

УДК 159.922
ББК 88.52
Х45

Napoleon Hill
THE MAGIC LADDER TO SUCCESS

Originally published in 1930, copyright not renewed.
© JMW Group, Inc. Larchmont, New York
Rights licensed exclusively by JMW Group Inc., Larchmont, New York

Хилл, Наполеон.

Х45 **Думай и процветай / Наполеон Хилл ; [пер. с англ. С.М. Богданова]. — Москва : Эксмо, 2019. — 240 с. — (Классические бестселлеры по саморазвитию).**

ISBN 978-5-04-095304-2

Благодаря идеям, которые легли в основу этой книги, были построены тысячи гиперуспешных бизнесов и заработаны миллионные состояния. Чтобы написать ее, Наполеон Хилл по договоренности с легендарным американским промышленником Эндрю Карнеги провел около 500 интервью с очень успешными людьми. Среди них:

- Франклин Рузвельт,
- Генри Форд,
- Джон Рокфеллер,
- Томас Эдисон,
- Уильям Ригли и др.

В беседах с этими исполинами американского бизнеса автор сформулировал 17 законов богатства и процветания. Следуя им, можно навсегда избавиться от страха поражения, научиться преодолевать трудности и сохранять высочайшую работоспособность.

УДК 159.922
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-095304-2

© Деревянко Е., перевод на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

КЛАССИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ ПО САМОРАЗВИТИЮ

Наполеон Хилл

ДУМАЙ И ПРОЦВЕТАЙ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Л. Романова*
Младший редактор *И. Стародубцева*
Художественный редактор *Г. Булгакова*

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-магазин : www.book24.kz

Интернет-дуken : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

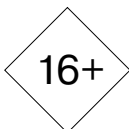
www.eksmo.ru/certification

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 03.06.2019. Формат 60x90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 15,0.

Доп. тираж 3000 экз. Заказ



ISBN 978-5-04-095304-2



9 785040 953042 >

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
ОТВОЯ КНИЖКА ДО КНИГИ



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо», г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел.: /факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге. Адрес: 192029,
г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбург. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: retgova.ea@ekal.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».

Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,

г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350019, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01 (02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж

Cash&Carry в г. Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,

пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outlet». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: ekmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91,92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербова, д. 17а.

Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com

**Полный ассортимент продукции Издательства «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине www.chitai-gorod.ru.**
Телефон единой справочной службы 8 (800) 444 8 444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»
www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. E-mail: imarket@eksmo-sale.ru

EKSMO.RU
новинки издательства



ЧЕМУ УЧИТ ЭТА КНИГА

- ✓ Как превратить жгучее желание в реальные достижения — Урок первый
- ✓ Что отличает успешных людей от неудачников — Урок второй
- ✓ Какие страхи стоят на вашем пути к успеху — Урок третий
- ✓ Почему так важно заниматься накоплениями — Урок четвертый
- ✓ Как развить в себе навыки инициативы и лидерские качества — Урок пятый
- ✓ Почему нужно научиться быстро принимать решения — Урок пятый
- ✓ Как развить воображение, чтобы оно начало подсказывать вам удачные идеи — Урок шестой
- ✓ Как энтузиазм облегчает любую работу — Урок седьмой
- ✓ В чем опасность недостатка самоконтроля — Урок восьмой

- ✓ Как привычка делать больше, чем положено, способствует успешной карьере —
Урок девятый и Урок шестнадцатый
- ✓ Как компенсировать недостаток актерского мастерства, необходимого для успешного взаимодействия с людьми — Урок десятый
- ✓ Как научиться четкому мышлению —
Урок одиннадцатый и Урок пятнадцатый
- ✓ Как концентрация помогает стать миллионером — Урок двенадцатый
- ✓ Как закон сотрудничества объединяет все предыдущие законы — Урок тринадцатый
- ✓ Как привлекать людей к сотрудничеству —
Урок тринадцатый и Урок шестнадцатый
- ✓ Почему временные поражения практически обязательный этап на пути успеха —
Урок четырнадцатый
- ✓ Как недостаток знаний и страхи ведут к нетерпимости — Урок пятнадцатый
- ✓ Как получать от людей то, что вы от них хотите — Урок шестнадцатый
- ✓ Как поддержать физическое здоровье —
Урок семнадцатый

СОДЕРЖАНИЕ



ЧЕМУ УЧИТ ЭТА КНИГА	5
ПРЕДИСЛОВИЕ	9
УВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ НАПОЛЕОНА ХИЛЛА	13
КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ	18
СЕМНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ ЗАКОНА УСПЕХА	20
Урок первый. МОЗГОВОЙ ЦЕНТР	23
Урок второй. КОНКРЕТНАЯ ЦЕЛЬ	105
Урок третий. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ	113
Урок четвертый. ПРИВЫЧКА К НАКОПЛЕНИЮ	119
Урок пятый. ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО	125
Урок шестой. ВООБРАЖЕНИЕ	131
Урок седьмой. ЭНТУЗИАЗМ	143
Урок восьмой. САМОКОНТРОЛЬ	147
Урок девятый. ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОЛОЖЕНО	151
Урок десятый. ПРИЯТНАЯ ЛИЧНОСТЬ	155

Урок одиннадцатый. ЧЕТКОСТЬ МЫШЛЕНИЯ	167
Урок двенадцатый. КОНЦЕНТРАЦИЯ	171
Урок тринадцатый. СОТРУДНИЧЕСТВО	179
Урок четырнадцатый. ПОЛЬЗА ОТ НЕУДАЧИ	189
Урок пятнадцатый. ТЕРПИМОСТЬ	201
Урок шестнадцатый. ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО СОТРУДНИЧЕСТВА	205
Урок семнадцатый. НАВЫКИ ПОДДЕРЖАНИЯ ЗДОРОВЬЯ	211
Примечание редактора к первому изданию	233

ПРЕДИСЛОВИЕ



Эта книга была опубликована семью годами раньше «Думай и богатей». Несмотря на то, что она мало чем уступала главному бестселлеру Наполеона Хилла, «Думай и процветай!» оказалась несколько менее популярной. Многие исследователи работ автора связывают это с неудачным временем ее издания — началом Великой депрессии, когда покупательская способность жителей США упала до минимума.

Однако это не делает книгу менее ценной. Идеи, содержащиеся в ней, не только создали основу для будущего бестселлера, но и помогли миллионам читателей проложить свой путь к процветанию. В «Думай и процветай!» Хилл впервые опробовал свои знаменитые семнадцать правил успеха и убедился в том, что они способны творить чудеса. Наполеон Хилл представляет нам жизненные принципы, подходы и установки, почерпнутые непосредственно

у величайших исторических фигур американского бизнеса, — результат пяти сотен бесед с гигантами делового мира его эпохи.

Сегодня, если ввести имя «Наполеон Хилл» в поисковую строку раздела книг на *Amazon.com*, появится почти восемнадцать тысяч ссылок. Эксперты по мотивации не перестают упоминать автора «Думай и процветай!» в книгах, посвященных таким разным темам, как похудение, спортивное пятиборье, коммуникации, первая помощь, подростки, биржевая торговля онлайн, фэн-шуй, лидерство, организация гастролей музыкальных коллективов, дзен и многим другим. Ему удалось сделать свое имя столь же знаменитым, как и имена тех, кого он интервьюировал.

На надгробной плите автора этой книги вполне можно было бы поместить фразу другого знаменитого Наполеона: «К черту обстоятельства, я сам создаю обстоятельства».

Патриция Дж. Хоран



В основе этой книги лежит анализ жизненного пути более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, признанных неудачниками.

В своей работе по сбору данных и их анализу я воспользовался значительным содействием — как личным, так и в виде возможности изучения их жизненного пути — Генри Форда, Джона Бэрроуза, Лютера Бербэнка, Томаса А. Эдисона, Харви С. Файерстоуна, Джона Д. Рокфеллера, Чарлза М. Шваба, Вудро Вильсона, Уильяма Ригли-мл., Э. Д. Ласкера, И. Э. Файленна, Джона Уонамейкера, Маршалла Филда, Уильяма Говарда Тафта, Ф. У. Вулворта, Джорджа Истмэна, Чарлза П. Стайнметца, Теодора Рузвельта и Александра Грэхема Белла.

Из названных выше людей все же следует особенно отметить Генри Форда и Эндрю Карнеги, ко-

торые внесли наибольший вклад в создание этой книги. Именно мистер Карнеги предложил написать ее, а жизненный путь и трудовые свершения Генри Форда предоставили бесценный материал, во многом послуживший наглядным подтверждением правоты изложенных мною взглядов.

Наполеон Хилл

УВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ НАПОЛЕОНА ХИЛЛА



Три поколения моих предков довольствовались жизнью в бедности и невежестве. И я наверняка последовал бы по их стопам, если бы мне не повезло с мачехой — волевой и образованной женщиной. Бедность и безграмотность злили ее, и, говоря об этом, она вовсе не шутила.

Мачеха добровольно приняла на себя задачу пробудить в нашей семье амбиции, начав с отца, которого она отправила учиться в колледж — в возрасте сорока лет! Затем она взялась за управление так называемой «фермой» и нашей небольшой деревенской лавкой, при этом не забывая заботиться о пятерых детях — троих собственных и двоих, включая меня, приемных. Ее пример оставил неизгладимый отпечаток на всей моей жизни.

Именно мачеха тридцать лет назад, высказавшись очень просто, но в то же время емко, прочно

поселила в моем уме убеждение, что жизнь можно изменить. Она научила меня тому, насколько важно иметь большую и одновременно очень конкретную цель. Позднее этот принцип стал настолько существенным фактором достижения успеха, что я поставил его на второе место среди семнадцати принципов, изложенных в этой книге, написанию которой я посвятил четверть века. Этот труд является результатом анализа жизненного пути и свершений более ста человек, мужчин и женщин, каждому из которых удалось достичь выдающихся результатов в своем деле, и более двадцати тысяч человек, которых признали неудачниками.

Тому, что я не мог закончить этот труд ранее, есть несколько причин. Во-первых, масштабность исследования, лежащего в его основе. Во-вторых, что не менее важно, я должен был проверить на *собственном* опыте действенность *Закона Успеха*, прежде чем предлагать его другим людям.

Начав сбор материала для формулирования *Закона Успеха*, я не собирался создавать систему взглядов, которая изложена в этом труде. Сперва я намеревался уяснить, как другие люди приобрели богатство, — чтобы последовать их примеру. Но с годами я стал осознавать, что понимание механизма успеха интересует меня намного больше, чем простая тех-

нология обретения богатства, пока наконец первое окончательно не вытеснило второе.

Помимо вдохновляющего примера моей мачехи, мне посчастливилось встретиться с такими легендарными личностями, как Александр Грэхем Белл и Эндрю Карнеги. Они не только поощрили меня к дальнейшей исследовательской работе, но и снабдили большим количеством важных научных данных, которые легли в основу философии Закона Успеха. Затем я встречался со многими другими выдающимися деятелями, не просто вдохновлявшими меня на создание науки об успехе, но давшими мне возможность сполна воспользоваться их собственным богатым опытом.

Я упомянул об этих подробностях по причине, которую считаю очень важной. Дело в том, что разница между успехом и неудачей часто (если вообще не всегда) определяется воздействием окружающей среды, которое обычно может быть сведено к воздействию *одной личности*.

В моем случае такой личностью была мачеха.

Если бы она не заронила семя амбиций в мой разум, я никогда не создал бы науку об успехе, которая в настоящее время служит добрую службу миллионам людей во всех цивилизованных странах мира.

Когда Закон Успеха находился еще в экспериментальной фазе разработки, я лично доносил его до людей, читая лекции, которые посетили не менее ста тысяч человек. Это было частью моего плана — испытать действие закона на практике, прежде чем опубликовать его в качестве учебной литературы. Многие из тех, кто получил на этих лекциях первый заряд амбиций, с тех пор стали по-настоящему состоятельными, хотя, возможно, теперь они не вспоминают первопричину своего процветания.

Закон Успеха был переведен на множество иностранных языков, его преподают во всем мире. Миллионы людей загорелись мыслью освободиться от нищеты и достичь лучшего положения. Более того, наша эпоха научных открытий разумно обосновала семнадцать принципов Закона Успеха, что позволило ему занять еще более видное место, чем раньше. Сегодня можно говорить о явной востребованности серьезной программы достижения процветания, которая может вдохновлять людей с надеждами и амбициями на феноменальные свершения.

В прошлом мне пришлось встретиться с суровыми испытаниями и лишениями, нищетой и неудачами. Но все эти трудности с лихвой возмещаются счастьем и процветанием, которые достигнуты многими другими людьми — с моей помощью.