

ПРАВИЛА БОГАТСТВА



**НАПОЛЕОН
ХИЛЛ**



Правила богатства

Наполеон Хилл

**Правила богатства.
Наполеон Хилл**

«АВ Публишинг»

2016

Хилл Н.

Правила богатства. Наполеон Хилл / Н. Хилл — «АВ Пабблишинг», 2016 — (Правила богатства)

Наполеон Хилл, величайший теоретик в области достижения успеха, прожил удивительную жизнь длиной в 87 лет. В его жизни бывало всякое: нищета и богатство, взлёты и падения, времена творческих застоев и, наоборот, активного созидания. Его идеи помогли множеству людей по всему миру по-новому взглянуть на жизнь. Для того чтобы донести до читателей суть своей теории, автор использует в книге реальные истории успеха из жизни богатейших людей Америки.

Содержание

Вступление. Об авторе	5
Шаг первый: желание	6
Шаг второй: вера	8
Шаг третий: самовнушение	9
Шаг четвёртый: специальные знания	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Наполеон Хилл, Джон Грэшем

Правила богатства

Вступление. Об авторе

Наполеон Хилл, величайший теоретик в области достижения успеха, прожил удивительную жизнь длиной в 87 лет. В его жизни бывало всякое: нищета и богатство, взлёты и падения, времена творческих застоев и, наоборот, активного созидания. Его идеи помогли множеству людей по всему миру по-новому взглянуть на жизнь. История его жизни не менее интересна, чем и его главная работа «Думай и богатей».

Полное имя писателя Оливер Наполеон Хилл. Он родился в Вирджинии 26 октября 1883-его года. Успешно работал журналистом в газете. Его блистательные репортажи были замечены Робертом Тейлором, владельцем издания «Bob Taylor's Magazine», который заказал у писателя ряд статей об успешных и богатых бизнесменах. Именно так в 1908-м году Хилл познакомился с промышленным магнатом Эндрю Карнеги. Тот предложил Хиллу вывести формулу успеха, проанализировав путь к успеху более чем пятисот богатейших людей Америки. Конечно же, полный вдохновения, Хилл согласился.

Фраза Карнеги, навсегда изменившая жизнь молодого репортёра, звучала так: «Нельзя допустить, чтобы каждое новое поколение шло по пути проб и ошибок. Принципы успеха просты, поэтому их нужно определить, систематизировать и изложить доступным языком».

Но только спустя 20 лет, в 1928-ом году, увидел свет первый труд Наполеона Хилла, приподнявший завесу тайны над формулой успеха. Он положил начало многолетним исследованиям личностного роста.

Во время исследований и написания трудов Хиллу приходилось работать в самых различных местах. Например, какое-то время он трудился куратором издания «Golden Rule». Успел побыть даже рекламным агентом. Во время Первой мировой войны работал в аппарате президента Вильсона. В 1933-ем году получил возможность познакомиться с Франклином Рузвельтом, Хилл занял пост советника президента.

Автор не остановился на написании книг, он начал помогать достигать успеха и богатства людям, и его популярность росла с каждым днём. В 1952-ом году Хилл основал «Ассоциацию Наполеона Хилла» – общество, занимающееся продажей его работ. Ещё одним из направлений его деятельности стало обучение людей философии личного успеха. Для этого был основан «Фонд Наполеона Хилла».

В 1953-ем году совместно с Уильямом Стоуном Хилл основал «Академию Личных Достижений». В этом учебном заведении была заочная форма обучения и даже удалённая (обучение на дому) – для людей, которые по каким-либо причинам не могли учиться очно. Много лет Хилл посвятил исследованиям в области философии личных достижений.

Жизнь великого писателя, автора бестселлеров на тему «как стать богатым и знаменитым», оборвалась 8 ноября 1970-ого года. За 87 лет своей жизни он достиг невероятного успеха. Для многих бизнесменов и политиков он стал наставником. И несмотря на то, что великого теоретика уже нет в живых, он всегда останется живым в своих трудах.

Шаг первый: желание

Для того чтобы донести до читателей суть своей теории, автор использует в книге реальные истории успеха из жизни богатейших людей Америки.

* * *

«Поистине «мысль – это вещь!», и притом могущественная, если у вас есть ясное намерение, настойчивость и жгучее желание воплотить её в деньги».

* * *

Более 50 лет назад Эдвин Барнс появился в штате Нью-Джерси, одержимый лишь единственной целью – стать деловым партнёром Томаса Эдисона. При этом он не обладал ни выдающимися способностями, ни красотой, ни богатством. Зато он выделялся среди прочих чётким представлением того, кем он хочет стать.

Конечно, он продумал множество вариантов разговора с Эдисоном, результатом которого, по его мнению, должно было стать согласие. И он отчётливо понимал, что не получит партнёрство великого учёного «с порога». Нет, конечно! Но Барнс обладал жгучим желанием воплотить свои мечты в реальность.

И вот через несколько лет Барнс стоял в конторе Эдисона уже в качестве делового партнёра. Он добился успеха и стал богатым, потому что поставил себе конкретную цель, движимый жгучим желанием, он был настойчив и не бросал начатое. Когда желание набирает все силы для победы, вам не нужны пути к отступлению: победа обеспечена.

* * *

«Одна из самых распространённых причин неуспеха – отказ от дела при первой неудаче».

«Целеустремлённость – пробный камень любого достижения, большого или малого. Сильный мужчина будет побеждён целеустремлённым ребёнком. Измените представление о своём предназначении – и вы достигнете того, что сегодня вам кажется неосуществимым».

* * *

Однажды дядюшка мистера Дерби «заболел» золотой лихорадкой и он отправился копать золото. Занял участок и копал примерно две недели, пока наконец-то не обнаружил золотую руду. Добыв первую партию, он отправил её на переплавку, где подтвердилось, что руда отличного качества. Тогда дядюшка занял деньги, купил дорогостоящее оборудование и начал бурить «золотую жилу», но та внезапно иссякла. И сколько бы он ни бурил дальше, золота всё равно не было. Отчаявшись, он бросил начатое и продал своё оборудование старьевщику за гроши.

Старьевщик, не раздумывая отправился к инженеру, который провёл все необходимые замеры и расчёты. Оказалось, что жила была всего в трёх футах от того места, где остановил свою работу дядюшка мистера Дерби. Старьевщик разбогател лишь на мысли воспользоваться советом специалиста. А мистер Дерби получил жестокий жизненный урок на примере собственного дядюшки.

* * *

«Желание можно превратить в золото».

«Всё, что желаемо и представимо, – достижимо».

* * *

И мистер Дерби на самом деле извлёк отличный урок из судьбы своего дядюшки. Делом всей его жизни было страхование, и он не собирался отказываться от запланированного результата только потому, что кто-то не захочет купить у него страховку. Его желание было таким сильным, что бизнес Дерби стал крайне прибыльным и был чуть ли не един-

ственным продающим на миллионы долларов в своём сегменте рынка. Мораль такова: никогда не отказывайтесь от своей мечты. Даже если вас окружают препятствия.

* * *

«Ваша цель – хотеть денег, хотеть так настойчиво, чтобы силой внушения желаемое стало действительным».

* * *

6 этапов превращения идеи в деньги:

Этап первый. Определить для себя сумму, которую бы Вы хотели заработать. Определение «много денег» не подходит в данном случае. Выражайте свои желания более конкретно.

Этап второй. Принять тот факт, что для достижения своих целей Вам придётся чем-то пожертвовать. И понять, а чем Вы готовы пожертвовать ради своего успеха.

Этап третий. Установить срок, по достижении которого Вы будете готовы обладать желаемым богатством.

Этап четвёртый. Сформируйте план действий для достижения желаемого. И самое главное, начинайте действовать безотлагательно, не ссылаясь на неготовность.

Этап пятый. Запишите всё: желаемые размеры богатства, жертвы, на которые Вы готовы пойти, сроки достижения цели и план действий.

Этап шестой. Ежедневно утром и перед сном читать свои записи вслух, вкладывая в это прочтение всю свою веру в успех.

Следование этим принципам очень важно само по себе, но особенно хочу выделить шестой этап. Именно он главенствует, потому что ваша основная задача – захотеть богатство настолько сильно, чтобы желаемое стало действительностью посредством силы самовнушения.

Шаг второй: вера

«Вера – катализатор всех умственных способностей».

«Вера – это единственное противоядие от неудачи».

Вера – это такое состояние ума, которое можно развить в волю. Развивая в сознании нужные мысли и образы, можно не только вызвать, но и укрепить веру. И одно из целеполагающих понятий, которое здесь необходимо отметить, – это вера в самого себя. Если такой веры не хватает или нет вовсе, то тогда самое время поговорить о самоутверждении.

Для самоутверждения необходимо пройти пять этапов. Поверьте, они вас нисколько не затруднят, если в вас горит яркий огонь желания. Итак, представляю вашему вниманию пять этапов самоутверждения.

Этап первый. Моя цель мне ясна, и у меня есть все возможности, чтобы добиться её. Главное, не жалеть усилий и себя для её достижения, Прямо сейчас, не откладывая на потом, я обещаю самому себе, что получу желаемое, и сделаю для этого всё, что в моих силах.

Этап второй. Я понимаю, что мысли – это основа моего сознания. Поэтому 30 минут ежедневно я буду выделять на развитие в себе той личности, которой я хочу стать. Для этого я буду активно, пользуясь воображением, представлять себе, какой я буду личностью при достижении целей.

Этап третий. Из психологии я знаю, что любая мысль при правильном подходе в скором времени обрастает практическими средствами. Поэтому я обещаю себе, что 10 минут в день я буду заниматься самоутверждением.

Этап четвёртый. Я абсолютно точно знаю, каких целей хочу достичь. И я не оставлю попыток и стараний, пока силы самоутверждения не хватит мне для их достижения.

Этап пятый. Я никогда не позволю себе ненависть, зависть, подозрительность, чёрствость и цинизм, потому что знаю, что ни успеха, ни богатства не построить на таких изменчивых чувствах. Плохое отношение к окружающим людям ещё никому не помогало в достижении правильных целей, и я не стану исключением. Наоборот же, я вопреки всему заставлю людей поверить в меня, поверить мне и помочь в достижении моих желаний.

Это такой «неписанный» закон жизни: дело, построенное с чистой совестью и любовью к людям, всегда будет двигаться вперёд и никогда не обернётся против того, кто его создал.

И, конечно, ещё один очень важный момент: чтобы что-то получать, нужно что-нибудь отдавать. Об этом забывать нельзя.

Шаг третий: самовнушение

«Самовнушение – центр контроля, через который индивидуум по своей воле может «засевать» желательными для него мыслями подсознание».

Самовнушение – это своего рода центр управления между сознательным и подсознательным мышлением. То есть вы сознательно можете внушить себе мысли так, что они останутся уже на подсознательном уровне. Поэтому важно помнить, что при помощи самовнушения доминирующие мысли фактически проникают в подкорку мозга и влияют не только на неё, но и на жизнь в целом, стимулируя и мотивируя её владельца.

Но обязательно необходимо контролировать свои мысли, чтобы на подкорку «записывались» именно нужные, важные. Чтобы мысли эти были подкреплены чувствами, поскольку обычные слова, не подкреплённые эмоцией, не влияют на наше подсознание. Подсознание не проведёшь! Поэтому в этом деле необходимо постоянство и настойчивость. И не расстраивайтесь, если поначалу у Вас не будет получаться контролировать своё подсознание. Будьте настойчивы и не бросайте начатое! И тогда всё получится.

Порой сила самовнушения настолько велика, что её одной более чем достаточно для успеха. Помните об этом!

Для того чтобы помочь вам установить связь со своим подсознанием, я приведу комментарии к шести принципам, описанным ранее, которые в сочетании с методикой самовнушения дадут вам отличный старт.

Уединитесь в спокойном месте (лучше в кровати перед сном). Закрыв глаза, повторяйте вслух ранее разработанную программу по достижению вашей мечты с цифрами и сроками. Вы должны представить себя уже успешным и богатым.

Представить полноценно, в деталях. И думать о том, что ваша вера настолько сильна, что вы сможете всё преодолеть, чтобы достичь желаемого.

Повторяйте эту программу утром и вечером, пока у вас не получится увидеть себя уже достигшим желаемого. И если поначалу у вас не получается, не отчаивайтесь.

Не теряйте веры. Продолжайте идти к своей цели и не останавливайтесь!

Листок с написанной программой успеха установите на видном месте, чтобы вам было его видно и утром, и перед сном в моменты, когда вы работаете со своим подсознанием. Главное помнить, что в подсознание нужно подавать запросы, наполненные чувствами. Иначе это не имеет смысла. И если у вас пока что не получается договориться с собственным подсознанием, ничего страшного. Просто продолжайте следовать указанным принципам, и вскоре у вас всё получится.

И когда это случится, то ваше подсознанием ответит вам планом действий. А как только вы поймёте, что нужно делать, то отбросив все сомнения, приступайте к работе, не медля ни секунды. Потому что промедление снизит ваши шансы добиться желаемого.

Шаг четвёртый: специальные знания

«Знание не может притянуть к себе деньги до тех пор, пока оно не организовано разумно и не устремлено с помощью детального плана действий к определённой цели».

Знания – это некий набор теоретических и практических познаний в различных областях. Также выделяют два вида знаний – фундаментальные и специальные. Фундаментальные – это общие знания, существующие у каждого человека, и они не помогут вам в накоплении богатства. Специальные знания – это куда большая сила, ими обладает уже не каждый. И именно такие знания, построенные на жизненном опыте, приносят результаты.

* * *

«Специальные знания относятся к наиболее изощрённым видам знаний, и при этом нет ничего дешевле их».

* * *

Ваша задача – сделать из этого «винегрета» всевозможных знаний орудие для достижения вашей цели. Поэтому для начала давайте определимся, что может стать источником знания.

- Полученное образование
- Собственный жизненный опыт
- Жизненный опыт, полученный вместе с другими людьми
- Учебные заведения
- Библиотеки и другие места, где хранятся опыт и знания, накопленные человечеством
- Курсы, тренинги.

* * *

«Знания – это только потенциальная сила. Вы должны организовать ваши знания таким образом, чтобы получился чёткий план действий, направленный к конкретной цели».

* * *

Сами по себе знания, которые невозможно применить на практике, никакой ценности в себе не несут. Поэтому первостепенная задача, повторюсь, систематизировать собственные знания для получения необходимого результата. И не забывайте – учиться никогда не поздно.

Если вы не можете продавать товары, то продавайте услуги. Не можете продавать услуги – продавайте идеи. Возможно, для вас станет открытием тот факт, что в этом преуспели в основном люди в возрастной категории 60-ти лет.

Если вы будете следовать рекомендациям, изложенным в этой книге, Вы сэкономите себе как минимум 10 лет жизни. Это, кстати, тоже проверенный факт.

* * *

«Поднимаемся ли мы наверх или остаёмся на дне – зависит от того, умеем ли мы контролировать обстоятельства, которые хотим контролировать».

* * *

Вот история из жизни одной женщины, которая на пути к собственной цели смогла преодолеть не только «стандартные» трудности, возникающие у каждого второго, но и расширить собственное понимание настолько, чтобы стать производителем уникальной услуги и получать заказы со всей страны. Ей удалось контролировать обстоятельства своей жизни и получить необходимый результат.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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