

ПРАВИЛА БОГАТСТВА



**НАПОЛЕОН
ХИЛЛ**



Правила богатства

Наполеон Хилл

Правила богатства. Наполеон Хилл

«АБ Паблшинг Трейд»

2016

Хилл Н.

Правила богатства. Наполеон Хилл / Н. Хилл — «АБ Паблишинг Трейд», 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.

© Хилл Н., 2016

© АБ Паблишинг Трейд, 2016

Содержание

Вступление. Об авторе	5
Шаг первый: желание	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

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-го 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 старьёвщику за гроши.

Старьёвщик, 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. Старьёвщик 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 единственным продаю-

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

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.