

УДК 334:159.9  
ББК 88.4  
Х45

*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.*

## **Napoleon Hill Is On the Air! The Five Foundations for Success**

**Хилл, Наполеон.**

Х45      Пять законов успеха. Пусть ваша мечта воплотит-  
ся в жизнь! / Наполеон Хилл. — Москва : Издательство  
АСТ, 2019. — 256 с.

978-5-17-117958-8 (Думай и богатей)

978-5-17-117957-1 (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 ты-сячам людей обрести состояние. Впервые на русском языке.

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

[vk.com/prime\\_ast](https://vk.com/prime_ast)

[instagram.com/prime.ast](https://instagram.com/prime.ast)

[facebook.com/praim.ast](https://facebook.com/praim.ast)



ISBN 978-1503942912 (англ.)

ISBN 978-5-17-117958-8  
(Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-117957-1  
(Главный секрет  
притяжения денег)

COPYRIGHT @ 2017 By the Napoleon  
Hill Foundation

© Шевцов П.,  
перевод на русский язык, 2019  
© ООО «Издательство АСТ», 2019

# СОДЕРЖАНИЕ

---

---

|  |    |
|--|----|
| <b>От редактора</b> . . . . .                    | 7  |
| <b>Введение</b> . . . . .                        | 13 |
| <b>Приветствие</b> . . . . .                     | 19 |
| Самый непослушный мальчик округа Уайз . . . . .  | 20 |
| Чего хотел Карнеги . . . . .                     | 22 |
| Деятельные мечтатели . . . . .                   | 24 |
| Наука успеха . . . . .                           | 28 |
| <b>«Главный постулат благополучия»</b> . . . . . | 30 |
| Прямой путь к богатству . . . . .                | 31 |
| Светлая сторона против темной . . . . .          | 33 |
| Самый богатый человек на свете . . . . .         | 35 |
| От самосовершенствования к богатству . . . . .   | 39 |
| Конструктивное Мышление . . . . .                | 41 |
| Формула Карнеги . . . . .                        | 43 |
| <b>Настройка разума</b> . . . . .                | 46 |
| Четырнадцать эмоций . . . . .                    | 46 |
| Десять строгих правил . . . . .                  | 50 |
| Хетфилды и Маккой . . . . .                      | 56 |
| Принцип самодисциплины . . . . .                 | 59 |

---

|   |     |
|---|-----|
| <b>Чего вы действительно хотите</b> . . . . .   | 63  |
| Цель, план, действие . . . . .                  | 63  |
| Мотивы и страхи . . . . .                       | 65  |
| Пламенное желание . . . . .                     | 68  |
| Сила правильного настроения . . . . .           | 69  |
| Ищите лучших. . . . .                           | 72  |
| Преимущества конкретизации . . . . .            | 73  |
| Алгоритм соблюдения принципа . . . . .          | 76  |
| <br>  |     |
| <b>Союз, ведущий к цели</b> . . . . .           | 84  |
| Разумное объединение . . . . .                  | 84  |
| Молодой солдат . . . . .                        | 88  |
| Захворавший фермер . . . . .                    | 93  |
| Выигрышное положение. . . . .                   | 96  |
| Яркие примеры коллективной силы. . . . .        | 99  |
| Командный дух. . . . .                          | 101 |
| Сердцевина<br>интеллектуального союза . . . . . | 101 |
| Шестеро великих . . . . .                       | 107 |
| Рузвельт . . . . .                              | 108 |
| Полезные связи. . . . .                         | 111 |
| Создавая коллектив . . . . .                    | 113 |
| <br>  |     |
| <b>Особое состояние разума</b> . . . . .        | 119 |
| «Хозяин собственной души» . . . . .             | 121 |
| Десять тысяч ошибок . . . . .                   | 122 |
| Раскройте возможности разума. . . . .           | 124 |
| Сохраняйте Конструктивное Мышление . . . . .    | 129 |
| Формула уверенности в себе . . . . .            | 131 |
| Мастерские продажи . . . . .                    | 133 |
| Пробуждение веры . . . . .                      | 136 |

---

|   |            |
|---|------------|
| <b>Главная пружина внутреннего мира . .</b>                     | <b>140</b> |
| Основа . . . . .  | 140        |
| Ментальная свобода . . . . .                                    | 141        |
| Плечом к плечу . . . . .  | 142        |
| Через тернии к звездам . . . . .                                | 143        |
| Молитва как установка на успех . . . . .                        | 144        |
| Вневременная Мудрость . . . . .                                 | 146        |
| Внутренний судья . . . . .                                      | 147        |
| От правильных мыслей к истинной вере . . . . .                  | 148        |
| Плодоносная почва . . . . .                                     | 151        |
| Ментальная оборона . . . . .                                    | 152        |
| Контроль над разумом . . . . .                                  | 154        |
| <br>  |            |
| <b>Закон возмещения . . . . .</b>                               | <b>160</b> |
| Большинство . . . . .   | 160        |
| Четырнадцать причин пройти<br>дополнительный километр . . . . . | 162        |
| Плоды активности . . . . .                                      | 168        |
| Волшебство . . . . .  | 170        |
| <br>  |            |
| <b>Предпринимательская мудрость . . . . .</b>                   | <b>174</b> |
| Сто тысяч долларов . . . . .                                    | 174        |
| «Большая пятерка» на практике . . . . .                         | 179        |
| Только вперед . . . . .   | 182        |
| Ключевые вопросы . . . . .                                      | 184        |
| История Чарльза Шваба . . . . .                                 | 186        |
| Неосязаемые бонусы . . . . .                                    | 189        |
| <br>  |            |
| <b>Рано или поздно . . . . .</b>                                | <b>192</b> |
| Честный соискатель . . . . .                                    | 192        |
| Пара карандашей . . . . .                                       | 194        |
| Основание для доверия . . . . .                                 | 201        |

---

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Первая работа . . . . .     | 202 |
| Неизбежная награда. . . . . | 205 |

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| <b>Воображение . . . . .</b>         | <b>207</b> |
| Стимул . . . . .                     | 208        |
| Изобретение мистера Эдисона. . . . . | 209        |
| Озарение простого рабочего . . . . . | 212        |
| Союз с Фордом . . . . .              | 216        |
| Как правильно созидать. . . . .      | 218        |
| Гарантии . . . . .                   | 221        |

|   |            |
|---|------------|
| <b>Заключительная беседа . . . . .</b>        | <b>223</b> |
| Мастерская . . . . .                          | 223        |
| Синтетическое против творческого . . . . .    | 225        |
| Удивительная система Доктора Гейтса . . . . . | 227        |
| Взгляд назад . . . . .                        | 230        |

|   |            |
|---|------------|
| <b>От «Фонда Наполеона Хилла» . . . . .</b> | <b>234</b> |
|---|------------|

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| <b>Об авторе . . . . .</b> | <b>236</b> |
|----------------------------|------------|

|   |            |
|---|------------|
| <b>Знакомьтесь — самый важный человек (из книги «Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми») . . . . .</b> | <b>238</b> |
|---|------------|

## ОТ РЕДАКТОРА

---

---

В 1883 году в гористой части округа Уайз, расположенного на юго-западе штата Виргиния, в очень бедной семье появился на свет Оливер Наполеон Хилл. Его отец Джеймс конкретной специальности не имел, зарабатывал на хлеб чем придется. Сара, мать мальчика, о жизни которой известно не так уж много, скончалась, когда ему было девять лет. Наполеона, старшего из двух сыновей, родители назвали в честь его богатого дяди. Надеялись, что таким образом у юноши появится шанс воспользоваться привилегиями, основанными на родстве с состоятельным предком, или даже получить часть наследства. Но этим ожиданиям не суждено было сбыться.

Зато впоследствии Наполеон Хилл сумел самостоятельно проложить себе путь к богатству и впечатляющим достижениям в сфере саморазвития. Но это случилось лишь многие годы спустя.

Итак, родившись в округе Уайз, Наполеон Хилл рос бойким мальчиком с, увы, хулиганскими манерами и часто носил с собой шестизарядный револьвер, подражая своему кумиру Джесси Джеймсу<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Джесси Джеймс (1847–1882) — известный американский бандит.

У мальчика не было почти ни одного из тех преимуществ, которые могли бы позволить ему получить нормальное образование и хоть как-то устроиться в жизни. Как потом вспоминал сам Наполеон Хилл, «Уайз славился дешевым незаконным виски, регулярными конфликтами между соседями, которые оспаривали друг у друга право на землю, и почти поголовной безграмотностью».

Когда Наполеону Хиллу было десять лет, его отец женился на хорошо образованной женщине благородного происхождения. Звали ее Марта Рейми Беннар. Влияние мачехи оказалось более чем благотворным: Наполеон стал регулярно посещать церковь, ходить в школу и согласился обменять свой шестизарядник на пишущую машинку. Начав пробовать свои силы в написании текстов, юноша вскоре почувствовал, что это занятие захватывает его как никакое другое. Это был первый проблеск таланта, который спустя годы поставит Наполеона Хилла в ряды самых известных и читаемых авторов в мире.

В 1908 году, когда Хилл трудился репортером в «Журнале Боба Тейлора»<sup>1</sup>, ему поручили сделать цикл интервью с основателем корпорации «Ю-эс стил»<sup>2</sup> Эндрю Карнеги.

Почти сразу Карнеги проникся к Наполеону симпатией и уже через пару дней предложил ему очень интересную и перспективную работу. План его был таков: он устраивает встречи Наполеона

---

<sup>1</sup> Роберт Лав «Боб» Тейлор (1850–1912) — американский политик, писатель, редактор.

<sup>2</sup> U.S. Steel — американская сталелитейная корпорация.

Хилла с самыми успешными людьми США, а тот расспрашивает их о принципах и правилах, с помощью которых они преуспели, и постепенно объединяет эти правила в философию процветания.

Молодой репортер согласился и вскоре взялся за работу. Параллельно с этими исследованиями, неоценимую поддержку в которых ему оказывал Эндрю Карнеги, Хилл не жалел сил и на другие дела. Он служил управляющим в газовой компании, затем был владельцем предприятия по производству кондитерских изделий, а также обучался в колледжах делопроизводству и предпринимательству. Кроме того, Хилл начал издавать два журнала на тему самосовершенствования — «Золотое правило» и «Журнал Наполеона Хилла». Благодаря Эндрю Карнеги, Хиллу повезло взять интервью у сотен выдающихся личностей, включая Томаса Эдисона, Генри Форда, Александра Грэма Белла, Фрэнка Уинфилда Вулворта<sup>1</sup>, Харви Файерстоуна (из «Файерстоун Тайер энд Раббер компани»<sup>2</sup>) и Джона Уонамейкера<sup>3</sup>.

В 1928 году Наполеон Хилл завершил двадцатилетнее исследование принципов благополучия

---

<sup>1</sup> Фрэнк Уинфилд Вулворт (1852–1919) — создатель первой в мире сети магазинов со свободным доступом покупателей к товарам (принцип, используемый во всех современных супермаркетах).

<sup>2</sup> Firestone Tire and Rubber Company — американская компания по производству шин и других резиновых изделий для различного применения.

<sup>3</sup> Джон Уонамейкер (1838–1922) — американский предприниматель, один из родоначальников рекламного дела, автор значимых нововведений в сфере торговли.



и опубликовал свой труд «Законы успеха», который состоял из восьми томов.

В 1937 году, когда страна была погружена в Великую депрессию, вышла в свет книга «Думай и богатей», представлявшая собой сжатую версию той философии процветания, которая была подробно описана в восьмитомнике «Законы успеха». «Думай и богатей» сейчас считается одной из лучших книг по самосовершенствованию. Она переведена более чем на сорок языков, а положительный эффект от изложенных в ней идей уже почувствовали на себе сотни миллионов читателей по всему миру.

Стремясь и дальше мотивировать людей, Наполеон Хилл написал еще ряд книг о принципах личностного роста: «Волшебная лестница, ведущая к успеху», «Как выгодно продать свои идеи», «Главный ключ к обретению богатства» и «Как повысить собственную зарплату». Хиллу довелось поработать советником у двух президентов — Вудро Вильсона и Франклина Рузвельта. В 1930—1940-е годы он продолжал просветительскую деятельность и проводил лекции в самых разных уголках страны.

В 1941 году доктор Уильям Пламер Джейкобс, глава Пресвитерианского колледжа в Клинтоне, штат Южная Каролина, пригласил Хилла, чтобы известный философ и оратор принял непосредственное участие в создании брошюр под общим названием «Ментальный взрыв», включающих в себя краткое изложение семнадцати основных принципов процветания.

Спустя десять лет Хилл начал постепенно отходить от активного ведения дел, но в 1952 году,

выступая с речью в клубе «Ротари»<sup>1</sup> в Чикаго, познакомился с известным страховым агентом Клементом Стоуном и изменил свои планы.

Тот признался, что вот уже много лет подряд бесплатно распространяет экземпляры книги «Думай и богатей». Стоун всей душой верил в сформулированные Хиллом законы благополучия и убедил его повременить с уходом на пенсию. Чуть позже они совместно создали курс обучения, основанный на теории и практике Наполеона Хилла, и написали ставшую вскоре невероятно популярной книгу «Как добиться успеха с помощью Конструктивного Мышления».

В 1953 году по инициативе Клемента Стоуна местная радиостанция в Джексоне, штат Миссисипи, начала регулярно транслировать интервью с Наполеоном Хиллом. Циклом этих передач Стоун и Хилл стремились помочь своим соотечественникам стать счастливее и успешнее. Интервью пришлось по душе слушателям, и вскоре Наполеон Хилл стал распространять свои идеи не только через радиозфир, но и на телевидении. Он усердно выполнял эту просветительскую работу вплоть до своей кончины в 1970 году.

В настоящей книге приведены тексты этих интервью. И у читателей теперь есть возможность ознакомиться с мыслями и рекомендациями,

---

<sup>1</sup> *Rotary club* — название каждого из клубов, объединенных в организацию «Ротари интернешнл» (*Rotary International*), основанную адвокатом Полом Харрисом в 1905 году. Цель организации — способствовать развитию плодотворных взаимоотношений между предпринимателями, бизнесменами и представителями других категорий профессиональной элиты, а также совместно осуществлять гуманитарные проекты.

которыми Хилл в 1953 году начал делиться с неравнодушными радиослушателями.

В цикле этих бесед Наполеон Хилл особое внимание уделяет «Большой пятерке» принципов процветания. В нее входят: *конкретизация намерений, коллективные ментальные усилия, прикладная вера, дополнительный километр и творческое осмысление*. Хилл приводит примеры того, как именно «Большая пятерка» помогла людям стать счастливыми и успешными. Кроме того, он не раз упоминает о некоем одном, наиболее важном принципе, без соблюдения которого никто не способен достичь высших уровней благополучия. Наполеон Хилл так и не приоткрыл завесу тайны над этим, как он сам его называл, «Главным постулатом благополучия» и, судя по всему, хотел, чтобы люди сами пришли к разгадке. Возможно, это удастся сделать вам, если вы внимательно ознакомитесь с приведенными в данной книге текстами бесед с Наполеоном Хиллом.

## ВВЕДЕНИЕ

---

---

**Ж**ивя в городе Конвей, в штате Южная Каролина, и уже отпраздновав некоторое время назад свой восьмидесятилетний юбилей, я продолжаю работать врачом, являюсь председателем Фонда имени Наполеона Хилла и племянником замечательного человека, в честь которого была названа эта организация. Разумеется, я с огромной радостью согласился поделиться с «Гранд Харбор Пресс» воспоминаниями о том, каким человеком был Наполеон Хилл в годы моего детства.

Родители развелись, когда я был еще совсем маленький, и мы вместе с мамой и тетей, Энни Лу Норман, переехали в Клинтон, штат Южная Каролина. Тетя устроилась в издательскую фирму Уильяма Пламера Джейкобса, президента Пресвитерианского колледжа, и трудилась не покладая рук. Поскольку у нее совсем не оставалось времени на домашние хлопоты, она предложила моей матери, в ту пору еще не имевшей каких-либо профессиональных навыков, выполнять эту работу взамен на материальную помощь.

Подобное покровительство тетя Энни оказала не только нам с мамой. Вскоре приехала еще одна моя тетя — Мэри, вместе со своими двумя

дочками и, к моему великому огорчению, парой собачек. Дом наш был трехэтажный, большой, но я все же чувствовал стеснение, потому что среди всех его жильцов был единственным представителем мужского пола. Ведь время от времени у меня, разумеется, возникала потребность общаться с мужчинами, чье влияние могло хотя бы частично восполнить отсутствие отцовского авторитета. Видимо, судьба возложила эту функцию на друзей моего папы: они были так добры, что нередко брали меня с собой на рыбалку или охоту.

Но вот однажды Энни Лу приняла нового постояльца — мужчину, приехавшего в Клинтон по приглашению доктора Джейкобса, чтобы написать цикл книг о саморазвитии и прочесть лекции. Речь идет, конечно, о Наполеоне Хилле.

Господин Хилл был известным и успешным писателем: его книга «Думай и богатей» к тому моменту уже четыре года оставалась в ряду самых популярных среди американских читателей. Правда, я в силу возраста тогда не осознавал важности этого достижения. Новый квартирант, казалось, не расслаблялся ни на минуту: первую половину дня проводил за письменной работой, а по вечерам выступал с лекциями, каждый раз в разных местах. Поначалу мы разговаривали с ним крайне редко, но я помню, как в один декабрьский день 1941 года я подошел к радиоприемнику, по которому передавали новости, и переключил на другую волну. Зазвучал голос диктора, читавшего, как и положено по воскресеньям, юмористический рассказ — как раз то, чего я хотел в ту минуту! Но Наполеон Хилл вдруг пожурил меня и сердито попросил вернуться на прежнюю частоту: в то

воскресенье было совершено нападение на Перл-Харбор. С тех пор господин Хилл стал часто беседовать со мной о происходящих в мире событиях. Как оказалось, он обладал обширными знаниями о политических и социальных проблемах. Я, разумеется, проникся глубоким уважением к нашему необычному постояльцу и слушал его с удовольствием.

Помню, как-то раз, роюсь в вещах, хранившихся в нашей кладовой, я обнаружил несколько обернутых бумагой книг. Естественно, мальчишеское любопытство заставило меня немедленно разорвать упаковку и посмотреть, нет ли среди этой литературы чего-нибудь интересного для меня. Оказалось, это были как раз те брошюры, для создания которых к нам и приехал Наполеон Хилл, вдохновленный на эту работу доктором Джейкобсом. Мне показались особенно интересными две из них: в первой речь шла о *конкретизации намерений*, в другой — о так называемом *дополнительном километре*, который, кстати, с того самого дня стал моим любимым принципом в жизни. Я много-много раз перечитывал эти две брошюры, жадно впитывая информацию об универсальных законах благополучия и о важности «Большой пятерки», о которой не раз будет упомянуто в данной книге.

Наполеон Хилл и Энни Лу почти сразу прониклись симпатией друг к другу, и довольно скоро господин Хилл начал ухаживать за ней, на что моя тетья реагировала вполне благосклонно.

Наполеон Хилл водил весьма нестандартно выглядящий автомобиль марки «Де Сото»: длина капота и багажника была внушительная. Когда