

# Вверх! По лестнице успеха. Книга-мотиватор

**Автор:**

[Наполеон Хилл](#)

Вверх! По лестнице успеха. Книга-мотиватор

Наполеон Хилл

Думай и богатей

Любая успешная компания, корпорация, любое великое изобретение или гигантская торговая сеть когда-то были лишь идеями. Эта книга написана одним из величайших учителей нашего времени и «создателем миллионеров» – Наполеоном Хиллом. В ней собраны и тщательно проанализированы шаги, которые могут превратить идею в успех. Вы узнаете, как проявить свои способности, стать компетентным, правильно ставить цели, строить успешное будущее и не бояться идти вперед.

Наполеон Хилл

Вверх! По лестнице успеха. Книга-мотиватор

COPYRIGHT @ 2007 By the Napoleon Hill Foundation

© Полищук В., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2020

Предисловие

Дона М. Грина, исполнительного директора фонда Наполеона Хилла

Наполеон Хилл родился в 1883 году в горах Южной Виргинии, в двухкомнатном домишке. Эта местность, как он сам часто повторял, славится тремя вещами: застарелыми распрями, лунным светом и невежеством населения. В своей неопубликованной автобиографии Хилл, вспоминая детство, писал: «Три поколения моей семьи рождались, жили, боролись с невежеством и нищетой и умирали, так и не побывав за пределами этого горного края».

Рожденный в глухомани, где нет ни малейших шансов на жизненный успех, Наполеон вряд ли мог достичь значительных высот. Но жизнь распорядилась иначе. Когда ему было девять, умерла его мать; не прошло и года, как отец женился вторично, и в жизнь мальчика вошла мачеха – Марта Рейми Баннер. Она оказалась образованной, воспитанной дамой из хорошей семьи, дочерью врача, вдовой директора школы. Познакомившись с пасынком, Марта увидела перед собой не обычного неотесанного деревенского мальчонку, который ни к чему не стремится, а ребенка, наделенного бурной энергией, воображением и предприимчивостью. К двенадцати годам благодаря мачехе Наполеон научился печатать на пишущей машинке; к пятнадцати – уже писал очерки для местных газет; и по окончании местной школы решил поступать в коммерческое училище. Он поставил перед собой цель получить специальность секретаря – в те времена это считалось хорошим стартом для молодого человека, который планировал дослужиться до управляющего.

Закончив училище, Хилл написал генералу Руфусу Эйрсу, одному из богатейших людей края, с просьбой принять его на работу. Эйрс, юрист по профессии, прирожденный предприниматель – у него было свое банковское дело, угольные шахты и лесопилки, – взял выпускника на службу. Карьера Хилла пошла в гору – он быстро добился в компании Эйрса успеха; но уже через пару лет осознал, что истинное его призвание – самому стать юристом.

Наполеон также убедил своего брата Вивиана подать документы в Юридическую школу Джорджтауна, и будучи неисправимым оптимистом пообещал, что обеспечит финансовую поддержку им обоим. Для этого Хилл нанялся писать в журнал, который являлся собственностью Боба Тейлора, бывшего губернатора штата Теннесси и сенатора США. Он брал интервью и писал очерки о жизненном успехе, и в конце концов это стало делом всей его жизни.

Одно из первых интервью Хилл взял у знаменитого сталелитейного барона и филантропа Эндрю Карнеги. Вся жизнь Карнеги воплощала практическое применение того, что он именовал «принципами успеха». Карнеги приехал в США двенадцатилетним малообразованным мальчишкой. Но, сменив физический труд на умственный и ища лучших возможностей, он к тридцати пяти годам вошел в «высшую лигу» американских строительных империй. Главным его достижением стало объединение многочисленных сталелитейщиков в огромный конгломерат, известный как «U.S. Steel».

Карнеги воспринимал свое скромное происхождение как источник вдохновения, помогавшего ему преодолевать препятствия и достигать вершин; и как-то в ходе интервью предложил Хиллу провести исследование историй преуспевающих людей и великих лидеров, чтобы затем объединить полученные сведения и обнародовать перед широкой публикой. «Таким образом, – сказал Карнеги, – рядовые люди получают действенный способ для достижения своих собственных целей».

Хилл принял вызов, несмотря на то что оплату за это ему не предложили. Но он получил нечто более важное для новоиспеченного исследователя: был представлен самым креативным и преуспевающим предпринимателям, изобретателям, коммерсантам, промышленникам и политическим лидерам Америки.

Десять лет спустя Наполеон Хилл нашел наилучший способ обнародовать свое исследование, посвященное секретам успеха. С 1918 по 1924 год он организовал и издавал два ежемесячных журнала: сначала «Золотое правило Хилла», а позже «Журнал Наполеона Хилла». Статьи и очерки из них и вошли в состав данной книги. По ним легко можно было бы представить, какими рождаются его следующие труды. Опубликованная в 1929 году первая книга Хилла «Закон успеха» мгновенно обрела популярность и стала приносить ему до трех тысяч долларов ежемесячно, что в те годы было огромной суммой.

В 1937 году Хилл закончил книгу «Думай и богатей», которая произвела фурор и в первый же год выдержала три переиздания – даже несмотря на цену в два с половиной доллара за экземпляр в самый разгар Великой депрессии в США. Учтите также, что тогда современного маркетинга и средств массовой информации в нынешнем масштабе еще не было. «Думай и богатей» до сих пор расходуется по всему миру сотнями тысяч экземпляров ежегодно, и у этого труда множество преданных последователей, которые понимают, что философия

успеха в наши дни так же актуальна, как в начале XX века, когда книга была написана.

В 1940-е годы Хилл продолжил распространять философию успеха по радио на студии «Warner Brothers» в Голливуде, а позже – выступать на телевидении, для телекомпании «WGN-TV» в Чикаго. Семинары, лекции, выступления продолжались, и наконец появился некоммерческий Фонд Наполеона Хилла, задачей которого было распространять информацию о философии успеха по всему миру. Хотя сам Наполеон Хилл скончался в 1970 году в возрасте 87 лет, сегодня его труды еще популярнее, чем раньше.

Пусть эта книга поможет вам глубже понять философию Наполеона Хилла. Неважно, читали вы его главные книги «Закон успеха» и «Думай и богатей», или это ваше первое знакомство с философией успеха, вы получите бесценное откровение.

## Глава 1

### Что необходимо знать

Первое, что вам необходимо узнать, – какой смысл вложен в начало первого очерка Наполеона Хилла «Конец радуги». Хилл открывает эту статью заявлением, которое было совершенно понятно верным читателям в его время, но наших современников наверняка озадачит.

Хилл начинает с грандиозного объявления о том, что описанная история представляет собой рассказ о поворотных пунктах предыдущих двенадцати лет его собственной жизни. Затем, буквально в следующем предложении, он сообщает, что не намерен рассказывать всего, потому что друзья предупредили его, чтобы он опустил финал этой истории. Да о чем он вообще толкует?

Вот ответ: Хилл подразумевает скандал, который разгорелся годом ранее. Чтобы понять, почему для него это было так важно, следует сперва узнать, что «Журнал Наполеона Хилла», в котором вышла статья о «радуге», был не первым, который им выпускался, а уже вторым. Что касается «предшественника», то

Хилла юридически лишили права быть его издателем, – с чем и был связан скандал, о котором так таинственно упоминается в статье.

Первый журнал именовался «Золотое правило Хилла» и его замысел зародился у Хилла 11 ноября 1918 года, в день Перемирия.[1 - 11 ноября 1918 года было подписано Компьенское перемирие – соглашение о прекращении военных действий в Первой мировой войне между Антантой и Германией во французском регионе Пикардия недалеко от города Компьень. Окончательные итоги Великой войны подвел Версальский мирный договор. – Прим. ред.]

Конец Первой мировой войны так вдохновил Хилла, что в тот день он поклялся создать журнал, который будет продвигать его философию золотого правила личных достижений и делового успеха. Хилл нашел типографа, который разделял его идеи, и в январе 1919 года они выпустили первый номер. И тираж разлетелся, как горячие пирожки.

Хиллу тогда казалось, что этот журнал – воплощение всех его мечтаний и стремлений, отличный плацдарм для обнародования на всю страну секретов благополучия, которые он узнал за годы изучения самых преуспевающих людей Америки. Также это была возможность преподнести читателю уроки, которые Хилл сам усвоил благодаря собственным деловым победам и поражениям. «Золотое правило Хилла» было частью его личности, таланта, философии, страсти.

Но в конце лета 1920 года Наполеон обнаружил, что его партнер, действуя у него за спиной, старается полностью завладеть журналом. Сначала он предложил Хиллу отступить, если тот подпишет соглашение о выходе из дела, – тот отказался. Однако в выходных данных октябрьского номера журнала имя Хилла уже не значилось. Он был потрясен. Целый месяц он переживал и злился. Но потом успокоился.

За те два месяца Хилл переехал из Чикаго в Нью-Йорк и собрал достаточно денег, чтобы запустить новое издание, «Журнал Наполеона Хилла». Первый номер вышел в апреле и к осени, когда в сентябрьском номере появилась статья «Конец радуги», стало ясно, что Хилл взял небывалую, немислимую высоту: ему удалось запустить журнал, который стал приносить доход уже в первый год издания!

Публикацией статьи «Конец радуги» Хилл отметил годовщину своего ухода из «Золотого правила Хилла», чем и объясняется его загадочное высказывание в первом абзаце статьи.

Глава 3 данной книги «Личный перечень семи поворотных пунктов в моей жизни» перепечатана из декабрьского номера «Золотого правила Хилла» за 1919 год. Речь в ней, в частности, идет о культуре, причем слово это употребляется в не совсем привычном для современных читателей смысле. Следует сказать, что на момент публикации статьи не прошло и года с окончания Первой мировой войны, а широкое применение термина «культура» во многом пришло из Германии. Немецкая элита вкладывала в это понятие свой особый смысл – чувство национальной гордости и веру в изначальное превосходство Германии над другими народами и нациями, а также убежденность в том, что отдельный человек должен подчиняться государственному благу. Так что в статье речь идет не о культуре в привычном нам смысле, а скорее о пресловутом немецком порядке, «орднунге».

В этой же статье есть иносказание, не вполне понятное современному читателю. Хилл упоминает, как присутствовал на похоронах Джона Берликорна (Джона Ячменное Зерно).[2 - Джон Ячменное Зерно – персонаж английского фольклора, олицетворение урожая ячменя и самого процесса варения пива и виски. Герой баллады Роберта Бернса, известной в переводе С. Маршака, Э. Багрицкого и других. По сюжету баллады, Джон Ячменное Зерно оказывается несокрушим и бессмертен. – Прим. ред.]

Это сочетание имени и прозвища традиционно обозначали виски и другие спиртные напитки, а под «похоронами» Хилл подразумевает принятую годом ранее ратификацию 18-й поправки и закона Волстеда, что привело к воцарению «сухого закона» в США 16 января 1920 года.

В главе 4 «Когда любишь свою работу», перепечатанной из октябрьского номера «Журнала Наполеона Хилла» за 1921 год, автор упоминает Сэмюэля Гомперса, который, будучи президентом Американской федерации труда, был тогда очень известной личностью. В том же очерке Хилл предсказывал, что президент Хардинг пошлет американские войска, чтобы устроить в Западной Виргинии шахтерские войны, – и не ошибся. Хардинг действительно послал туда войска, в том числе эскадрон воздушных сил под командованием героя войны Билли Митчелла.

Это столкновение стало кульминацией конфликта, который еще с рубежа XIX–XX веков разгорелся между трудовыми организаторами и владельцами шахт (последние отказывались разрешать организацию шахтерских профсоюзов), и получило название Битвы у горы Блэр. Она длилась пять дней, после чего забастовщики были побеждены и отосланы по домам, а организаторы забастовки арестованы и посажены в тюрьму. Хотя Битва не положила конец острым проблемам шахтеров Западной Виргинии, но действия президента Хардинга заставили враждующие стороны искать более мирные пути их решения.[3 - Битва у горы Блэр – одно из крупнейших гражданских восстаний в истории США и крупнейшее вооруженное восстание со времен Гражданской войны в этой стране – произошла в 1921 году в округе Логан, штат Западная Виргиния. До 15 000 шахтеров с оружием в руках сражались против армии частных детективов, полицейских и штрейкбрехеров. Битва завершилась после указа президента о вмешательстве армии США. – Прим. ред.]

В главе 5 «Инициатива», из августовского номера «Журнала Наполеона Хилла» за 1921 год, упоминается, как сам Хилл предпринял попытку пройти тест Эдисона. Речь идет об опроснике, разработанном Томасом Эдисоном в качестве теста для любого, кто желал бы получить должность управляющего в его компании. Когда газета «Нью-Йорк таймс» сообщила о тесте Эдисона, в городе поднялась шумиха, и все, включая Наполеона Хилла, попытались пройти испытание, чтобы проверить, получится у них или нет. В тесте было полторы сотни вопросов по всем направлениям, от математики и науки до текущих событий и личных привычек. Претендентам давалось два часа на весь тест, и почти все его проваливали, в том числе и сын Эдисона, Теодор, имевший диплом престижного Массачусетского технического института по физике.

Глава 6 «Постоянный успех строится на временных трудностях и неудачах», из апрельского номера «Журнала Наполеона Хилла» за 1921 год, рассказывает о скромном происхождении Авраама Линкольна и трудностях, которые тот претерпел в детстве и юности. Хилл безо всяких объяснений упоминает некую Нэнси Хэнкс, зная, что его читателям это имя хорошо знакомо.

Но прошли годы, времена изменились, и программа в современных школах тоже, в том числе и по истории. Если имя Нэнси Хэнкс ни о чем вам не говорит, знайте: она была матерью Авраама Линкольна и скончалась 5 октября 1818 года, когда мальчику было всего девять лет. Его отец спустя год женился на Саре Буш Джонсон Линкольн.

Далее в той же статье Хилл упоминает некоего юношу, который родился в богатой и привилегированной семье, но стал «жертвой Б. Г.». Как и Джон Ячменное Зерно, когда-то это выражение было расхожим и понятным всем, но со временем его заменило другое, более современное. Позвольте познакомить вас со старомодной *delirium tremens*, белой горячкой, сокращенно «Б. Г.». Она возникает у хронических алкоголиков при отказе от спиртного и выражается в галлюцинациях, сопровождаемых сильной дрожью.

Еще одна фраза, которая нуждается в пояснениях, появляется в главе 8 «Могущество организованного усилия». В ней Наполеон Хилл упоминает о политиках, которые начинают карьеру нищими, но заканчивают ее в Вашингтоне богачами. Человека такого типа Хилл описывает как «того, кто внезапно стал утопать в роскоши „паккарда“». Эта фраза подразумевает, что разбогатевшему по карману автомобиль «паккард», который, к сведению современных читателей, на автомобильном рынке в 1921 году был самым дорогим и роскошным.

Журнальные статьи и очерки, вошедшие в состав этой книги, взяты из выпусков журнала «Золотое правило Хилла» в период с февраля 1919 года по август 1920-го, а также «Журнала Наполеона Хилла» с апреля 1921 года по сентябрь 1923-го. Перед каждой статьей в книгу включено факсимиле обложки.

Как вы обнаружите, дойдя до второго очерка, все тексты выстроены не в хронологическом порядке, но скорее в определенной смысловой последовательности, чтобы дать читателям всестороннее представление о философии Наполеона Хилла.

Что касается литературного стиля и содержания, то цель этой книги – показать читателям, как Наполеон Хилл писал, когда только начал формироваться как философ и наставник, поэтому при подготовке сборника тексты статей и очерков остались в первоизданном виде, их никто не осовременивал (в том числе и упоминаемые денежные суммы). Однако если вы хотите получить представление о том, как изменились цены, примите во внимание, что 1000 долларов в 1920 году – это примерно то же самое, что 11 000 долларов в 2007-м.[4 - В 2019 году – чуть меньше 13 000 долларов. – Прим. ред.]

В заключение предисловия приводим отрывок из бестселлера «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия», написанного Наполеоном Хиллом в соавторстве с другом и партнером Уильямом Клементом Стоуном почти



двадцать лет назад, когда журналы Хилла перестали выходить. Это наставление называется «Как извлечь из данной книги максимальную пользу» и в том или ином виде появляется во всех книгах, которые издает Фонд Наполеона Хилла.

Как извлечь из данной книги максимальную пользу

Когда читаете, концентрируйтесь! Читайте книгу так, как если бы автор был вашим личным близким другом и обращался в ней к вам и только к вам.

Каждый день посвящайте несколько минут изучению принципов и идей из статей Наполеона Хилла.

Ежедневно выделяйте особое время, не меньше пятнадцати минут, чтобы почитать и поразмышлять над прочитанным. Думайте о том, как применить полученные из статей знания в своей жизни. Выбирайте такое время, когда вы спокойны, расслаблены и ваш ум восприимчив. Заниматься нужно ежедневно и ни под каким предлогом не позволять себе пропуски!

Подчеркивайте в книге то, что вам покажется особенно важным. Делайте выписки отдельных фраз, методик, записывайте ответы на вопросы, возникающие в ходе чтения. Фиксируйте идеи, которые приходят в голову благодаря книге.

Волшебная формула

Осознавайте, к чему стремитесь и что ищете. Постарайтесь понимать методики, принципы и идеи, описанные в книге, усваивать их, соотносить со своей жизнью и применять на практике. Повторим:

- понимать,
- усваивать,
- соотносить,

- применять.

Способность использовать эту формулу даст вам ключ, который поможет отпереть любую дверь, справиться с любой задачей, преодолеть любое препятствие и достигнуть богатства, счастья и подлинных сокровищ жизни.

**Понимание.** Идентифицируйте принцип, идею или метод, о котором идет речь. «Это помогло кому-то другому, я вижу наглядные результаты, значит, если я применю это, то сработает и для меня».

**Усвоение.** Чрезвычайно важно, чтобы вы соотносили каждую идею с собой и своими мыслями и поступками. Спросите себя: «Что делает этот принцип успеха, идея или метод лично для меня?»

**Соотнесение.** Задайтесь вопросом: «Как мне применить этот принцип, идею или метод, чтобы достичь своих целей или решить собственные проблемы?»

**Применение.** Спросите себя: «Как мне действовать? С чего начать?» И затем действуйте по намеченному плану!

Каждая составляющая этой формулы важна. У каждой есть свой смысл, а в сочетании все четыре составляющие приведут вас к успеху. Применяя эту формулу, вы сможете сосредоточить свой разум, так он будет вести и направлять вас, помогая достичь основных целей в жизни и решить поставленные задачи.

**Полезные умственные упражнения**

Прочитав очередную статью, проанализируйте ее. Спросите себя, какие идеи, принципы, методы и формулы вы из нее извлекли, какие открытия для себя

сделали. Как применить каждое из этих открытий, изменяя свое поведение так, чтобы они стали частью вас и помогли вам достичь собственных целей?

Как вы будете действовать и с чего именно начнете?

## Глава 2

### Конец радуги

«Конец радуги» – это очерк, посвященный моему жизненному опыту более чем за двадцать лет. Он показывает, как важно учитывать события давних лет, длительного периода прошлого: это помогает открыть для себя важнейшие жизненные истины и истолковать молчаливую работу незримой руки, которая управляет судьбой человека. Во всей мировой литературе не найдешь столь драматической сцены, какая приключилась со мной более двенадцати лет назад, – а ее последняя глава завершилась лишь год назад. Из соображений деловой целесообразности мои близкие друзья и деловые партнеры уговорили меня не рассказывать о ней, но, возможно, я еще расскажу эту историю позже, в другом номере журнала. Значение «Конца радуги» заключается не в каком-то отдельном событии, но в интерпретации всех событий и их взаимосвязи.

### Прелюдия

Существует легенда, древняя, как само человечество: она гласит, будто, если отыщешь место, где конец радуги упирается в землю, там найдешь горшок золота.

Эта сказка, которая так будоражит воображение, возможно, некоторым образом связана с современной тенденцией человечества поклоняться золотому тельцу или мамоне.

Почти пятнадцать лет я искал конец своей радуги, чтобы обрести золото. Но он все не давался и не давался в руки, и мои поиски были напрасны. Они вели меня по кручам неудач и отрогам отчаяния, заманивая все дальше и дальше в погоне за призрачным горшком.

Отложите свои дела и заботы и отправляйтесь со мной. При помощи слов я нарисую яркую картину извилистого пути, которым я шел и шел в поисках конца радуги, и покажу семь важных поворотных пунктов своей жизни. Возможно, тем самым я помогу вам сократить расстояние до вашего горшка золота.

Я глубоко сожалею о том, что совет деловых партнеров заставил меня опустить самую интересную часть этой истории о том, как я искал конец радуги. Но я надеюсь, мне удастся уговорить их, склонить на свою сторону, чтобы в следующем издании поведать эту поучительную историю целиком, без пропусков.

На сегодняшний день я ограничусь простым рассказом о том, что пережил в поисках конца радуги, пока шел к намеченной цели, а она все ускользала и ускользала от меня.

Ступая вслед за моими словами по моему жизненному пути, вы убедитесь, что он был полон препятствий, усеян терниями и обильно полит слезами. Вы вместе со мной подниметесь на вершины надежд и внезапно рухнете в бездонные пропасти неудач и отчаяния; вы пройдете цветущими долинами и будете влачиться по безводным пустыням.

Но потом мы все-таки придем туда, где кончается радуга!

Будьте готовы к потрясениям, потому что вы увидите не только горшок с золотом, о котором говорилось в старинных легендах, но и нечто иное, более драгоценное, чем все золото на свете. Открытие этого «нечто» и станет для вас лучшей наградой за путешествие со мной.

Итак, однажды я проснулся среди ночи, да так резко, словно меня кто-то толкнул или потрянул. Я огляделся, но в комнате никого не было. В одно мгновение я увидел ясную, отчетливую картину, которая в сжатом виде воплощала семь поворотных пунктов в моей жизни – именно так, как они будут описаны дальше в этом очерке. Я почувствовал непреодолимое желание, нет,

даже приказ свыше, срочно оформить эту картину в слова и донести до людей в виде лекции.

До этого момента я неизменно терпел неудачу, пытаюсь правильно истолковать события своей жизни, а ведь часть из них оставила на моем сердце шрамы разочарования и горький осадок, который каким-то образом влиял на мои усилия верой и правдой служить человечеству.

Читатели простят меня, если я воздержусь от описания чувств, которые испытал в тот момент, когда последнее хладнокровие исчезло из моей души и я впервые постиг подлинное значение тягостных испытаний, огорчений, разочарований, болезненных ударов судьбы – словом, всего того, с чем рано или поздно сталкивается каждый из нас. Я прошу читателей простить меня за упущенное изложение моих подлинных чувств – они были высшим, священным опытом, и для их описания мне не хватит никаких слов.

Итак, позвольте подвести вас к первому поворотному пункту моего пути. Я достиг его более двадцати лет назад, когда еще был бездомным юношей, необразованным, лишенным цели. Я беспомощно плыл по реке жизни, подобно сухому листку, который несет потоком. Насколько мне помнится, тогда мои амбиции не простирались дальше того, чтобы стать шахтером в родных краях. Казалось, судьба против меня. Я верил только в Бога и себя и иногда задавался вопросом, не обманывает ли меня Господь!

Я был циничен, полон сомнений и скепсиса. Не верил в то, что не мог понять. Дважды два для меня равнялось четырем, только если я сам производил вычисления.

Охотно признаю скуку и прозаичность начала моего рассказа, но не могу обойти их, потому что просто-напросто излагаю все так, как оно было на самом деле. Вряд ли будет хорошо, если я вычеркну или преуменьшу что-то, поэтому говорю как есть: начало моей жизни было самым обыкновенным, невыдающимся, неинтересным. Этот нюанс я считаю очень важным, поэтому и останавливаюсь на нем, прежде чем продолжать свой рассказ. Зная, каким скучным было мое существование в юности, вы лучше поймете и сумеете истолковать события своей собственной жизни, потому что будете знать: любое, даже заурядное событие или факт могут иметь огромное значение, даже если поначалу кажутся вам незначительными.

Я убежден, что мы все слишком часто выискиваем важные события в своей жизни и заблуждаемся, считая, что это должно быть непременно что-то драматичное, театральное, яркое. На самом деле значимые события случаются и проходят почти незамеченными, не считая радости или горя, которые приносят. Так и получается, что мы упускаем из вида истинные жизненные уроки, которые нам преподносятся; упускаем, слишком сильно сосредоточившись только на горе или радости, связанных с ними.

Итак, событие, о котором я сейчас расскажу, случилось больше двадцати лет назад.

### Первый поворотный пункт

Как-то вечером я сидел у очага и обсуждал с двумя собеседниками постарше вопрос о тревоге за судьбу трудящихся, простых рабочих. Трудовое профсоюзное движение как раз начало свою работу в тех краях, где я тогда жил, и тактика его организаторов произвела на меня впечатление – показалась деструктивной и слишком революционной. Я считал, что такие методы обречены на провал и никогда не принесут стабильного успеха рабочим.

Тема разговора задевала меня за живое, поэтому я выражал свои чувства очень горячо и в ходе беседы понимал, что у этого вопроса есть два важных аспекта: во-первых, за эту разрушительную тактику до некоторой степени ответственны и рабочие, и хозяева; во-вторых, она не приводила к сотрудничеству – наоборот, разобщала и накаляла конфликт.

Один из собеседников высказал мысль, которая впоследствии оказалась первым поворотным пунктом в моей жизни. Он протянул руку, схватил меня за плечо, поглядел мне прямо в глаза и произнес: «Ты неглупый парень, и если получишь образование, то оставишь свой след в мире!»

Первым конкретным результатом, который повлекла за собой эта фраза, стало то, что я записался на курс обучения в бизнес-колледж. Должен признать, это был один из самых удачных шагов, когда-либо предпринимаемых мной в жизни. Ведь в ходе учебы я получил представление о том, что можно назвать точным чувством пропорции. Я усвоил дух простой демократии и нечто еще более

важное. Я понял, что всегда надо стараться работать лучше и больше, чем от тебя требуется за установленную плату, потому что впоследствии твои старания тебе окупятся. Для меня эта идея стала непреложным, железным принципом, и теперь она определяет все мои поступки, касающиеся рабочей деятельности.

В бизнес-колледже я постоянно общался с юношами и девушками, которые, как и я сам, обучались там лишь с одной целью, а именно – научиться хорошо делать свою работу и зарабатывать на жизнь. Среди моих однокашников были евреи и неевреи, католики и протестанты – все на одинаковых условиях, – и я впервые понял, что все мы люди и все одинаково реагируем на дух простой демократии, преобладающий в атмосфере нашего колледжа.

Закончив учебу, я нашел место стенографиста и счетовода и проработал в этом качестве следующие пять лет. Под влиянием идеи о том, что выполнять всегда нужно больше того, за что тебе платят, и стараться лучше, я быстро пошел в гору и успешно занимал все более ответственные должности для человека моих лет – с соответствующей же более высокой оплатой. Так подтвердилась моя идея: если делаешь больше, чем тебе платят, твои старания окупаются в ближайшем будущем.

Я копил деньги, и вскоре на моем банковском счету было уже несколько тысяч долларов. Я быстро двигался к цели – туда, где конец радуги упирается в землю. Я поставил перед собой задачу достичь успеха, и мое представление об успехе совпадало с представлениями среднего современного молодого человека: я верил, что успех – это деньги! Я мечтал, как буду получать все более высокие и высокооплачиваемые должности и как на моем банковском счету будет все больше денег. Мой метод работать «с запасом», то есть больше и старательнее, чем платят, был столь необычен, что привлекал ко мне внимание и приносил выгоду – в особенности на контрасте с другими работниками, которые этим секретом не владели.

Моя добрая репутация получала все более широкую известность, и работодатели уже начали соревноваться за право заполучить меня. Я был востребован не благодаря своим познаниям (надо сказать, весьма умеренным), но благодаря энтузиазму, желанию как можно лучше исполнять свою простую работу и применять эти скромные познания. Практика подтвердила, что этот дух энтузиазма оказался самым могущественным и стратегическим принципом, какой я когда-либо усвоил.

## Второй поворотный пункт

Благоприятный ветер нес меня все дальше к успеху. Я стал менеджером по продажам в крупном лесопильном концерне. В этой сфере я ничего не смыслил, в продажах тоже, но усвоил, что нужно стараться гораздо больше, чем тебе платят, и, вооружившись этим духом энтузиазма и трудолюбия как основным принципом, я горячо и старательно взялся за новую работу, полный решимости узнать о лесопильном деле как можно больше.

Я зарекомендовал себя как хороший работник. За год мою зарплату повысили вдвое, и сумма на банковском счету непрерывно росла. Я так преуспевал в управлении продажами, что мой работодатель организовал новую лесопильную компанию и взял меня в партнеры – я стал совладельцем предприятия пополам с ним.

Дела шли отменно, и мы процветали.

Я видел, что все ближе подхожу к заветной цели – к месту, где конец радуги упирается в землю. Деньги и успех текли ко мне со всех сторон, и поэтому я уже постоянно думал о горшке золота, уверенный, что он поджидает меня в ближайшем будущем. До того времени мне ни разу не приходило в голову, что успех может состоять не только в деньгах! Солидная сумма в банке казалась мне его воплощением, иного и быть не могло.

Я был общительным, дружелюбным и поэтому легко заводил знакомства в лесопильных предприятиях и на собраниях предпринимателей. Я шел к успеху огромными шагами и знал это! А главное, я был твердо убежден, что занимаюсь делом, для которого лучше всего подхожу. Ничто в мире не заставило бы меня сменить сферу работы. Точнее, ничто, кроме того, что вскоре случилось.

Незримая сила судьбы позволила мне тешить свое тщеславие, пока я не начал откровенно зазнаваться. Теперь, вспоминая прошлое с высоты прожитых лет, научившись точнее толковать события в человеческой жизни, я задаюсь вопросом: может быть, незримая сила судьбы нарочно позволяет нам, глупым людям, тешить свое тщеславие и любоваться собой, чтобы потом в один прекрасный день мы трезво взглянули на себя, поняли, как мы вульгарны в



своим самодовольством, и изменились к лучшему? Так или иначе, мне казалось, что дальнейший свой путь я вижу отчетливо. В топке паровоза был уголь, в резервуаре вода, моя рука лежала на рукоятке, и я пустил паровоз вперед полным ходом.

А судьба уже поджидала меня за поворотом, занеся дубинку для удара, в то время как я не ожидал никаких «сюрпризов», не подозревая об опасности, пока не получил по голове. Мой случай был печальным, но очень типичным, такая участь ожидает тех, кто недостаточно честен сам с собой.

Как гром среди ясного неба, на меня обрушилась Паника 1907 года. В одночасье я потерял все до последнего доллара. Мой партнер по бизнесу натерпелся страха, но ничего не потерял, успев выйти из дела, а мне при этом «завещал» пустую оболочку нашей общей компании, у которой не осталось ничего, кроме хорошей репутации.[5 - Банковская паника 1907 года, также известная как Паника 1907 года – финансовый кризис, произошедший в США, во время которого индекс Нью-Йоркской фондовой биржи рухнул к уровню, едва превышающему 50 % от пикового значения предыдущего года. Кризис распространился по всей стране, многие банки и предприятия объявили о своем банкротстве. – Прим. ред.]

Но благодаря ей я мог бы еще купить древесины на сотню тысяч долларов. И хитрый мошенник-юрист (позже он отсидел срок в тюрьме за какую-то другую авантюру, описывать которую слишком долго) решил этим воспользоваться. Он и группа других обманщиков купили компанию и продолжили ею управлять. А год спустя я узнал, что они приобрели древесину – столько, сколько смогли, – перепродали и положили деньги себе в карман, не заплатив кредиторам. Таким образом, я, сам того не ведая, помог им обобрать кредиторов, которые узнали об обмане слишком поздно, – и я тогда ничего не смог поделать, поскольку уже не был связан с компанией.

Эта неудача послужила тяжелым испытанием для тех, кто потерял деньги из-за того, что мое доброе имя и репутацию предприятия использовали бессовестные мошенники. Но для меня она стала вторым поворотным пунктом в жизни, потому что заставила выйти из бизнеса, где не было возможности получить какое-то вознаграждение, помимо денег, и никаких путей личного и духовного роста.

Во время Паники я всеми силами и способами боролся за то, чтобы сохранить свою компанию, но был беспомощен, как грудной младенец, и вихрь судьбы

перенес меня из лесопильного бизнеса в юридическую школу, где я благополучно расстался (хоть и лишь отчасти) со своим невежеством, неграмотностью и тщеславием – с трио, над которым невозможно одержать полную победу.

### Третий поворотный пункт

Потребовалась Паника 1907 года и крах, чтобы заставить меня пересмотреть точки приложения своих усилий и перенаправить внимание с лесопильного бизнеса на изучение юриспруденции. Ничто на свете, кроме краха – тогда я называл это крахом, – не могло бы дать такой результат.

Третий поворотный пункт в моей жизни возник благодаря провалу, и поэтому я обязательно должен сказать: любая неудача всегда заключает в себе важный урок – вопрос только в том, усваиваем мы его или нет.

Поступив в юридическую школу, я твердо верил, что, окончив ее, буду вдвойне подготовлен к тому, чтобы искать конец радуги и заполучить долгожданный горшок золота. Высшим достижением я по-прежнему считал богатство, и все мои мечты сводились к деньгам. Но именно то, к чему я так стремился, упорно ускользало из рук и казалось мне самым труднодостижимым на свете: деньги все время маячили перед носом и уплывали из-под него.

В юридической школе я учился по вечерам, а днем работал – торговал автомобилями. Приобретенный в лесопильной компании опыт в продажах пошел мне на пользу и дал преимущества. Я быстро процветал и преуспевал (и по-прежнему твердо держался принципа работать старательнее и больше, чем мне платили). Поэтому вскоре мне представилась возможность войти в предприятие по производству автомобилей. Я видел потребность в автомеханиках, поэтому открыл обучающий отдел и начал натаскивать обычных рабочих по части ремонта и сборки машин. Эта школа быстро пошла в гору, пока не начала процветать и приносить мне тысячу долларов в месяц чистой прибыли.

И снова мне показалось, будто конец радуги и заветный горшок золота уже совсем близко. И снова я решил, что наконец нашел свою нишу, и твердо верил, будто ничто не заставит меня свернуть с избранного курса или переключить

внимание с автомобильного бизнеса на что-то другое.

Мой банкир убедился, что я процветаю. Он увеличил мне кредит и поощрил к тому, чтобы вложить деньги во внешние линии бизнеса. Мой банкир казался мне самым симпатичным человеком на свете. Он ссудил мне много тысяч долларов лишь под подпись, без передаточной записи.

Но увы! Как всегда и бывает, за сладким следует горькое. Банкир ссужал мне деньги, пока я не увяз в долгах, а потом отобрал мой бизнес. Все это случилось так неожиданно и быстро, что ошеломило меня. Я даже не думал, что такое возможно. Видите ли, я был еще очень молод и неопытен, и мне предстояло многое узнать о людях, особенно о том их типе, к которому, на беду, относился мой банкир. К чести банковского дела должен сказать, что такой тип в этой сфере встречается крайне редко.

Из предпринимателя, который получает больше тысячи долларов чистой прибыли в месяц, из владельца десятка автомобилей и разного другого добра, которое мне не было нужно (чего я не знал), я в одночасье стал нищим.

Конец радуги снова исчез, и прошло много лет, прежде чем я понял, что эта неудача была величайшей удачей, какая меня когда-либо постигала. Почему? Потому что эта неудача заставила меня уйти из сферы бизнеса, никоим образом не способствовавшей моему духовному развитию, и направила все мои усилия в русло, которое подарило мне богатый опыт, столь необходимый в тот момент.

Думаю, нужно упомянуть, что через несколько лет после этого события я вернулся в Вашингтон, округ Колумбия, и из чистого любопытства навестил тот банк, где мне когда-то так щедро предоставляли кредит. Разумеется, я ожидал, что увижу процветающую и по-прежнему работающую организацию.

Каково же было мое удивление, когда я узнал, что банк лопнул, а здание теперь превратилось в столовую для рабочих, и мой бывший «друг»-банкир остался без гроша за душой. Я встретил его на улице, он был практически нищим, с красными опухшими глазами. Тогда я впервые задался вопросом: а вдруг там, где конец радуги упирается в землю, есть нечто более ценное, чем деньги?

В таких раздумьях я провел некоторое время. Но это были всего лишь сомнения, а не открытый бунт, и я недостаточно долго размышлял, чтобы получить ответ. У

меня просто возникла мимолетная мысль, которая мелькнула и растаяла.

Если бы я умел толковать жизненные события так же хорошо, как теперь, я бы разглядел в этой истории толчок, который дала мне незримая рука судьбы. Если бы я имел хоть какое-то представление о законе компенсации, то не удивился бы, встретив своего бывшего банкира нищим. Лишь гораздо позже я узнал, что мой случай был одним из сотен похожих случаев, которых было полным-полно в его деловой этике: он многих обманул так же, как меня.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

11 ноября 1918 года было подписано Компьенское перемирие – соглашение о прекращении военных действий в Первой мировой войне между Антантой и Германией во французском регионе Пикардия недалеко от города Компьень. Окончательные итоги Великой войны подвел Версальский мирный договор. – Прим. ред.

2

Джон Ячменное Зерно – персонаж английского фольклора, олицетворение урожая ячменя и самого процесса варения пива и виски. Герой баллады Роберта Бернса, известной в переводе С. Маршака, Э. Багрицкого и других. По

сюжету баллады, Джон Ячменное Зерно оказывается несокрушим и бессмертен. – Прим. ред.

3

Битва у горы Блэр – одно из крупнейших гражданских восстаний в истории США и крупнейшее вооруженное восстание со времен Гражданской войны в этой стране – произошла в 1921 году в округе Логан, штат Западная Виргиния. До 15 000 шахтеров с оружием в руках сражались против армии частных детективов, полицейских и штрейкбрехеров. Битва завершилась после указа президента о вмешательстве армии США. – Прим. ред.

4

В 2019 году – чуть меньше 13 000 долларов. – Прим. ред.

5

Банковская паника 1907 года, также известная как Паника 1907 года – финансовый кризис, произошедший в США, во время которого индекс Нью-Йоркской фондовой биржи рухнул к уровню, едва превышающему 50 % от пикового значения предыдущего года. Кризис распространился по всей стране, многие банки и предприятия объявили о своем банкротстве. – Прим. ред.

----

Купить: <https://telnovel.com/ru/napoleon-hill/vverh-po-lestnice-uspeha-kniga-motivator>

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)