Обрети Силу для получения Больших Денег!

Автор:
Наполеон Хилл

Обрети Силу для получения Больших Денег!

Наполеон Хилл

Главный секрет притяжения денег

У вас уже есть все, чтобы быть богатым! Определенность, Решительность, Упорство, Постоянство, Смелость, Надежда, Вера, Инициатива и Повторение – вот ваш капитал! Не бизнес-планы, не образование, не идеи, не эрудиция. Главное – ваша психическая сила. Да, образование и идеи – важны. Но «ментальный» капитал – в тысячу раз важнее. Эта книга научит вас, как пользоваться этим капиталом. Как развить в себе ментальную силу, которая сделает вас богатым. Читайте и обретите власть над деньгами! Эта книга – мировая классика успеха, она помогла тысячам людей обрести состояние. Впервые на русском языке.

Наполеон Хилл

Обрети Силу для получения Больших Денег! Секреты сверхбогатых людей планеты

Napoleon HILL

The Path to Personal Power

Права на перевод получены соглашением с Napoleon Hill Foundation. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

COPYRIGHT @ 2017 By the Napoleon Hill Foundation

© Якушева П., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2019

* * *

Отзывы читателей

Мне пришла идея!

Я пишу вам, чтобы выразить свою бесконечную благодарность за книгу. Я воспользовался советами, которые в ней изложены. В результате мне пришла в голову идея, с помощью которой я совершил сделку на два миллиона долларов. Это самая крупная единичная сделка в своем роде, когда-либо совершенная в Де-Мойне.

Мотивирует

Если вам не хватает мотивации и вдохновения для того, чтобы начать свое дело или продолжить с новыми силами, то советую купить и прочитать.

Вместо всех книг – одна!

Настольная книга-мотиватор, сборник, который будет всегда под рукой. Вместо ста книг – одна.

Предисловие

В 1908 году, будучи начинающим репортером «Bob Taylor’s Magazine», Наполеон Хилл брал первое в своей жизни большое интервью у Эндрю Карнеги, сталепромышленного магната. Интервью проходило у Карнеги дома и, как известно многочисленным поклонникам работ Хилла, Карнеги предложил юному Наполеону потратить следующие двадцать лет жизни, интервьюируя великих людей (совершенно бесплатно), чтобы написать первую в Америке книгу о том, как они достигли успеха.

Наполеон принял этот вызов, провел необходимые изыскания, взял множество интервью и написал первый в своем роде крупный труд о науке личных достижений. Работа была опубликована в 1928 году под названием «Закон успеха», позднее, в 1937 году, была издана сокращенная версия: «Думай и богатей», которая стала самой читаемой мотивационной книгой как в XX веке, так и в наше время.

Фонд Наполеона Хилла, основанный самим Хиллом в 1962 году (за восемь лет до его смерти), продолжает продвигать и развивать его философию. Благодаря Фонду, труды Хилла были переведены более чем на 50 языков. Фонд – некоммерческая благотворительная организация, вся прибыль идет на выплату научных стипендий, преподавание принципов, разработанных Хиллом, в исправительных учреждениях и исследование его жизненного и научного пути. При поддержке Фонда недавно были обнаружены три неопубликованные книги Хилла, одна из которых, «Перехитри дьявола», была издана в 2011 году и получила высокие оценки критиков.

Книга, которую вы прочтете, составлена по материалам лекций Наполеона Хилла, посвященных успеху и записанных в 1941 году по настоянию доктора Уильяма П. Джейкобса из Клинтона, штат Южная Каролина. Доктор Джейкобс был президентом Пресвитерианского колледжа, владельцем фирмы «Jacobs Press» и экспертом-консультантом многих владельцев текстильных фабрик. Он

слышал лекцию Хилла годом ранее, был впечатлен и считал, что курс самопомощи и цикл лекций Хилла помогут Южной Каролине и соседним штатам преодолеть затянувшиеся последствия Великой депрессии[1 - Великая депрессия – мировой экономический кризис, наиболее остро проявившийся в 1929–1933 годы.].

Понимая, что многие американцы все еще сбиты с ног трудным периодом 1930-х годов, что они слишком полагаются на экономическую помощь государства, Наполеон Хилл видел возможность показать людям путь к успеху.

Наполеон принял предложение доктора Джейкобса и переехал в Клинтон, чтобы трудиться над лекциями об успехе, которые он озаглавил «Ментальный динамит». Это название – прямая цитата из его первого интервью с Карнеги, в котором тот сказал: «Сила, заставляющая нас мыслить, – ментальный динамит». Наполеон издал 17 уроков в форме брошюр. Каждая брошюра была посвящена одному из принципов успеха, которые Хилл вывел, беседуя с Эндрю Карнеги и другими выдающимися людьми. Большинство текстов включали пространные выдержки из интервью Наполеона с Карнеги и затем – конкретные примеры того, как принципы Карнеги применялись другими успешными американцами. Брошюры и лекции Хилла были восприняты весьма благожелательно, однако, все изменилось 7 декабря 1941 года (в год публикации «Ментального динамита»), когда Япония разбомбила Перл Харбор, и США вступили во Вторую мировую войну. «Ментальный динамит» отложили в долгий ящик на период войны и на некоторое время работа Хилла была предана забвению. В книге, которую вы держите в руках, Фондом Хилла собраны три урока, посвященных самым важным принципам успеха Хилла и Карнеги.

Выбранные для этой книги уроки может использовать любой человек, желающий достичь личной силы. Более того, они должны быть использованы именно для этого. Принципы, описанные здесь, это: Определенность Цели, Совместное Усилие, Дополнительное Усилие. В ходе чтения и, что важнее, применения этих принципов на практике вы начнете свой путь к личной силе.

Дон Грин,

исполнительный директор Фонда Наполеона Хилла

Думай!

Крёз, мудрый философ и личный советник персидского царя Кира, говорил:

«Мне думается, о царь, что дела людские вращаются на колесе, которое устроено так, что никто не может быть счастлив постоянно».

Колесо Жизни контролирует человеческую судьбу. Оно действует через разум, людей, через силу их мысли. Философия Индивидуального Достижения, изложенная в «Ментальном динамите», была разработана с целью помочь людям управлять этим великим колесом, чтобы оно могло предоставить им в изобилии все, чего они желают, в чем нуждаются, и принести им непреходящее счастье.

От автора

Глава 1. Определенность цели

Благодаря урокам этой книги вы приобретете практическое знание, которое принесет вам огромное состояние. Это станет возможно, если вы усвоите инструкции, полученные от мультимиллионера Эндрю Карнеги и более пятисот других выдающихся лидеров американского бизнеса и промышленности. Среди людей, опыт успеха которых изложен в этой книге: Генри Форд, Томас Эдисон, Стюарт Остин Вир, Кир Г. К. Кертис, Эдвард Бок, доктор Александр Грэм Белл, доктор Элмер Р. Гейтс, Джон Уонамейкер, Джеймс Дж. Хилл, Эдвин Барнс, Уильям Говард Тафт, Чарльз М. Шваб, Теодор Рузвельт, Элберт Г. Гэри, Чарльз П. Штейнмец и Вудро Вильсон.

Для достижения должного эффекта вы можете представить, что сейчас входите в классную комнату, в которой ваши учителя – более пяти сотен человек, сделавших Америку богатейшей и свободнейшей страной в мире. Сверх того,

вам предоставляется возможность получить из этой книги те знания, сбор которых из первоисточника занял бы у вас более десяти лет интенсивной работы. Эта книга обучит вас философии успеха во всей ее полноте и соответствии нуждам каждого человека, желающего свободно мыслить и действовать в рамках великой американской системы персонального успеха. Вы получите инструкции, которые невозможно получить из любого другого источника: недоступные ни за какую цену, ни при каких обстоятельствах.

Инструкции в этой книге расположены так, чтобы вы могли наиболее эффективно усвоить полученные знания. Для этого вам не нужно ничего, кроме искреннего желания воспользоваться секретами достижений, ставших основой успеха почти всех бизнес-лидеров в этой стране.

Хотя основным для этой книги является общепринятый научный стиль, автор все время помнил о том, что она предназначена для мужчин и женщин совершенно разных судеб, чье образование, профессия и семейные обязательства вынуждают их приобретать практические знания кратчайшим доступным путем. Автор также помнил, что эта книга предназначена для «семейного» обучения и поэтому должна быть представлена в легко читаемом стиле, который будет интересен как молодым людям, которые еще не окончили школу или университет, так и взрослым. Каждый принцип личного успеха, представленный здесь, был проверен, опробован в огромном тигле практического опыта.

Вы можете прочесть эту книгу за несколько часов, но помните, что для ее написания понадобились тридцать лет тщательных исследований. Исследования эти проводились практикующими бизнесменами, которые много лет искали стратегии успеха, пользуясь методом проб и ошибок.

Читайте медленно, вдумывайтесь в прочитанное. Самое важное вы почерпнете не из этих уроков, а из своего собственного разума. Главная задача этой главы – отнюдь не указывать вам, какой должна быть ваша конечная цель, но скорее обратить ваше внимание на необходимость выбора такой цели. Этот выбор станет стартовой точкой для достижения личного успеха.

Отмечайте впечатлившие вас абзацы, перечитывайте их и тщательно обдумывайте. Полезно также будет создать кружок по интересам из двух или более человек, читать и анализировать эту книгу совместно. Польза от такого кружка станет очевидна, когда вы прочтете вторую главу этой книги («Совместное Усилие»).

Где-то в этой книге вы найдете себя, свое «второе Я», которое поможет сбросить путы ограничений и освободить тот огромный потенциал силы, что скрыт в вашем разуме. Нужен лишь небольшой толчок извне. Вы найдете этот потенциал, пока будете читать, он придет в форме идеи, в форме намерения.

Для начала, существуют 17 главных принципов успеха, и каждый, кто стремится достичь своей цели в любом начинании, должен использовать определенную комбинацию этих принципов. Сначала я буду говорить о первом и самом главном принципе. Он возглавляет этот список из 17 пунктов, так как никто еще не преуспел, не применяя его. Назовем его принципом Определенности Цели. Взгляните на любого человека, чье имя ассоциируется со словом «успех», и вы увидите, что у него есть Определенная Главная Цель и план действий для ее достижения. Такой человек посвящает большую часть своих размышлений и усилий движению к своей цели.

Все желают для себя возможно лучшего: денег, карьеры, известности, признания. Но большинство людей никогда не преодолевают стадию желания. Тот же, кто точно знает, чего он хочет, обязательно этого достигнет, не застревая в своем «хотении». Такой человек превращает свое желание в Жгучую Необходимость, подкрепляя его постоянными усилиями, основанными на продуманном плане.

Первый шаг от бедности к богатству – самый сложный.

Все богатства и материальные блага, приобретаемые благодаря индивидуальному усилию, возникают сначала в форме ясного, четкого образа желаемого. Когда этот образ набирает силу и приобретает черты навязчивой идеи, он переходит в ту часть разума, что называется подсознанием – таков закон природы. С этого момента человека неудержимо влечет к материальному эквиваленту того образа, что засел у него в голове. Я не раз буду возвращаться к теме подсознания в этой книге, так как это один из ключевых моментов в разговоре о выдающихся достижениях любого рода.

Человечество на протяжении долгих лет задается вопросом: почему люди без высшего образования часто добиваются успеха, в то время как наиболее образованные терпят крах? Посмотрите внимательно, и вы увидите, что успех – это результат понимания и правильного использования позитивного психологического настроя, благодаря которому человек преобразует свои цели

в нечто материальное. Позитивный подход – свойство разума, придающее силу идеям и планам.

Период времени, который потребуется для того, чтобы превратить нужный психологический настрой в материальную и финансовую выгоду, зависит от природы и интенсивности желания человека, а также от того, насколько хорошо он контролирует свой разум, как быстро освобождается от ограничивающих его страхов и сомнений. Такой контроль требует неусыпной бдительности, направленной на избавление от всех негативных мыслей. Это освобождает время и ресурсы для направляющего потока Вечного Разума. Определенность цели (получения ста долларов, например) может воплотиться в своем финансовом эквиваленте через несколько дней, или часов, или даже минут, тогда как миллион долларов может потребовать значительно больше времени. Количество времени в определенной степени будет зависеть от того, что вы сможете дать взамен за этот миллион.

Лучший способ рассчитать время, необходимое для трансформации определенной цели в материальный и финансовый эквивалент, – определить, как быстро можно произвести продукт или услугу, эквивалентную по стоимости тому, что вы желаете получить.

По ходу описания основных принципов достижения успеха я постараюсь доказать вам, что есть определенная связь между тем, сколько вы отдаете и сколько получаете. Как правило, все богатство и прочие материальные блага, которые человек получает, являются следствием той полезной работы, что он выполнил.

Чтобы претворить свою цель в жизнь, нужно сначала создать предпосылки для ее реализации, воздать должное полезному труду. Так действует закон природы, закон соблюдения гармонии, воплощенный в человеческом разуме.

Хорошо натренированный разум способен удерживать образ определенной цели без всякой внешней, искусственной стимуляции. Если же разум еще не привык к таким задачам, если ему нужен костыль, на который он сможет опереться, полезно будет подробно описать свою главную цель на бумаге и читать это описание вслух не реже раза в день. Сам процесс изложения цели в письменном виде помогает конкретизировать ее, а процесс чтения, повторения цели вслух изо дня в день позволяет подсознанию подхватить определенную идею, переработать ее и превратить в действие.

Благо, которое можно извлечь из богатства, заключается в правильном использовании денег, а не в простом обладании ими. Как правило, в процессе приобретения богатства человек получает и представление о том, как его разумно использовать.

Отличной иллюстрацией этой мысли служат воспитанные в состоятельных семьях юноши и девушки: у них нет инстинктивного знания о том, что богатство приобретается путем индивидуального усилия. Я не могу припомнить, чтобы юноша, выросший в подобных условиях, обладал деловой хваткой своего отца и достиг тех же вершин в мире бизнеса. Настоящее удовольствие от обладания деньгами приходит, если их заработать, а не получить на блюдце с золотой каемкой.

Здесь, в Америке, больше возможностей сколотить состояние, чем во всех остальных странах вместе взятых. Это новая страна. Мы только начали использовать наши ресурсы. Каждый день приносит новые проекты, они открывают пути сотням новых возможностей. Сегодня производство автомобилей и аэропланов – молодые индустрии, находящиеся в фазе становления. С их развитием откроются новые сферы деятельности для тысяч молодых, инициативных, образованных людей.

Единственный недостаток, который нам грозит, – это недостаток воображения, уверенности в себе, инициативы. Все эти качества будут совершенно необходимы любому человеку будущего. Весь мир смотрит на Америку в поисках новых идей, новых открытий, возможностей для применения своих навыков и изобретательности. Оглянитесь, и вы увидите, что мы живем в многообещающий век, полный возможностей.

В ближайшем будущем огромные возможности откроются людям, ищущим финансовой независимости, в сфере страхования жизни. Институт страхования жизни быстро приучает миллионы людей делать сбережения. Страховой агент в будущем станет наставником в той же степени, что и продавцом: он будет обучать людей правильно распределять свое время и свой капитал путем постоянных инвестиций в страхование. Следите за этой сферой, потому что она – один из главных столпов великой американской экономической системы. Она обеспечит занятость и доход сотням тысяч мужчин и женщин, а услуги, которые будут оказываться в этой сфере, ничуть не менее важны, чем работа священников или школьных учителей. Страхование жизни станет одной

из самых уважаемых профессий и будет оплачиваться так же хорошо (если не лучше), как современные профессии. Также страхование станет настоящей наукой, и в конечном итоге она будет преподаваться в университетах.

Достижения человека напрямую связаны с той непоколебимой уверенностью в своих принципах, с которой человек приходит к людям. Если вы будете упорны в своей готовности дать что-то в обмен на полезное знание, вы станете настолько востребованы, что мир просто вынужден будет вознаградить вас именно так, как вы того пожелаете. В этом проявляется истинный американский дух.

Каждый человек, ищущий личного успеха в Америке, должен понимать и уважать основы американского духа. Те, кто будут пренебрегать этими основами и откажутся поддерживать их всеми силами, могут бессознательно посодействовать крушению этих основ. За этим последует исчезновение тех самых возможностей, на которых основаны личные достижения человека. Очевидно, что никто не может бесконечно наслаждаться успехом, если не будет согласовывать свои действия с силами, открывшими ему путь к этому успеху.

Шесть столпов американского духа

Легче всего будет описать американский дух, проанализировав шесть столпов, шесть принципов, отличающих Америку от всех других стран.

1. Американская Форма Правления, в том виде, в каком она была заложена в Конституции Соединенных Штатов, обеспечивает максимально возможную личную свободу, свободу мысли, свободу слова, свободу вероисповедания и, прежде всего, свободу личной инициативы. Это дает каждому гражданину привилегию самостоятельно выбирать себе занятие и устанавливать цену на свои знания, умения и опыт. Ни в какой другой стране у граждан нет такого широкого набора возможностей для продажи своих услуг.

2. Наша Система Промышленности обладает непревзойденными ресурсами как естественного сырья, так и квалифицированных кадров, лидеров индустрии.

Наша промышленность согласуется с американским духом демократии и поддерживается американской формой правления, благодаря которой она всячески защищена от конкуренции со стороны индустрий других стран. Пока есть согласие и сотрудничество между лидерами правительства и государственными чиновниками, все они будут получать выгоды (напрямую или опосредованно) от расширения нашей системы промышленности. Если по какой-либо причине наши государственные мужи и лидеры индустрии откажутся работать ради общей цели, их ошибка тяжело ударит по экономическому благополучию каждого гражданина страны. Америка становится одной из самых промышленно развитых стран в мире. Индустрия не только обеспечивает большую часть доходов людям, работающим за зарплату, она также потребляет огромную часть продуктов сельского хозяйства. Промышленность обеспечивает поддержку и занятость юристам, терапевтам, стоматологам, инженерам, врачам, священнослужителям и всем остальным, кто вовлечен хоть в какую-нибудь профессиональную деятельность. Нельзя разделять американский дух и американскую промышленность – это разрушило бы один из самых важных и прочных из шести столпов, о которых я говорю.

3. Наша Банковская Система представляет собой живую кровь, поддерживающую промышленность, сельское хозяйство, всех предпринимателей и специалистов. Банковская система позволяет этим институтам быть активными и гибкими и взимает за это плату, которая не является ни для кого тяжким бременем. Если вы подумаете о том, сколько безусловной пользы приносит обществу наша банковская система, вы никогда больше не послушаете тех немногих, что плачутся о воображаемых грехах Уолл-Стрит. Каждый сведущий человек в Америке знает, что в нашей стране государственная система состоит из двух частей: политическое ее отделение располагается в Вашингтоне, а финансовое – в Нью-Йорке. Когда две эти ветви власти действуют согласованно – в стране наступает эпоха процветания. Более того, у нас есть ресурсы как политической, так и финансовой экономики, это помогает нам успешно конкурировать с любой страной мира. Когда же две ветви власти вступают в спор или борьбу, как это случалось иногда в прошлом, общество погружается в пучину финансового кризиса и других невзгод. Банковские учреждения так же необходимы для поддержания привычного нам стиля жизни, как магазины или офисы. На самом деле, никакая форма продажи и никакой бизнес не могли бы осуществлять свою деятельность без доступа к готовому запасу денег и к кредиту, которые может предоставить только банк.

4. Американская система Страхования Жизни, служащая крупнейшим национальным институтом индивидуальных сбережений, придает нашей экономической системе гибкость, которой нельзя было бы достичь только с помощью банковских организаций. Ни одно другое американское учреждение не предоставит гражданину такой источник сбережений, который обеспечивал бы его семью и в то же время освобождал от беспокойства в связи с неизбежным приближением старости и финансовой неопределенности, наступающей вместе с этим периодом жизни. Институт страхования жизни, который определенно является одним из столпов американского духа, представляет собой систему, которая избавляет любого физически здорового человека от унизительной необходимости просить подачки в старости.

5. Пятым столпом мы назовем Американский Национальный Дух, выражающийся в нашей любви к свободе, борьбе за право на самоопределение, которую начали еще основатели наших государственных институтов и промышленности. Национальный дух – это любовь к свободе слова, мысли и действия, и та же любовь была в сердцах у великих американских лидеров прошлого.

6. Американское национальное Чувство Справедливости вдохновляет нас на защиту слабых в той же степени, что и сильных. Из-за этого чувства американцы никогда признавали завоевания чужих территорий без соответствующей компенсации.

В шести вышеперечисленных пунктах содержатся все значимые отличия Америки от других стран. Все, что ослабляет любой из шести столпов американского духа, подрывает и весь национальный образ жизни. Недостаточно просто воздерживаться от слов и поступков, которые могут ослабить влияние этих основ. Долг каждого американца – защищать основы американского духа ото всех, кто покусится на них и попытается ослабить их или разрушить.

Нам, американцам, следовало бы меньше думать и говорить о наших правах и больше – о наших обязанностях по защите тех основ, на которых стоят наши права и привилегии. Должно быть совершенно ясно, что долг каждого

гражданина – сделать защиту шести столпов американского духа частью Основополагающей Цели всей своей жизни.

Последнее время в Америке среди людей, имеющих радикальный склад ума, набирает обороты тенденция искать недостатки в нашей форме правления, нашей системе промышленности, банковской системе и всем остальном, что является базой для проявления американского духа. Тщательный анализ показывает, что эти недовольные просто страдают комплексом неполноценности. Этот комплекс находит выражение в стремлении дискредитировать и оплевать любого преуспевающего человека, заслужившего признание общества, лидера бизнеса и промышленности.

Некоторые из этих радикалов – люди блестящего ума и способностей в тех сферах, которые никак не пересекаются с экономикой и социальной философией. Некоторые из них иностранцы, другие родились в Америке. Вы найдете их среди политиков, в некоторых церквях, часто – в школах и университетах, в профсоюзах и почти в любой другой сфере. Те усилия, которые они прилагают, чтобы разрушить нашу нацию (из чистого неведения или же по злому умыслу), должны быть встречены равным по силе противодействием. Нельзя позволить им уничтожить величайшую в мире нацию только потому, что мы в Америке проповедуем и практикуем свободу слова. Свобода слова отнюдь не подразумевает права клеветать на уважаемых людей, добившихся успеха! С начала времен богатство текло в руки к людям, способным к напряженной умственной работе, к людям с определенной целью, людям изобретательным и инициативным, умеющим вложить свои способности в полезную работу. Никакие речи радикалов не смогут этого изменить. Именно эта идея навела меня на мысль о том, что лучшим методом распространения богатства будет распространение тех принципов, с помощью которых богатства можно достичь самостоятельно.

Говоря о тех огромных ресурсах, которыми обладает Америка, нужно всегда держать в голове, что самые важные из них – не деньги в банках, не ископаемые в земле, не деревья в лесах и не плодородные почвы. Наш главный ресурс – особый подход и первопроходческий дух тех людей, которые соединили свой опыт и навыки с теми сырыми материалами, что перечислены выше. Это сочетание породило множество разных видов работы, полезной как для наших сограждан, так и для других наций.

Настоящее богатство нации не заключается в чем-то вещественном. Оно состоит в нематериальной силе идеи, которую наши лидеры применяют на практике, следуя философии индивидуального успеха. Они обладают широким пониманием мира, видят новые горизонты, они амбициозны и проявляют инициативу. Люди, не обладающие этими качествами, не смогут понять, почему наша страна – самая богатая и свободная в мире.

Принцип Определенности Цели совершенно необходим для достижения успеха, ведь невозможно добиться цели, если не знать, чего ты, собственно, желаешь. Интересное наблюдение: примерно девяносто восемь человек из ста не имеют главной цели в жизни, и примерно такой же процент людей можно назвать неудачниками.

Принцип Определенности Цели, обладающий непреходящей ценностью, должен стать привычной частью вашей повседневной жизни. Отсутствие такой привычки обязательно разовьет в вас другую черту – жизнь будет нести вас в любую сторону, а вы будете безвольно дрейфовать в море событий. Практика показала, что продавцы, которым поставили цель продать определенное количество товара, добивались гораздо лучших результатов, чем те, перед кем цели поставлено не было.

Вот хорошее определение успеха: «Власть получать от жизни все, что потребуется, не нарушая прав других людей». Человек без определенной цели не будет обладать достаточной властью, чтобы обеспечить себе все, чего он пожелает. Такой человек сможет с уверенностью рассчитывать только на то, на что остальные не позарятся. Вы можете заметить, что люди, обладающие властью и силой, принимают решения быстро, а меняют их медленно (если вообще меняют). Решительность – брат-близнец Определенности. Два слова, которые нужно повторять как заклинание: Решительность и Определенность. Они формируют тот самый позитивный психологический настрой, без которого никакой успех не может быть достигнут в любой сфере деятельности. Эти качества – Решительность и Определенность – были важными составляющими психологии всех великих лидеров.

Если вы проанализируете данное мной определение успеха, вы увидите, что в нем нет места элементу везения. Так может произойти (и иногда происходит), что человеку по чистой случайности представится какая-то возможность, но он бросает эту возможность, столкнувшись с первым же препятствием на своем пути. Вы найдете подтверждение моей теории, если взглянете на богатых

наследников или на тех, кого «проталкивают» на высокие позиции. Человек может обрести богатство благодаря удаче, но никакая удача не поможет это богатство сохранить, если он не приложит усилие, направленное к Определенной Цели. Если кто-то пытается прийти к успеху, полагаясь только на удачу и покровителей, Старушка Судьба будет поджидать его за углом с дубиной, и отнюдь не резиновой. Когда удар обрушится ему на голову, он не сможет этого перенести.

Личная сила и власть достигаются с помощью комбинации определенных черт характера и привычек. Вот, вкратце, десять качеств для достижения личной силы:

1) привычка определять свою цель;

2) оперативность принятия решений;

3) твердость характера (безукоризненная честность);

4) контроль над своими эмоциями;

5) маниакальное желание выполнять полезную работу;

6) безукоризненное знание своей профессии;

7) терпимость (в широком смысле слова);

8) верность деловым партнерам и вера в Высшее Существо;

9) неутолимая жажда знаний;

10) подвижность воображения.

Вы увидите, что в этом своде из десяти пунктов упоминаются только такие качества, которые может развить в себе кто угодно. Вы также увидите, что эти качества разовьются в ту «личную силу», которая может быть использована, «не нарушая прав других людей». Это единственная форма личной силы, которая доступна любому.

Старая поговорка «Знание – сила» не совсем верна. Знание никогда не станет силой, пока не преобразуется в какую-либо форму полезной работы. Место, которое человек занимает в жизни, очень точно соответствует тому качеству и количеству полезной работы, что он выполняет, а также тому психологическому подходу, с которым он это делает. Люди, обладающие личной властью, если они намереваются ее сохранить, должны понимать и применять на практике формулу К + К + С: Качество работы + Количество работы + верное их Соотношение. Можно представить эту формулу по-другому: Качество работы, в сумме с ее Количеством и верной линией поведения, равняется уровню успеха, которого достигнет человек.

И вновь обратите внимание на то, что формула ККС содержит только те качества, которые может развить любой. В этой формуле нет места удаче, если не считать того факта, что люди, применяющие ее, почти всегда выглядят везунчиками. Тот парнишка, что вечно жалуется, что ему никак не представится подходящий случай, что удача отвернулась от него, просто ищет оправдания своей лени, безразличию или отсутствию амбиций. Тот, кто хочет получить все, не прилагая никаких усилий, начнет жаловаться на невезение, как только собственная несостоятельность настигнет его. Успешный человек не говорит много об удаче (если вообще говорит), потому что его философия строится на более надежной основе. Он сам творит свой «подходящий случай».

Джон Уонамейкер[2 - Джон Уонамейкер (1838–1922) – коммерсант, «пионер маркетинга», одним из первых начал использовать рекламу в ее современном виде.] приносил пользу людям как владелец одного из лучших розничных магазинов в Америке. Когда его спросили, он без раздумий ответил, что его коммерческий успех – это результат претворения в жизнь определенных принципов, но никак не удачи.

Джеймс Дж. Хилл[3 - Джеймс Джером Хилл (1838–1916) – железнодорожный инженер и предприниматель, «строитель империи» железных дорог.] построил Великую Северную железную дорогу с определенной целью, и это был огромный успех. Он поднялся с должности оператора телеграфа до поста генерального директора огромной железнодорожной системы, и этот подъем был им тщательно спланирован. Никогда этот человек не полагался на удачу в погоне за личной силой.

Томас Эдисон подарил миру электрическую лампу накаливания, прибор для разговора на огромных расстояниях, движущиеся картины и множество других изобретений, но успех его ни в коей мере не был обусловлен удачей. Эдисон потерпел больше чем десять тысяч неудач, прежде чем нашел способ обуздать силу электричества и зажечь лампу. Этот факт доказывает, что у него не было никакой веры в случайность. Ко всем этим людям нужно подходить с меркой тех десяти правил достижения личного успеха, что я привел выше. Вы убедитесь, что все они преуспели именно потому, что развили в себе и использовали десять этих качеств. Успех – это результат правильно организованной силы мысли, контролируемой и направляемой Определенной Целью.

Тем не менее позвольте предостеречь вас от мысли, что только Определенности Цели достаточно для покорения вершин успеха. Есть шестнадцать других важнейших принципов индивидуального достижения, и с некоторыми из них нужно соединять Определенность Цели. Однако выбор главной цели является, безусловно, отправной точкой. Личная сила, которая преобразует определенную цель в ее материальный и финансовый эквивалент, приходит с пониманием и применением других принципов.

Другая важная характеристика, присущая личной силе, – необходимость понимания разницы между властью, приобретенной при полном согласии и поддержке тех, кого эта власть так или иначе затронет, и той властью, которая навязана другим людям без их согласия. Многие из тех, кто мог бы добиться успеха, потерпели крах именно потому, что не принимали в расчет эту разницу. Тщательно изучайте свод из десяти правил – в процессе вы поймете, что следование этим принципам приведет вас к первой форме власти, той власти, которая приобретается с согласия и при поддержке людей.

В городе Детройте живет человек по имени Генри Форд, чей подход к человеческим взаимоотношениям обеспечит ему быстрый карьерный взлет на самые вершины мира промышленности. Я бы хотел, чтобы вы поехали в Детройт и поговорили с мистером Фордом, ведь грядет время, когда он будет главной фигурой в автомобильной индустрии. Изучите этого человека, обдумайте его идеи и понаблюдайте, как уверенно он идет по тропе успеха, пользуясь десятью правилами. Он почти одержим Определенностью своей Цели. Его знаний достаточно для того, чтобы «сложить яйца в одну корзину» и бережно нести эту корзину к пункту назначения.

Говоря простым языком, целью Форда было создать недорогой и надежный автомобиль. Он мыслил в одном узком направлении, и это привело его именно туда, куда он хотел прийти. Его подход принес ему огромное богатство и когорту друзей и покровителей. Возможно, этот подход позволит ему занять такое положение в мире, какого не удавалось достичь ни одному другому промышленнику.

Посмотрите, чего добился Фрэнк Вулворт[4 - Фрэнк Уинфилд Вулворт (1852–1919) – создатель крупнейшей розничной сети магазинов в начале XX в. Практически изобрел супермаркет как форму продажи товаров.], применяя на практике десять перечисленных мной принципов обретения личной силы. Его подход очень похож на то, что делает Генри Форд. Он построил один из самых высоких небоскребов в Америке на те деньги, которые другие потратили бы куда более безрассудно. Он также мыслил только в одном направлении. Он взял одну простую, но оригинальную концепцию мерчендайзинга и заработал огромное состояние. Самое странное в его успехе то, что идея, взятая за основу всего бизнеса, максимально проста. Несмотря на то что план продаж Вулворта не был запатентован, лишь немногие смогли повторить его успех. Так случилось потому, что в то время как у Вулворта была Определенная Цель, у большинства его конкурентов цели не было. У них для каждого предмета была своя стратегия продажи. Вулворт же использовал одну стратегию для всего своего товара. Изучите подход этого человека и всех других, чьи усилия направлены на Определенную Цель, и вы навсегда избавитесь от вредного заблуждения о том, что успех хоть сколько-нибудь связан с удачей.

Десять перечисленных правил должны принять форму привычки. Эпизодическое их применение не будет иметь должного эффекта. Человек, применяющий их для получения выгоды в краткосрочной перспективе, но забывающий о них, когда такой выгоды не предвидится, никогда не будет обладать прочной властью. Десять принципов личной силы должны стать неотъемлемой частью характера, усвоиться на психологическом уровне. Этого нельзя достичь за день, или за неделю, или (иногда) даже за год. Полезно будет записать все десять принципов на листе бумаги и каждый день проверять, насколько неукоснительно вы их придерживаетесь. Таким образом, подсознательно человек начинает проявлять нужные качества, как если бы они были врожденными. Но нельзя останавливаться на ежедневной оценке самого себя, следует применять эти принципы в общении с людьми. Эти усилия возвратятся сторицей.

После того как человек встроит с помощью привычки десять принципов успеха в свою повседневную жизнь, он должен сосредоточиться на том, чтобы любыми доступными средствами убедить своих коллег и друзей также следовать этим принципам. В особенности это касается близких людей: родственников, друзей, непосредственных коллег. Как было однажды сказано: «Лучший способ обрести добродетели – помочь другому обрести их, подавая пример собственным поведением».

Все выдающиеся люди прошлого, в общем и целом, приобретали все необходимые знания о принципах достижения успеха, пользуясь методом проб и ошибок. Но этот способ медленный и трудозатратный. Именно поэтому многие терпели неудачи, несмотря на наличие весьма достойной цели. Добрых намерений и решительности отнюдь не достаточно для поддержания постоянного успеха. Человек должен четко знать те правила, следуя которым можно преуспеть. Это знание доступно только понимающим и применяющим все десять правил индивидуального достижения.

В этой книге я описываю только такой успех, который является продолжительным и может быть достигнут в соответствии с четким планом. Человек, добившийся успеха благодаря десяти перечисленным принципам, может лишиться его плодов из-за какой-нибудь ошибки в расчетах или из-за непредвиденной ситуации, однако, он всегда сможет восстановить свое положение в обществе и возместить потери. Он будет знать, как из руин своего поражения соорудить новую победу. Более того, если человек в совершенстве овладел десятью правилами, он сможет и в скалах на своем пути выбить ступени наверх. Он сумеет извлечь полезные знания из своих временных неудач и, самое главное, он будет знать разницу между такой неудачей и полным поражением. Если случается непредвиденное и разрушает все планы, такой человек отступит на время, приобретя полезный опыт. Он вытеснит пораженческий настрой верой в себя. Он знает, как снять с себя те ограничения, которые удерживают большинство людей, потому что он понимает, что большинство ограничений – это не что иное, как вредное состояние ума.

Для человека, обладающего нужными десятью качествами, временные затруднения – всего лишь сигнал к тому, чтобы перестроить планы и еще сильнее напрячь волю к победе. Говоря коротко, моя философия не признает поражения. Правильное понимание этой философии личных достижений приводит к особому отношению к успеху и превращает разум человека в своего рода магнит. Этот магнит притягивает к себе то, что отражается в мыслях

человека в виде планов, задач и целей.

Как только человек усвоит эту философию, на его пути, как по мановению волшебной палочки, тут же возникнет небывалое изобилие возможностей. Он встретит людей, которые захотят предложить ему помощь и сотрудничество, и это произойдет безо всяких видимых усилий с его стороны. Можно сказать, что первым делом нужно подчинить себе эту философию, и тогда становится легко подчинить себе все остальное. Подчинение происходит благодаря верному психологическому настрою, описать и объяснить который с точки зрения науки пока никто не попытался.

Маловероятно, чтобы кто-то, овладевший моей философией, спасовал перед неприятностями, ведь он будет знать, что его сил вполне достаточно для выхода из любой непредвиденной ситуации. Ко всему прочему эта философия станет твердой почвой для ваших религиозных верований, какими бы они ни были. Она поможет продавцу, вне зависимости от того, каков его товар. Она сделает из человека настоящего американца, ведь она заложена в фундаменте нашей нации. Владение этими знаниями принесет множество разных благ: неразлучную дружбу, покой и гармонию в семейных отношениях, финансовую стабильность и все то, что принято называть счастьем. Философия успеха в результате поможет пройти свой жизненный путь, не встретив сопротивления и протестов со стороны других людей. Как только вы усвоите эту идею, вы подойдете очень близко к пониманию Вечного Разума, разберетесь в своем отношении к себе, к другим людям и к Создателю.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Великая депрессия – мировой экономический кризис, наиболее остро проявившийся в 1929–1933 годы.

2

Джон Уонамейкер (1838–1922) – коммерсант, «пионер маркетинга», одним из первых начал использовать рекламу в ее современном виде.

3

Джеймс Джером Хилл (1838–1916) – железнодорожный инженер и предприниматель, «строитель империи» железных дорог.

4

Фрэнк Уинфилд Вулворт (1852–1919) – создатель крупнейшей розничной сети магазинов в начале XX в. Практически изобрел супермаркет как форму продажи товаров.

Купить: https://tellnovel.com/napoleon-hill/obreti-silu-dlya-polucheniya-bol-shih-deneg

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити