

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение к циклу лекций от издателя .....</i>	<i>3</i>
<b>Принцип № 1.</b> Определенность целей .....	<b>9</b>
<b>Принцип № 2.</b> Объединение умственных усилий.....	<b>40</b>
<b>Принцип № 3.</b> Активная вера .....	<b>56</b>
<b>Принцип № 4.</b> Готовность делать больше, чем требуется .....	<b>65</b>
<b>Принцип № 5.</b> Повышение привлекательности собственной личности.....	<b>85</b>
<b>Принцип № 6.</b> Личная инициатива .....	<b>105</b>
<b>Принцип № 7.</b> Позитивное мышление .....	<b>130</b>
<b>Принцип № 8.</b> Самодисциплина .....	<b>152</b>
<b>Принцип № 9.</b> Энтузиазм .....	<b>175</b>
<b>Принцип № 10.</b> Концентрация и управление вниманием.....	<b>185</b>
<b>Принцип № 11.</b> Трезвость мышления .....	<b>200</b>
<b>Принцип № 12.</b> Учеба на трудностях и неудачах .....	<b>224</b>
<b>Принцип № 13.</b> Сотрудничество .....	<b>250</b>
<b>Принцип № 14.</b> Творчество и воображение.....	<b>261</b>
<b>Принцип № 15.</b> Забота о здоровье .....	<b>272</b>
<b>Принцип № 16.</b> Умение распоряжаться временем и деньгами .....	<b>286</b>
<b>Принцип № 17.</b> Следование законам Вселенной.....	<b>298</b>
<i>Заключение.....</i>	<i>318</i>

# ВВЕДЕНИЕ

## К ЦИКЛУ ЛЕКЦИЙ

*от издателя*

Изначально данная книга представляла собой цикл лекций для чикагской публики, прочитанный весной 1954 года. Благодаря любезному разрешению The Napoleon Hill Foundation у нас появилась возможность опубликовать эти лекции и тем самым пополнить письменное наследие Наполеона Хилла — выдающегося американского проповедника жизненного успеха.

Эта книга действительно способна помочь вам достичь любой цели. Она вдохновит вас на новые свершения и позволит понять, что богатство не сводится только к количеству денег или степени известности. Вы заслуживаете того, чтобы быть поистине богатым во всех отношениях — в личном, духовном и финансовом. Хилл обнаружил, что тот, кто стремится лишь к материальным благам, зачастую оказывается в числе самых несчастных и неудовлетворенных людей в мире, какие бы финансовые богатства он ни скопил. Чтобы обрести подлинное богатство, надо быть богатым во всех отношениях.

Доктор Хилл называет свою философию наукой личных достижений, но у вас может возникнуть вопрос, подчиняется ли успех научным законам. Могут ли шаги, ведущие к богатству, быть систематизированы и количественно измерены, чтобы давать такие же надежные результаты, как эксперименты, проводимые в лаборатории? Хилл определяет науку как умение организовывать

и классифицировать факты. Наука успеха, как и все прочие науки, имеет смысл лишь в том случае, если служит какой-то цели. Хилл подробно знакомит нас с тщательно подобранными и проверенными принципами, которые непременно приведут к желаемому богатству, если вы будете неукоснительно им следовать.

Эти замечательные лекции являются уникальным источником как для тех, кто уже давно знаком с творчеством Наполеона Хилла, так и для новичков. Публикуемые здесь материалы основаны на записях, которые он собирал всю свою жизнь, и позволяют представить его выдающуюся философию в эффективной и образной форме. В этом цикле лекций Наполеон Хилл излагает и разъясняет свои семнадцать принципов успеха, которые представляют собой кульминацию его изысканий, длившихся несколько десятков лет.

Чтобы в полной мере воспользоваться полученными знаниями, необходимо следовать указаниям Хилла, которые он давал слушателям во время чтения лекций:

- 1. Ведите записи.** Прямо сейчас заведите себе блокнот и всегда держите его под рукой. Записывайте туда получаемую информацию и собственные мысли. Это поможет лучше запечатлеть философию доктора Хилла в своем сознании и подсознании, что обеспечит ее немедленное и эффективное применение на практике.
- 2. Добавляйте собственные идеи.** По мере освоения материала расширяйте свои записи, добавляя в них как собственные мысли, так и важные идеи из газет, журналов, радио- и телепередач.
- 3. Повторяйте материал, чтобы лучше его усвоить.** Недостаточно прочитать какую-то мысль всего один раз. К материалу надо возвращаться постоянно, подкрепляя повторение не только размышлениями, но и действиями. Чем больше вы будете работать с этим курсом лекций, тем лучше он будет работать на вас.

## **СЕМНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА**

- 1. Определенность целей.** Любые свершения начинаются с постановки важной цели и составления плана по ее достижению.
- 2. Объединение умственных усилий.** Этот принцип позволяет в полной мере воспользоваться опытом, подготовкой, образованием и специальными знаниями других людей для достижения поставленных вами целей.
- 3. Активная вера.** Уверенность в успехе позволяет привести в действие силы души, благодаря которым ваши цели, мечты, планы и желания становятся явью.
- 4. Готовность делать больше, чем требуется.** Награды за труды приумножаются, когда вы даете окружающим больше, чем от вас ожидают.
- 5. Повышение привлекательности собственной личности.** Совершенствуйте свои умственные, духовные и физические качества, которые помогут вам проявить себя в полной мере и приведут к успеху.
- 6. Личная инициатива.** Лидерство в любой сфере жизни предполагает постоянную готовность лично вступить в действие.
- 7. Позитивное мышление.** Правильное отношение к делу прокладывает путь к успеху и создает средства для претворения этой философии в жизнь.
- 8. Самодисциплина.** Необходимо уметь управлять своими эмоциями, чтобы обеспечить сбалансированность разума и чувств.
- 9. Энтузиазм.** Это качество, представляющее собой динамо-машину индивидуальных достижений, помогает развить уверенность в себе и противодействовать негативным мыслям, тревогам и страхам.
- 10. Концентрация и управление вниманием.** Организуйте свои мысли. Сосредоточьтесь на успехе. Координируйте и контролируйте умственные процессы.

Используйте такое мощное средство, как самовнушение.

- 11. Трезвость мышления.** Собирайте факты, оценивайте их относительную важность, имейте голову на плечах и принимайте продуманные решения на основании логических рассуждений, а не мнений и эмоций.
- 12. Учеба на трудностях и неудачах.** Старайтесь понять причины неудач и учитесь на своих ошибках. Это поможет вам обратить неизбежные трудности и поражения себе на пользу.
- 13. Сотрудничество.** Реализуя общую цель, координируйте свои усилия с усилиями других людей. Применяйте командный подход к работе для достижения успеха в личных и деловых начинаниях.
- 14. Творчество и воображение.** Дайте волю творческой мастерской своего разума, чтобы полностью воплотить в жизнь мыслительные возможности мозга и идеалы души.
- 15. Забота о здоровье.** Хорошее физическое самочувствие является источником энергии, жизнерадостности и прекрасного настроения, которые необходимы для здоровой, счастливой и успешной жизни.
- 16. Умение распоряжаться временем и деньгами.** Необходимо извлекать максимальную пользу из имеющихся физических ресурсов.
- 17. Следование законам Вселенной.** Вы должны понимать и правильно применять природные силы и законы, управляющие Вселенной (в том числе и человеческими взаимоотношениями).

#### **ВОЗРАСТАНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ПРИНЦИПОВ ПРИ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

Каждый из перечисленных семнадцати принципов сам по себе имеет колоссальное значение, однако им свойствен синергетический эффект, при котором результат взаимодействия нескольких элементов значительно пре-

вышает сумму результатов действия каждого из этих элементов. Объясняя один из принципов, доктор Хилл зачастую делает ссылки на другие. Такие повторения и напоминания весьма полезны, поскольку подчеркивают, что все принципы взаимосвязаны и вытекают друг из друга. Как и при выпечке пирога, для достижения желаемого результата необходимо наличие всех ингредиентов. Невозможно испечь пирог из одной только муки или дрожжей. Необходимо смешать все компоненты, указанные в рецепте.

Вы также заметите, что Хилл часто употребляет слово *трансформация*. В словарях оно определяется как «изменение формы, состояния, природы или субстанции чего-либо». Это важно учитывать, чтобы понимать и применять его философию.

*Трансформация означает, что вы полностью контролируете свои мысли и чувства. Если они носят негативный характер, вы в состоянии сделать их позитивными. Если они сдерживают вас, вы можете превратить их в источник вдохновения. Если они ограничивают ваше движение вперед, вы можете обрести свободу. Вы способны трансформировать и полностью изменить те свои привычки и модели поведения, которые мешают вам добиваться успеха.*

Вы также можете заметить, что доктор Хилл постоянно ссылается на девять базовых мотивов, которые в других своих трудах он называет азбукой успеха. Их понимание очень важно, поскольку эмоции и желания являются причиной всех сознательных действий, лежащих в основе личных достижений. Мотивы как базовые элементы человеческого характера являются фундаментом, на котором строится философия Хилла. Необходимо хорошо разбираться как в собственной мотивации, так и в мотивах окружающих.

### **ДЕВЯТЬ БАЗОВЫХ МОТИВОВ**

1. Эмоции, связанные с любовью.
2. Эмоции, связанные с сексом.
3. Стремление к материальному достатку.
4. Стремление к самосохранению.
5. Стремление к свободе тела и души.
6. Стремление к самовыражению и признанию.
7. Желание жить после смерти.
8. Чувство мести.
9. Чувство страха.

Как видите, этот перечень полностью отражает природу человека, которой свойственны как положительные, так и отрицательные мотивы. Чтобы достичь богатства, мы должны хорошо разбираться в этих побудительных силах и уметь ими пользоваться.

Вас ожидает захватывающее путешествие, в ходе которого вы будете знакомиться с принципами этой философии и базовыми побудительными силами, лежащими в основе поведения индивидуума. В последующих главах вы будете брать уроки непосредственно у человека, который разработал данную философию и с ее помощью мотивировал на достижение успеха больше людей, чем кто-либо другой в истории. В этом никогда не публиковавшемся ранее цикле лекций с вами поделится своими секретами сам Наполеон Хилл — крупнейший создатель миллионеров в Америке. Занимайте первые ряды в аудитории и слушайте мудрые слова, которые изменят вашу судьбу. Приготовьтесь к самому замечательному приключению в своей жизни. Признайте за собой право быть богатыми.

## Принцип № 1

# ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛЕЙ

Давайте рассмотрим принцип определенности целей, чтобы понять, что он означает и почему является исходным пунктом любых достижений. Четко поставленная цель должна сопровождаться конкретным планом, из которого вытекают соответствующие действия.

### *Посылка № 1. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ*

У вас должна быть цель и план по ее достижению, которого нужно неукоснительно придерживаться. Не так уж важно, насколько тщательно продуман ваш план, поскольку если в ходе работы вы заметите, что в нем есть недостатки или он не работает, то всегда сможете внести в него коррективы. План может меняться, но ваша решимость выполнить его должна быть неизменной. Вы должны совершенно ясно представлять себе, к чему и зачем стремитесь. Здесь не может быть никаких «но», «или» и «если». Прочитав эту лекцию, вы поймете, почему определенность целей имеет такое большое значение.

Однако если вы просто читаете о данной философии или услышите о ней от меня, то это не принесет особой пользы. Польза будет лишь тогда, когда вы сами начнете формировать на ее основе собственные модели поведения и использовать их в повседневной жизни —

—9—  
Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>



в бизнесе, профессии, взаимоотношениях с другими людьми. Только тогда вы ощутите преимущества этой философии.

### **Посылка № 2. КАЖДОЕ ДЕЙСТВИЕ И ДОСТИЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ МОТИВОМ**

Вторая посылка заключается в том, что каждое личное достижение является результатом какого-то мотива или совокупности мотивов. Я хочу, чтобы вы накрепко усвоили следующее: вы ни при каких обстоятельствах не имеете права никого ни о чем просить, предварительно не мотивировав его. Кстати, этим умением отличаются хорошие продавцы. Они способны внушить потенциальному клиенту мотив, побуждающий его совершить покупку. В ходе общения с людьми учитесь внушать им соответствующую мотивацию на совершение нужных вам действий. Существует множество людей, которые называют себя продавцами, но никогда не слышали о девяти базовых мотивах. Им и в голову не приходит, что бессмысленно вести разговор о сделке, если у клиента отсутствует мотивация к покупке.

### **Посылка № 3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИЛЫ ПОДСОЗНАНИЯ**

Суть третьей посылки состоит в том, что любые доминирующие идеи, цели и планы, не выходящие у вас из головы и эмоционально окрашенные сильным желанием претворить их в жизнь, *переходят в подсознание, которое предпринимает все возможные усилия и ищет все доступные средства для их реализации*. Из этого вытекает психологический вывод, имеющий колоссальное значение: если вы хотите, чтобы какая-то идея стала для вас привычной и мозг сам, без вашего участия, трудился над ней, необходимо повторять ее себе раз за разом.

«С каждым днем мне во всех отношениях становится все лучше и лучше». Автором этой фразы является зна-

менитый французский психолог Эмиль Куэ. В ней содержится формула самовнушения, исцелившая тысячи человек. Вас, пожалуй, заинтересует, почему так происходит. Ведь в этой фразе нет ни сильного желания, ни страсти, а без этого любые формулы самовнушения считаются малоэффективными.

Но, оказывается, дело здесь еще и в том, насколько сильна ваша вера в эту формулу. Если я буду вам достаточно часто что-то твердить, вы в конце концов в это поверите — даже если это ложь. Как ни странно, но люди, склонные к небольшой безобидной лжи (хотя иногда не такой уж и безобидной), сами начинают в нее верить. Подсознание не делает различий между правдой и ложью. Оно не знает, что хорошо, а что плохо. Для него не существует разницы между одним центом и миллионом долларов, между успехом и неудачей. Оно принимает на веру любое утверждение, которое вы часто повторяете вслух или про себя. Поэтому для начала вы должны ясно изложить цель, записать ее в удобном для понимания виде, заучить и повторять день за днем, пока подсознание не воспримет ее и не начнет автоматически искать пути ее реализации.

Это потребует некоторого времени. Нельзя ожидать, что вы сможете в одночасье исправить все то пагубное воздействие на подсознание, которое осуществлялось годами в результате проникновения в него негативных мыслей. Но вы можете обнаружить, что подсознание отзывается быстрее, четче и позитивнее, если направляемые в него мысли имеют эмоциональную окраску, повторяются с энтузиазмом и подкреплены верой в успех.

#### ***Посылка № 4. СИЛА ВЕРЫ***

Четвертая посылка заключается в том, что любое доминирующее желание, план и цель моментально воспринимаются подсознанием, если сопровождаются верой.