидат на пост президента США, госсекретарь при президенте Уильяме МакКинли, известен как обвинитель на антидарвинистском «Обезьяньем процессе»].

Доктор Дэвид Старр Джордан [преподаватель, ученый, автор более 50 книг, самый молодой в стране ректор (в университете штата Индиана) и первый ректор Стэнфордского университета].

Дж. Огден Армур [унаследовал семейный мясоконсервный бизнес и превратил его в конгломерат с ассортиментом более чем в 3000 наименований продукции. Был владельцем бейсбольной команды «Chicago Cubs» и директором «National City Bank»].

- Артур Брисбейн** [журналист, участник многочисленных общественных кампаний, один из самых востребованных и популярных обозревателей своего времени].
- Доктор Фрэнк Гансаулус** [чикагский священник, читавший свои проповеди настолько проникновенно и убедительно, что присутствовавший на одной из них Филипп Армур выделил ему миллион долларов на создание Технологического института имени Армура и назначил его ректором].
- Дэниэл Уиллард** [на протяжении более тридцати лет занимал должность президента железнодорожной компании «Baltimore & Ohio». Его именем назван город Уиллард в штате Огайо].
- Кинг Жилет** [коммивояжер и прирожденный изобретатель. Однажды, пытаясь побриться в движущемся поезде, придумал безопасную бритву, и с этой идеи началась история гигантской корпорации, названной его именем].
- Ральф А. Уикс** [президент компании «International Correspondence Schools», оказавший помощь в финансировании учрежденного Наполеоном Хиллом института «Intra-Wall» для обучения и реабилитации тюремных заключенных].
- Судья Дэниэл Райт** [преподаватель юридического колледжа в Джорджтауне, где учился Наполеон Хилл в тот момент, когда журнал «Bob Taylor's Magazine» поручил ему написать биографический очерк об Эндрю Карнеги].
- Джон Д. Рокфеллер** [вложив тысячу долларов собственных сбережений и взяв еще тысячу займы у отца, создал компанию по продаже керосина, которую в итоге превратил в гигантскую корпорацию «Standard Oil» и стал обладателем одного из величайших состояний в мире].
- Томас А. Эдисон** [изобретатель и предприниматель. Создал электрическую лампочку, фонограф, кинокамеру и запатентовал еще более тысячи других изобретений].
- Фрэнк А. Вандерлип** [мальчик из бедной семьи, который благодаря упорному труду стал журналистом, социальным реформатором, миллионером, президентом «National City Bank» и, наконец, помощником министра финансов США].