

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

# ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

Ранние работы о достижении  
личного и профессионального успеха



С комментариями Entrepreneur Media

**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей: Ранние**  
**работы о достижении личного**  
**и профессионального успеха**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73542138](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73542138)  
Думай и богатей. Ранние работы о достижении личного и  
профессионального успеха: Попурри; Минск; 2026  
ISBN 9789851564350*

### **Аннотация**

Автор предлагает задуматься о конкретных шагах на пути к успеху и определить их с помощью лестницы успеха. Ведь путь к успеху – это путь борьбы, на котором любые беды зачастую становятся потенциальным благом. Неудачи дают возможность остановиться и задуматься о том, чего вы хотите и куда собираетесь двигаться дальше. Это шанс определить для себя новый путь. Если правильно оценить их, они станут краеугольным камнем завтрашнего успеха. И если человек понимает, что благодаря труду, сопротивлению, усилиям, несчастьем рождается сила, то не останется надолго жертвой обстоятельств, какими бы сложными они ни казались.

# Содержание

Предисловие	6
Введение	10
Глава 1	13
Как получить максимум пользы от чтения этой книги	19
Глава 2	22
Предисловие	23
Первый поворотный момент	27
Второй поворотный момент	31
Третий поворотный момент	35
Четвертый поворотный момент	39
Конец ознакомительного фрагмента.	41

# **Наполеон Хилл Думай и богатей: Ранние работы о достижении личного и профессионального успеха**

Перевел с английского Владимир Боженков по изданию:  
NAPOLEON HILL'S FIRST EDITIONS: ON  
MASTERING PERSONAL AND PROFESSIONAL  
SUCCESS / Napoleon Hill. Actions and Annotations by  
Entrepreneur Media. – Entrepreneur Press.

Охраняется законом об авторском праве.

Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

© 2020 by Napoleon Hill Foundation

© Перевод на русский язык, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2025

\* \* \*

# Предисловие

Наполеон Хилл родился в 1883 году в небольшом доме в горах Юго-Западной Вирджинии. Те края были известны тремя особенностями: кровной враждой между семьями поселенцев, самогоном и невежеством местных жителей. Размышляя о своем детстве в неопубликованной автобиографии, Хилл говорил: «На протяжении трех поколений мои родственники рождались, жили и страдали в невежестве и бедности, а после умирали, так и не выйдя за пределы этих гор». Хилл часто упоминал эти ранние годы своей жизни в статьях, речах и книгах.

Родившись в отдаленном районе с крайне ограниченными возможностями для достижения успеха, Наполеон потерял мать, когда ему было всего 9 лет. Через год после этой трагедии отец женился вновь. Мачеха – образованная женщина, дочь доктора и вдова директора школы – быстро прониклась к мальчику симпатией и рассмотрела в нем потенциал. Она поощряла стремление Наполеона писать, в результате, еще будучи подростком, он уже составлял небольшие новостные заметки для местных газет.

Наполеон окончил местную двухгодичную среднюю школу и решил поступить в бизнес-школу, чтобы стать секретарем – именно так в то время называли административных помощников. После окончания бизнес-школы Хилл напи-

сал генеральному прокурору Руфусу Айерсу с просьбой помочь найти работу. По профессии юрист, Айерс был настоящим предпринимателем. Он владел собственным банковским, угольным и лесопильным бизнесом. Хилл устроился на работу к Айерсу, и новой страстью юноши стало желание стать юристом.

Наполеон убедил своего брата Вивиана подать заявление в Школу права Джорджтауна. Неунывающий оптимист, Хилл считал, что сможет содержать себя и брата, и вскоре получил работу в журнале, который принадлежал Бобу Тейлору, сенатору и бывшему губернатору штата Теннесси. На основе интервью со знаменитыми предпринимателями и промышленниками Наполеон Хилл составлял истории успеха, что в результате стало делом всей его жизни.

Одним из первых было интервью с Эндрю Карнеги. Это оказался интересный образец для изучения принципов успеха. Карнеги приехал в Соединенные Штаты, когда ему было 12 лет. На тот момент он имел совсем небольшое образование, но начал быстро продвигаться к успеху и к тридцати пяти годам вошел в число крупных промышленников страны. Объединив различных производителей стали в корпорацию U.S. Steel, Карнеги нажил огромное состояние.

Хилл с энтузиазмом слушал своего героя, рассуждавшего о принципах достигаторства<sup>1</sup>. Карнеги рассматривал свое

---

<sup>1</sup> Достигаторство – стремление к постоянному совершенствованию и стратегия достижения целей, основанная на уверенности, что все необходимое для этого

скромное происхождение как вдохновляющий пример преодоления всех препятствий и достижения желаемого. Отправной точкой для успеха он называл определенность цели.

Карнеги предложил Хиллу изучить биографии великих лидеров, обработать полученную информацию и сделать доступной для людей в качестве инструмента, который поможет им добиться успеха. Хилл принял этот вызов. Карнеги не платил за выполнение этого задания, но познакомил собеседника с величайшими людьми Америки.

Статьи из журналов *Napoleon Hill's Magazine* и *Hill's Golden Rule* дают нам представление о будущих книгах нашего героя. Опубликованная в 1928 году первая книга Хилла «Закон успеха» имела оглушительный успех. Автор получал до трех тысяч долларов в месяц – почти 100 лет назад это были очень большие деньги.

В 1937 году Хилл завершил работу над книгой «Думай и богатей», которая до сих пор продается сотнями тысяч экземпляров по всему миру. У этой книги есть свои преданные читатели, которые понимают, что раскрытая в ней философия успеха так же актуальна, как и в год создания. Аудитория настолько хорошо приняла книгу, что практически сразу ее трижды переиздали и продавали по необычно высокой цене – 2,50 доллара за экземпляр, хотя страна тогда переживала Великую депрессию. И это было до появления масс-медиа и маркетинга!

В 1940-х годах Хилл продолжал распространять принципы успеха, участвуя в радиопрограммах студии Warner Brothers в Голливуде, а затем в передачах телеканала WGN в Чикаго. Наполеон Хилл проводил семинары, читал лекции и выступал на встречах, а затем основал некоммерческий фонд для распространения принципов успеха по всему миру. Хилл умер в 1970 году в возрасте восьмидесяти семи лет, но его произведения по-прежнему популярны.

Мы надеемся, что эта книга, дополненная комментариями, советами и материалами бизнес-экспертов журнала Entrepreneur, позволит вам более глубоко понять содержание и масштаб работ Наполеона Хилла. Возможно, вы уже давно изучаете его труды, такие как «Закон успеха», «Думай и богатей» или другие бестселлеры. Возможно, вы только начинаете знакомиться с этим автором. В любом случае вы, без сомнений, почерпнете здесь бесценные знания.

*Дон М. Грин,*

*исполнительный директор фонда Наполеона Хилла*

# Введение

*От редакторов журнала Entrepreneur*

Когда Наполеон Хилл начал писать об успехе, он, возможно, не осознавал, какое влияние его работа окажет на будущие поколения писателей, мыслителей и бизнес-сообщество. Ранние интервью и последующие статьи и эссе стали основой всего, что мы читаем сегодня на тему успеха. И это не случайно: речь идет о вечных концепциях, которые выдержали испытание временем. Возьмите любую книгу об успехе – и вы найдете в ней выдержки из работ Хилла о привычках, успехе, ведении переговоров и уважении к коллегам. Базисное представление Хилла о том, как может выглядеть успех, остается актуальным до сих пор.

Независимо от личных представлений мы все в той или иной форме стремимся к успеху. И путь к его достижению может быть долгим и сложным. Мы надеемся на быстрые решения – и часто их не находим. Мы ставим перед собой цели – часто слишком высокие. Мы полагаемся на других, надеясь, что нам помогут проложить путь к успеху, – но часто разочаровываемся. В конечном счете мы понимаем, что только сами обладаем истинным ключом к успеху.

Наполеон Хилл знал это. Он знал, что успех полностью зависит от одного-единственного фактора: от нас самих. То, как мы ориентируемся в мире и как относимся к другим, –

основа нашего успеха как в бизнесе, так и в жизни.

## **Как пользоваться этой книгой**

Эта книга представляет собой выдержки из ранних произведений Наполеона Хилла и охватывает весь спектр задач: от вдохновляющего чтения до практических советов. Помните, что каждая статья – продукт времени и места, в которых она создавалась. Поэтому некоторые языковые обороты могут показаться вам непривычными. Мы постарались сохранить оригинальную стилистику автора, но все же адаптировали тексты, чтобы упростить восприятие и помочь вам лучше ориентироваться в содержании.

В каждом разделе есть советы читателям и блок «Практическое задание для предпринимателя». Это должно помочь вам применить знания, почерпнутые из каждой оригинальной статьи Наполеона Хилла, к вашей жизни и бизнес-опыту наиболее оптимальным способом. В конце книги вы найдете подборку вопросов для обсуждения, которые сможете использовать в своей читательской группе, на семинаре или даже самостоятельно, чтобы продолжить разговор об успехе.

## **Используйте свою силу**

Наполеон Хилл однажды сказал: «Все возможности, ко-

которые нужны в жизни, ждут вас в вашем воображении... Воображение – это мастерская вашего разума, способная превращать энергию разума в достижения и богатство». Так чего же вы ждете? Используйте воображение, чтобы расширить представление об успехе. Подумайте, какую жизнь хотите иметь. Хотите ли вы развиваться в качестве самозанятого? А может, хотите выйти за пределы офиса и стать предпринимателем? Возможно, вы хотите создать источник пассивного дохода, который позволит уделять больше времени семье и развлечениям. Или, возможно, вы хотите сосредоточиться на не связанных с работой делах: проводить больше времени с семьей, посвящать себя хобби и интересам или даже волонтерству и изменению окружающего мира. Успех может выглядеть так, как вы хотите, и все, что вам для этого нужно, – воображение и стремление воплотить мечты в реальность. Так давайте начнем прямо сейчас!

# Глава 1

## Что вам нужно знать

Первое, что вам нужно знать, – это как понимать вступление к первой статье Наполеона Хилла «Край радуги». Автор начал эту статью с утверждения, которое хорошо понимали читатели в момент написания текста, но которое непонятно читателям современным. Хилл заявил, что представленная история – пересказ драматичных поворотных моментов, случившихся в его жизни за последние 20 лет. Но следом отметил, что друзья попросили его не раскрывать последнюю часть истории. Что же имелось в виду?

Речь шла о скандале, который произошел годом ранее. Чтобы понять, почему это было так важно для Хилла, следует знать, что *Napoleon Hill's Magazine*, в котором появилась статья, был его вторым журналом. А причиной скандала стало отстранение Хилла от должности издателя его первого журнала – *Hill's Golden Rule*.

Идея *Hill's Golden Rule* возникла у Наполеона Хилла в День примирения, 11 ноября 1918 года. Источником вдохновения послужило окончание Первой мировой войны. В тот день Хилл дал себе слово создать новый журнал, чтобы продвигать философию золотого правила в отношении личных достижений и успехов в бизнесе. Журнал вышел в свет в ян-

варе 1919 года, как только у Наполеона появился партнер, который разделял его взгляды. Успех был мгновенный.

Для Хилла этот журнал казался воплощением всего, о чем он мечтал и ради чего работал. Hill's Golden Rule дал возможность делиться с миллионами читателей секретами успеха, которые удалось сформулировать за годы исследований и бесед с самыми известными людьми Америки. Теперь можно было делиться выводами, которые начинающий издатель сделал на основе собственных триумфов и неудач в бизнесе. Журнал Hill's Golden Rule во всех отношениях был выражением личности, таланта, философии и страсти Хилла.

В конце лета 1920 года Наполеон Хилл обнаружил, что его партнер пытался захватить контроль над журналом. Сначала поступило предложение за хорошие деньги подписать соглашение с обещанием уйти из издательского дела. Хилл отказался. После этого в октябрьском выпуске он увидел, что его имя исчезло из названия журнала.

Нашему герою потребовался месяц, чтобы прийти в себя. А затем Хилл смог жестоко отомстить обидчику.

Через два месяца Хилл переехал из Чикаго в Нью-Йорк и открыл новое периодическое издание – Napoleon Hill's Magazine. Первый выпуск вышел в апреле. К моменту появления сентябрьского номера со статьей «Край радуги» стало ясно, что Хилл добился почти невиданного успеха: журнал стал приносить прибыль в первый же год своего существования.

Публикация статьи совпала с годовщиной отстранения Наполеона Хилла от издания журнала Hill's Golden Rule, что объясняет намеренные недомолвки во вступлении к «Краю радуги».

Размещенная в главе 3 этой книги статья «Личная оценка семи поворотных моментов в моей жизни» впервые увидела свет в декабрьском номере журнала Hill's Golden Rule за 1919 год. Использованное в статье немецкое слово kultur часто встречалось в газетах во время войны с Германией. С того времени прошло чуть больше года. Для немецкой элиты термин kultur символизировал чувство национальной гордости и веру в естественное превосходство Германии над другими народами и нациями, а также убежденность в необходимости подчинения личности для блага государства.

В рассматриваемой нами статье есть еще один момент, который может быть непонятен современным читателям. Хилл упоминает, что стоял у могилы Джона Ячменное Зерно. В те времена под этим именем подразумевали виски и другие крепкие алкогольные напитки. Говоря о «похоронах» Джона, Хилл имел в виду ратификацию в том же году восемнадцатой поправки и закона Волстеда, который 16 января 1920 года ввел в США сухой закон.

Статья «Когда человек любит свою работу» в главе 4 этой книги перепечатана из октябрьского номера журнала Napoleon Hill's Magazine за 1921 год. Здесь автор предсказывает, что президент Хардинг пошлет американские вой-

ска для урегулирования конфликта, разгоревшегося вокруг шахт Западной Вирджинии. Причиной затянувшегося конфликта между организаторами профсоюзов и владельцами шахт стал запрет на создание профсоюзов шахтеров. Предсказание сбылось: Хардинг действительно отправил разбираться армейские части, включая эскадрон кавалерии под командованием Билли Митчелла, героя Первой мировой войны. Это решение стало кульминацией противостояния. Следующий конфликт, известный как битва при Блэр-Маунтин, длился около пяти дней. Участников того восстания, которые сдались властям, отпустили, а его лидеров отправили в тюрьму.

Хотя битва при Блэр-Маунтин не разрешила проблем на угольных месторождениях Западной Вирджинии, действия президента Хардинга привели к обострению ситуации и вынудили владельцев шахт и шахтеров искать менее жесткие способы урегулирования разногласий.

Статья «Инициатива», представленная в главе 5 нашей книги, увидела свет в августовском номере журнала Napoleon Hill's Magazine за 1921 год. Автор здесь упоминает, как попробовал ответить на тестовые вопросы Томаса Эдисона. Ученый создал такую анкету для кандидатов на должность менеджера в его компании.

Газета The New York Times опубликовала статью об этом испытании, и тест стал популярным. Каждый, включая Наполеона Хилла, пытался его пройти, чтобы проверить свои зна-

ния. Сто пятьдесят вопросов охватывали практически все сферы: от точных наук до текущих событий и личных привычек. Заявителям давали два часа на ответы. Большинство людей получили неудовлетворительную оценку. В их числе оказался и сын Эдисона – Теодор, который был выпускником факультета физики Массачусетского технологического института.

Статью «Постоянство успеха» в главе 6 мы перепечатали из апрельского номера журнала Napoleon Hill's Magazine за 1921 год. Здесь Хилл писал о скромном происхождении Авраама Линкольна и лишениях, которые тот перенес в детстве. Имя Нэнси Хэнкс автор упоминал без объяснения, поскольку читатели знали, кто это.

Но времена изменились, и вряд ли современный читатель так же хорошо знаком с историей США, как это было во времена Хилла. Нэнси Хэнкс – мать Авраама Линкольна. Она умерла 5 октября 1818 года, когда Аврааму было 9 лет. Его отец через год женился на Саре Буш Джонстон.

В основу этой книги легли материалы из журнала Hill's Golden Rule за февраль 1919 года – август 1920 года и из журнала Napoleon Hill's Magazine за апрель 1921 года – сентябрь 1923 года.

Мы не старались соблюдать хронологический порядок, а предпочли расположить материалы по темам, чтобы у читателя сложилось всестороннее представление о философии Хилла.

Цель этой книги – дать вам возможность увидеть, каким был Наполеон Хилл, когда только начинал свой путь к успеху. Мы лишь добавили к его словам несколько примечаний в скобках. Мы также не переводили суммы, упоминаемые Хиллом, в современные деньги. Но если вам интересно, то 1000 долларов в 1920 году – это примерно 13 600 долларов сегодня.

Мы заканчиваем вступительную главу выдержкой из бестселлера «Успех через позитивное мышление», написанного Наполеоном Хиллом вместе с его другом и партнером Клементом Стоуном почти через 40 лет после закрытия обоих журналов Хилла. В разных вариантах раздел «Как получить максимум пользы от чтения этой книги» появлялся в большинстве публикаций Фонда Наполеона Хилла.

# Как получить максимум пользы от чтения этой книги

Когда читаете, концентрируйтесь на тексте. Читайте так, будто автор – ваш близкий друг, который пишет только для вас.

Отведите несколько минут в день на изучение принципов и концепций, которые упоминаются в статьях Наполеона Хилла.

Выделяйте каждый день по крайней мере 15 минут на чтение и размышление о том, чему вы научились, с какими идеями познакомились и как их можете применить. Выберите для этого время, когда вы расслаблены и сознание восприимчиво к новому.

Делайте заметки в тексте и записывайте любые вдохновляющие мысли, идеи, техники или ответы на проблемы, которые обнаружите во время чтения.

## *Формула R2/A2*

Знайте, что вы ищете, когда читаете. Используйте формулу R2/A2: recognizing, relating, assimilating, applying – «находите», «соотносите», «усваивайте» и «применяйте» принципы, техники и идеи, о которых узнаете из этой книги.

Способность использовать предложенную формулу даст вам ключ, открывающий любую дверь, поможет встретить

любой вызов, преодолеть любое препятствие и достичь богатства, счастья и подлинных радостей жизни. Давайте посмотрим, как применять формулу R2/A2 на практике.

- **Находите.** Выделите принцип, идею или технику, которая используется: «Это помогло кому-то другому, я вижу результат. Значит, сработает для меня, если я этим воспользуюсь».

- **Соотносите.** Важно, чтобы вы соотносили каждую концепцию со своими действиями и мыслями. Спросите себя: «Что даст мне этот успех, принцип, идея или техника?»

- **Усваивайте.** Спросите себя: «Как я могу использовать этот принцип, идею или технику, чтобы достичь своих целей или решить свои проблемы?»

- **Применяйте.** Спросите себя: «Какие действия я совершу? Когда начну действовать?» Затем выполните эти действия.

Каждая переменная этой формулы важна. Каждая имеет особое значение. Используя их комплексно, вы непременно добьетесь успеха. Применяя формулу R2/A2, вы сможете сфокусировать свое мышление и направить на достижение определенной вами цели.

### ***Полезные умственные упражнения***

После прочтения каждой статьи спросите себя, какие

идеи, принципы, техники или формулы вы в ней обнаружили. Подумайте, как можно использовать этот материал, как изменить свое поведение, чтобы идея, принцип, техника или формула стали частью вас и помогли достичь ваших личных целей. Определите, какие действия вы можете совершить и когда, наконец, начнете действовать.

## Глава 2

# Край радуги

*«Край радуги» – это рассказ об опыте Хилла, охватывающий более чем двадцатилетний период. Это история о том, насколько важно осознавать значение событий, которые происходят в течение длительного времени, чтобы прийти к жизненно важным истинам. Драматичную сцену, которую пережил автор, можно отнести к одной из самых ярких в художественной литературе. Значение «Край радуги» заключается не в каком-то одном событии, а в осмыслении и интерпретации нескольких взаимосвязанных событий.*

# Предисловие

Существует легенда, столь же старая, как и человеческий род, будто на краю радуги можно найти горшок с золотом.

Эта захватывающая воображение сказка может иметь нечто общее с нынешним стремлением людей поклоняться мамоне<sup>2</sup>.

Почти 15 лет я искал край своей радуги, чтобы заявить о своем праве на горшок с золотом. Мои поиски этого ускользающего края никогда не прекращались. Они приводили меня на склоны гор неудач и в долины отчаяния, маня снова и снова призраком золота.

Оставьте свои заботы и следуйте за мной, пока я рисую вам картину извилистого пути, по которому меня вел поиск края радуги. Я покажу вам семь важных поворотных моментов моей жизни. Возможно, помогу сократить путь к краю вашей радуги.

На данный момент я ограничу свою историю простым рассказом о том, что сам пережил в поисках края радуги, поскольку раз за разом почти достигал заветной цели, которая затем неизбежно ускользала.

Когда мы вместе пройдем по моим следам в поисках края радуги, вы увидите борозды опыта, вспаханные терниями и политые слезами. Вместе со мной вы преодолете доли-

---

<sup>2</sup> Мамона – божество наживы и богатства. – *Прим. ред.*

ну смертной тени, подниметесь на вершины гор ожиданий и внезапно окажетесь в безднах уныния и неудач, минуете зеленые поля и проползете через песчаные пустыни.

И все же мы достигнем края радуги!

Будьте готовы к неожиданностям, потому что не только увидите горшок с золотом, который обещают легенды, но и найдете кое-что еще – что-то более желанное, чем все золото на свете. Знание, чем окажется это «что-то», будет вашей наградой за то, что вы станете моим спутником в долгом путешествии.

Однажды ночью я внезапно проснулся, как будто кто-то меня встряхнул. В то же время в комнате никого не было. Часы показывали 3:00. За долю секунды перед моим мысленным взором промелькнула четкая картина семи поворотных моментов моей жизни. Я почувствовал непреодолимое желание, и даже гораздо больше, чем желание, скорее почти приказ описать эту картину словами и использовать в публичной лекции.

До того момента я не умел правильно интерпретировать многие произошедшие со мной события. Часть из них оставили шрамы разочарования на сердце и горечь, которая несколько охладила мое горячее желание служить человечеству.

Простите, если я воздержусь от попытки выразить свои настоящие чувства в тот момент, когда последнее остаточное чувство нетерпимости к людям навсегда исчезло из мо-

его сердца и я впервые в жизни увидел истинное значение всех сложных испытаний, всех болезненных происшествий, всех разочарований и трудностей, которые нам приходится преодолевать. Прошу простить меня за нежелание описывать свои настоящие чувства по этому поводу не только из-за святости опыта, но и из-за отсутствия слов, с помощью которых я мог бы правильно интерпретировать свое состояние.

Отсюда вы можете пройти со мной к началу первого важного поворотного момента в моей жизни, который произошел более двадцати лет назад. Тогда я был бедным мальчишкой без образования и без всякой цели. Меня носило по морю жизни, как сухой листок на ветру. Насколько могу вспомнить, мои амбиции никогда не простирались дальше места рабочего в угольных шахтах. Судьба, казалось, была против меня. Я верил только в Бога и в себя, но иногда сомневался, не обманывает ли меня Бог.

Я был циником с переизбытком скепсиса и сомнений. Я верил только в то, что мог понять. Два плюс два означали для меня четыре только тогда, когда я сам записывал цифры и выполнял сложение. Это, честно говоря, прозаическое и невыгодное начало для истории, но я никоим образом не несу за него ответственности, поскольку записываю только то, что действительно произошло. Может быть, уместнее окажется ненадолго отступить от повествования и напомнить вам, что большинство ранних жизненных опытов несущественны и прозаичны. Эта мысль кажется мне настолько

важной, что я чувствую необходимость обратиться к вам на ваше внимание, прежде чем продолжу свой рассказ. Я хочу, чтобы эта мысль помогла вам интерпретировать опыт собственной жизни и понять истинное значение каждого события независимо от того, насколько несущественным оно виделось в свое время. Я убежден, что мы слишком часто думаем, будто важные события в жизни связаны с драматичными, впечатляющими и театральными эффектами. На самом деле они остаются незамеченными, а замечаем мы только радость и горе, которые эти события приносят. В итоге мы теряем из виду реальные уроки, которые они дают, пока концентрируемся на радости или горе.

# Первый поворотный момент

Однажды вечером я сидел у костра и обсуждал со старшими волнения в среде рабочих. Профсоюзное движение в той части страны, где я тогда жил, только зарождалось, и тактика организаторов профсоюзов казалась мне революционной и разрушительной. Я не верил, что она способна обеспечить рабочим устойчивый успех.

Меня очень волновала эта тема, и я соответственно выражал свои чувства, рассуждая, что есть две стороны вопроса. Как работодатели, так и работники в какой-то степени были виноваты в разрушительных действиях, которые приводили не к сотрудничеству, а к непониманию и разногласиям.

Один из мужчин, который сидел рядом, сделал замечание, которое оказалось первым важным поворотным моментом в моей жизни. Рабочий крепко схватил меня за плечо, посмотрел прямо в глаза и сказал: «Послушай, ты такой смысленный парень! Если бы получил образование, смог бы много сделать в этом мире».

Такое замечание произвело на меня настолько глубокое впечатление, что я записался на курс в бизнес-колледж, и этот шаг, должен признать, оказался одним из самых полезных, которые я когда-либо делал. Во время обучения, пусть и неглубокого, я получил первое представление о чувстве пропорций. Здесь я усвоил дух простой демократии и, са-

мое главное, понял, что мне будет выгодно оказывать больше услуг, причем более качественных, чем те, за которые мне фактически будут платить. Эта идея стала для меня руководящим принципом, и теперь она определяет все мои действия, когда я оказываю услуги.

## **СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

Как ваше предприятие может служить обществу, помимо предоставления товаров или оказания услуг? Ответом может быть социально ответственное предпринимательство. Включив в свой бизнес элемент социальной справедливости через волонтерство, пожертвования или продажу продуктов, оказание услуг с позитивным воздействием на общество, вы по-прежнему сможете получать прибыль. Но при этом возглавите борьбу за социально-экономическое равенство в своем сообществе.

В бизнес-колледже я познакомился с молодыми людьми, у которых, как и у меня, была только одна цель – научиться эффективно оказывать услуги и зарабатывать на жизнь. Я встретил людей разных традиций и социальных слоев, которые учились в абсолютно равных условиях, и впервые понял, что все люди – просто люди, и все они позитивно реагируют на тот дух демократии, который царил в бизнес-колледже.

После окончания учебы я получил должность стенографиста и бухгалтера и работал в этом качестве в течение следующих пяти лет. Я активно использовал усвоенную в бизнес-колледже идею, которая заключалась в том, что следует оказывать более качественные услуги, чем те, за которые тебе платят. В результате я быстро продвигался по карьерной лестнице и всегда получал ответственные должности, которые обычно занимали люди много старше меня, и соответствующую зарплату.

Я откладывал деньги и вскоре имел на своем банковском счете несколько тысяч долларов. Я быстро двигался к краю радуги, где меня предположительно ждал горшок с золотом. Я стремился к успеху, и мое представление о нем было таким же, как у любого среднего молодого человека: успех для меня значил деньги. Я видел, как растет банковский счет. Я быстро продвигался по карьерной лестнице и зарабатывал все больше и больше. Мой метод оказания более качественных услуг, чем те, за которые платили, оказался настолько необычным, что привлекал внимание, и я выигрывал в сравнении с теми, кто не знал этого секрета.

Слухи о моих способностях быстро распространялись, и я получил более выгодные предложения от других работодателей. Я был востребован не потому, что знал и умел нечто исключительное (мои знания и умения были достаточно ограниченными), а потому, что был готов наилучшим образом использовать то малое, что знал. Этот дух готовности ока-

зался самым мощным стратегическим принципом, который я когда-либо усваивал.

## **СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

Расширьте набор своих навыков, включив в него дух готовности. Один из способов – активизировать деятельность в местных организациях по оказанию услуг или в профессиональных ассоциациях, участвовать в комитетах, возглавлять инициативы и налаживать связи за пределами своей зоны комфорта.

## Второй поворотный момент

Ветры судьбы перенесли меня на юг, где я стал менеджером по продажам в крупной лесозаготовительной компании. Я ничего не знал о лесоматериалах и об организации продаж, но точно знал, что всегда выгодно оказывать более качественные услуги, чем те, за которые тебе платят. С этим руководящим принципом я взялся за новую работу с решимостью узнать все, что мог, о продаже лесоматериалов.

Я был хорошим сотрудником. В течение года мне дважды увеличили зарплату, мой банковский счет по-прежнему постоянно рос. Я так хорошо управлял продажами лесоматериалов для своего работодателя, что он организовал новую лесозаготовительную компанию и взял меня в партнеры в качестве полноправного владельца бизнеса.

Бизнес шел хорошо, мы процветали.

Я стремительно приближался к краю радуги. Деньги и успех лились на меня со всех сторон, и я начал ясно видеть горшок с золотом прямо перед собой. До того времени мне никогда не приходило в голову, что успех может означать что-то другое, кроме золота. Деньги в банке казались последним пунктом в достижении успеха. Будучи по природе ветреным и общительным, я быстро завел друзей в кругах лесопромышленников и вскоре превратился в заметного человека на профильных съездах и собраниях.

Я быстро добивался успеха и знал об этом.

Прежде всего я знал, что занимаюсь именно тем бизнесом, который лучше всего мне подходит. Ничто не могло заставить меня оставить этот бизнес, то есть ничто, кроме того, что произошло позже.

Я был глупым и тщеславным, пока не понял, что мое предназначение состоит в чем-то большем, чем бизнес в сфере лесозаготовок. С позиции более зрелых лет и более точной интерпретации событий человеческой жизни я теперь задаюсь вопросом, не позволяет ли невидимая рука провидения нам, глупым, демонстрировать свое тщеславие перед зеркалом самолюбия, пока мы не поймем, насколько непристойно себя ведем, и не прекратим это делать. В любом случае для меня тогда, казалось, был открыт путь вперед, передо мной лежали ровные рельсы, в топке было довольно угля, в баке – воды, моя рука уверенно лежала на рычаге управления – и я на всех парах несся вперед.

Судьба ждала меня за поворотом с увесистой дубинкой. Но я, конечно, не видел надвигающегося краха, пока тот не случился. Моя история оказалась грустной, но не отличалась от той, которую мог бы рассказать любой другой человек, если бы был откровенен с собой и с вами.

Как удар молнии среди ясного неба, на меня обрушился финансовый кризис 1907 года. За одну ночь он унес все мое состояние. Человек, с которым я вел бизнес, вышел из дела, но без потерь. А я остался с разорившейся компанией, кото-

рая не имела ничего, кроме хорошей репутации. Я был готов обменять эту репутацию на лесоматериалы стоимостью 100 тысяч долларов. Жуликоватый адвокат (который позже отсидел срок в тюрьме за другое преступление, детали которого слишком многочисленны, чтобы их перечислять) увидел шанс обналичить репутацию и то, что удалось спасти. Он с группой других людей купил компанию и использовал для своих грязных дел. Я узнал через год, что эти люди скупили все лесоматериалы, которые только смогли, перепродали и присвоили выручку, не заплатив за лес. Таким образом, мою честную репутацию использовали втемную. Получилось так, что я помог мошенникам обмануть кредиторов, которые слишком поздно узнали, что я уже никак не был связан с компанией.

Эта неудача хотя и сказалась на тех, кто пострадал от неэтичного использования моей некогда безупречной репутации, стала вторым важным поворотным моментом в моей жизни. Она заставила меня уйти из бизнеса, который не предполагал иного вознаграждения, кроме денег, и не давал возможности для личностного роста. Я боролся изо всех сил, чтобы спасти свою компанию, но был беспомощен как младенец. Вихрь судьбы унес меня, как сухой лист, из лесозаготовительного бизнеса в юридическую школу, где я смог наконец избавиться от части невежества, тщеславия и неграмотности – троицы, способной привести к краху любого.

## **СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

Когда вам приходится менять курс из-за внешних обстоятельств, вы застреваете на месте или используете это как возможность пересмотреть свои дела? Резкие изменения в рабочей рутине обычно открывают путь для мгновенных решений, позволяя вам встретить вызов с повышенной креативностью. В следующий раз, когда ветер в бизнесе внезапно сменит направление, используйте это время как счастливую возможность изменить курс.

## Третий поворотный момент

Финансовый кризис 1907 года и крах, который я пережил, увели меня из лесозаготовительного бизнеса и переориентировали на изучение права. Ничто, кроме неудачи или того, что я тогда называл неудачей, не могло привести к подобному результату. Таким образом, причиной второго важного поворотного момента в моей жизни стала неудача. Это напоминает мне о том, что в каждой неудаче кроется полезный урок независимо от того, удастся нам усвоить его или нет.

Поступив в юридическую школу, я твердо верил, что выйду оттуда готовым поймать край радуги и заявить о своем праве на горшок с золотом. У меня все еще не было более высокого стремления, чем накопление денег. Однако то, чему я поклонялся, уже казалось мне иллюзорным, потому что деньги всегда были на виду, но никогда не давались в руки.

Я посещал юридическую школу по вечерам, а днем работал продавцом автомобилей. Мой опыт продаж в лесозаготовительном бизнесе оказался полезен и здесь. Я быстро продвигался, дела шли настолько хорошо, что появилась возможность войти в автомобильный бизнес. При этом я по-прежнему оказывал более качественные услуги, чем те, за которые мне платили клиенты. Я увидел, что на рынке труда востребованы автомеханики, поэтому открыл образовательный центр и начал обучать обычных механиков сборке авто-

мобилей и их ремонту. Моя школа механиков процветала и вскоре стала приносить более тысячи долларов чистой прибыли в месяц.

И вновь показалось, что я уже вижу край радуги. И вновь сложилось впечатление, что я наконец-то нашел свое место в мире бизнеса. И вновь стало казаться, что ничто не может сбить меня с курса или заставить уйти из автобизнеса. Мой банкир видел, как я процветаю. Он дал мне кредит на расширение предприятия. Он поощрял меня инвестировать в другие направления бизнеса. Мне казалось, что этот человек был одним из лучших в мире. Он одолжил мне много тысяч долларов просто под подпись, без поручительства.

Но, увы, так часто бывает: за сладким обычно следует горькое.

Банкир безостановочно одалживал мне деньги, пока однажды я безнадежно не увяз в долгах. А после этого отнял мой бизнес. Все произошло так внезапно, что я был совершенно ошеломлен. Я никогда не думал, что такое возможно. Видите ли, мне еще нужно было многое узнать о людях, особенно о таком типе людей, к числу которых, к сожалению, относился мой банкир. Справедливости ради должен сказать, что такие люди редки в банковском деле.

Из делового человека, имевшего чистый доход более тысячи долларов в месяц, владельца полдюжины автомобилей и другого хлама, о существовании которого я даже не подозревал, я внезапно превратился в нищего.

Край радуги вновь исчез из виду, и прошло много лет, прежде чем я понял, что эта неудача, вероятно, была самым большим благословением. Она заставила меня уйти из дела, которое никоим образом не помогало развивать гуманитарную сторону бизнеса, и перенаправила мои усилия в сферу, подарившую богатый опыт, в котором я очень нуждался.

Думаю, здесь надо упомянуть, что я вернулся в Вашингтон, округ Колумбия, через несколько лет после того события и из чистого любопытства посетил старый банк, где у меня когда-то была неограниченная кредитная линия. Конечно, я ожидал, что банк процветает и по-прежнему работает.

К большому огорчению, я обнаружил, что он прекратил свою деятельность. Здание отдали под столовую, а мой бывший банкир оказался в крайней нужде. Я встретил его на улице. Он смотрел на мир опухшими, красными от пьянства глазами и просил милостыню. Этот человек заставил меня серьезно задуматься о смысле жизни. Впервые я задался вопросом, можно ли найти на краю радуги что-нибудь более ценное, чем деньги.

Но заметьте: это мимолетное сомнение ни в коем случае не было открытым бунтом против доминирующих ценностей. Я не продумал вопрос настолько глубоко, чтобы получить на него ответ, и мысль пришла и ушла, не оставив следа. Если бы тогда я знал столько о смысле событий в жизни людей, сколько знаю сейчас, то признал бы, что тогдашние обстоятельства стали легким толчком, которым невидимая

рука приближала меня к переменам. Если бы я знал о законе воздаяния, то не был бы удивлен, увидев своего банкира в нищете. Я, к сожалению, слишком поздно узнал, что был только одним из многих заемщиков, которых разорил этот человек.

Мне никогда не было так трудно, как в то время, когда я пытался удержаться в автомобильном бизнесе. Я занял 4000 долларов у жены и вложил их в тщетную попытку остаться в деле, для которого, как думал, был лучше всего приспособлен. Но силы, над которыми я не имел контроля и принципы действия которых тогда не понимал, не поддержали моих попыток. Это было болезненным ударом по моей гордости. В итоге я сдался и, не зная, что еще делать, обратился к знаниям, полученным в юридической школе.

## **СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

Неудачи случаются каждый день. И это хорошо! Посвятите пять минут тому, чтобы записать все взлеты и падения, которые вы запомнили на своем пути предпринимателя или даже в своей повседневной деловой деятельности. Как эти взлеты и падения влияют на вашу продуктивность, привычки, которые вы формируете, и цели, которые ставите перед собой?

## Четвертый поворотный момент

Поскольку у родственников моей жены были связи, я получил должность помощника главного юрисконсульта в одной из крупнейших международных корпораций. Моя зарплата была несоразмерна с той, которую компания обычно платила новичкам, и еще более несоразмерна с тем, сколько я в действительности стоил. Но связи никто не отменял, и благодаря им я оказался там, где оказался. Выяснилось, что недостаточную подготовленность в юриспруденции я мог восполнять с помощью того же фундаментального принципа, который усвоил в бизнес-колледже, а именно оказывая более качественные услуги, чем те, за которые мне платили.

Я исполнял свои обязанности без особого труда. Я мог бы оставаться на том месте до конца жизни, если бы захотел. Но однажды я сделал то, что мои друзья и родственники назвали очень глупым поступком. Я внезапно уволился. Когда меня спросили о причине, дал объяснение, которое представлялось мне очень разумным, но оказалось очень трудно убедить родственников, что я поступил мудро, и еще труднее убедить некоторых друзей, что я не повредился умом.

Я уволился, потому что работа была слишком легкой и не требовала особых усилий. Я скатывался в рутину. Чувствовал, как мне начинает нравиться легкая жизнь. Не было никакого побуждающего импульса, который заставил бы ме-

ня продолжать двигаться вперед. Я был среди друзей и родственников. У меня была работа, которую я мог легко сохранить, с зарплатой, которая позволяла содержать дом, иметь хорошую машину и покупать достаточно бензина, чтобы ее заправить.

# 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.