

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

АВТОРИЗИРОВАННОЕ ИЗДАНИЕ **ФОНДА НАПОЛЕОНА ХИЛЛА**



ДУМАЙ И БОГАТЕЙ МАСТЕРА УСПЕХА

Введение и дополнительный контент
от **Entrepreneur Media, Inc.**

Предисловие Дона Грина, исполнительного
директора **Фонда Наполеона Хилла**

Наполеон Хилл

Думай и богатей.

Мастера успеха

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73974937
Думай и богатей. Мастера успеха: Понурри; Минск; 2026
ISBN 978-985-15-6503-6*

Аннотация

В этой книге самые яркие представители сферы личностного развития, такие как Уильям Клемент Стоун, Эрл Найтингейл и доктор Норман Винсент Пил, поделятся с вами своими проверенными временем взглядами на успех. Вы узнаете, как определять успех, как его достичь и удержать. Хотя каждый автор по-своему подходит к теме, все они согласны с тем, что ключ к достижению успеха находится внутри отдельно взятого человека. Успех может выглядеть так, как вы захотите. И все, что требуется, – это ваше воображение и стремление воплотить мечту в жизнь.

Содержание

Предисловие	5
Введение	8
Глава 1. Развитие привычек победителя	12
Глава 2. Каждая проблема имеет решение	32
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Наполеон Хилл Думай и богатей. Мастера успеха

Перевел с английского *Владимир Боженов* по изданию:
NAPOLEON HILL'S SUCCESS MASTERS. Authorized by
The Napoleon Hill Foundation. Introduction and Bonus Content
by The Staff of Entrepreneur Media, Inc.

© 2019 by Napoleon Hill Foundation

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

Предисловие



Дон М. Грин,

исполнительный директор Фонда Наполеона Хилла

Когда Уильям Клемент Стоун, бывший председатель Фонда Наполеона Хилла, получил экземпляр книги *Think and Grow* («Думай и богатей»), он был потрясен. Изложенные в книге принципы соответствовали тому, что мистер Стоун делал всю свою жизнь.

Уильяма Клемента Стоуна воспитывала мать. Она была швеей, а Клемент продавал газеты на улицах Чикаго. В возрасте шести лет он был намного меньше других разносчиков газет, и его часто гоняли за то, что продавал газеты в тех местах, которые другие мальчики считали своей территорией. Именно тогда Клемент усвоил два принципа Наполеона Хилла.

Однажды мальчишка зашел в ресторан. Едва продал несколько газет, как владелец ресторана выпроводил его за дверь. Вскоре Клемент вернулся и снова начал продавать там газеты. Однако владелец вновь заставил его уйти. Маленький продавец вернулся в третий раз. Тогда посетители решили, что хватит уже выгонять его, и попросили владельца ресторана оставить мальчика в покое.

Уильям Клемент Стоун проявлял выдающуюся настойчивость. Как видим, начал проявлять ее в раннем возрасте. Основатель компании Apple Стив Джобс считал, что настойчивость – самое ценное качество, которым он обладал.

Мать Уильяма Клемента Стоуна также убедила сына в важности веры. Независимо от того, насколько трудным был день, мать с сыном всегда становились на колени у кровати и благодарили Господа за все, что он сегодня послал. Практика веры очень помогла, когда мистер Стоун основал Combined Insurance – крупного и успешного страхового брокера, известного сегодня как Aon.

Несмотря на то что мистер Стоун прочитал книгу «Думай и богатей» в более позднем возрасте, он уже применял все принципы достижения успеха в своем страховом бизнесе. Начав всего со ста долларов, он сколотил состояние настолько большое, что успел пожертвовать сотни миллионов долларов, пока не умер в возрасте ста лет.

В 1952 году Уильям Клемент Стоун встретил шестидесятидевятилетнего Наполеона Хилла на конференции стома-

тологов и предложил заключить союз. Они работали вместе в течение десяти лет, популяризируя принципы достижения успеха, благодаря которым Наполеон Хилл стал известен во всем мире.

Уильям Клемент Стоун инвестировал 500 000 долларов в издание книг совместно с Наполеоном Хиллом. Вместе они написали *Success Through a Positive Mental Attitude* («Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми») в 1960 году. Эта книга продолжает хорошо продаваться и сегодня.

Хилл и Стоун проводили многочисленные выступления и семинары по всей стране. Мистер Стоун часто организовывал конференции для своих сотрудников и приглашал известных мотивационных спикеров, записывал их лекции и предоставлял своим сотрудникам для поддержки и ободрения.

Эта книга представляет собой сборник советов некоторых из этих спикеров. В дополнение предлагается материал, подготовленный для сегодняшних предпринимателей сотрудниками *Entrepreneur Media*. Вместе два этих мощных бренда пропагандируют наиболее известные принципы действительного овладения успехом.

Введение



От сотрудников Entrepreneur Media Inc.

Успех способен принимать самые разные формы. Он выглядит по-разному для каждого из нас. То, что становится примером успеха для одного человека, может оказаться неприемлемым для другого. Для кого-то успех может временно принять форму денег, власти или даже славы. Успех для другого человека может определяться тем, как он тратит свое время или насколько совпадают его работа и интересы. Успех для третьего человека может заключаться в том, чего он не имеет, либо в том, что у него есть.

Независимо от того, как вы определяете успех, мы все стремимся к нему в той или иной форме. И путь к успеху может быть долгим и непростым. Мы надеемся на быстрые решения, но часто не находим их. Ставим перед собой це-

ли, которые нередко оказываются слишком высокими. Мы полагаемся на других в надежде, что они проложат нам путь к успеху, но эти люди не в силах нам помочь. В конечном счете мы понимаем, что истинный ключ к успеху находится внутри нас.

Наполеон Хилл знал это. Он знал, что успех полностью зависит только от одного – от самого человека. И то, что именно ВЫ можете предложить, – это все, что нужно, чтобы овладеть искусством успеха, как бы вы его ни определяли.

Многие известные писатели и ораторы в сфере личного роста тоже уверены, что успех полностью зависит от человека, который к нему стремится. Именно поэтому Фонд Наполеона Хилла позиционировал их в качестве мастеров успеха. В этой книге многие представители сферы личного развития, такие как Уильям Клемент Стоун, Эрл Найтингейл и доктор Норман Винсент Пил, поделятся с вами своими проверенными временем взглядами на успех: как вы можете его определять, как можете его достичь и как можете его удержать. Хотя каждый автор подходит к успеху по-своему, все они согласны с тем, что ключ к достижению успеха находится внутри каждого из нас.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ

Отрывки из текстов некоторых единомышленников Наполеона Хилла, представленные в этой книге, охватывают ши-

рокий спектр жанров – от мотивационных до практических. Читая, помните, что каждое эссе является продуктом своего времени. В связи с этим построение предложений и некоторые языковые обороты могут показаться вам непривычными. Мы решили сохранить как можно больше от оригинального стиля авторов, внося лишь некоторые корректировки, в том числе в заголовки, чтобы помочь вам легче ориентироваться в содержании. Наши редакторы также предусмотрели краткие комментарии, где это необходимо, взятые в квадратные скобки.

Каждый отрывок включает небольшое введение, советы читателю от наших редакторов и блок «Совет предпринимателям», чтобы помочь вам применить каждый урок к своей жизни и опыту самым действенным способом. В конце книги вы найдете краткое руководство с наводящими на мысли вопросами, которые можно использовать в вашей читательской группе, классе или даже самостоятельно, чтобы продолжить разговор об успехе.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СИЛУ СВОЕГО ВООБРАЖЕНИЯ

Широкую известность получило следующее выражение Наполеона Хилла: «Все возможности, которые вам нужны в жизни, заключаются в вашем воображении... Воображение – это мастерская вашего разума, способная превращать ум-

ственную энергию в достижения и богатство». Так чего же вы ждете? Используйте свое воображение, чтобы расширить собственное представление об успехе!

Подумайте, какой вы хотите видеть свою жизнь. Хотите ли вы продвижения по карьерной лестнице? Может быть, вы хотите выйти за пределы офиса и начать собственный бизнес? Возможно, вы хотите получать пассивный доход, который позволит в большей степени сосредоточиться на ваших целях? Или, может, вы хотите сосредоточиться на успехе, не связанном с работой: проводить больше времени с семьей, посвящать его своим интересам и увлечениям или даже волонтерству и изменению своей маленькой части мира?

Успех может выглядеть так, как вы захотите. И все, что требуется от вас, – это ваше воображение и стремление воплотить мечту в жизнь. Так давайте же начнем!

Глава 1. Развитие привычек победителя



Доктор Денис Уэйтли

Доктор Денис Уэйтли вошел в мир Наполеона Хилла благодаря Уильяму Клементу Стоуну, основателю Combined Insurance. Мистер Стоун пригласил доктора выступить перед семью тысячами страховых агентов этой компании. Денис Уэйтли издал свои лекции, которые прослушали миллионы людей, и стал одним из ведущих мотивационных ораторов и писателей в мире. К его наиболее известным работам относятся эссе *Developing Winner's Habits* («Развитие привычек победителя») и бестселлер в формате аудиокниги *The Psychology of Winning* («Психология победителя»).

Уэйтли окончил Военно-морскую академию в Аннаполисе и был пилотом «Голубых ангелов» – авиационной группы ВМС высшего пилотажа, психологом программы «Аполлон»¹ при высадке на Луну и координатором реабилитации американских военнопленных, вернувшихся из Вьетнама. Включен в Международный зал славы ораторов, разработал следующие 10 установок и действий, чтобы помочь людям стать абсолютными победителями:

- Позитивное самосознание
- Позитивная самооценка
- Позитивный самоконтроль
- Позитивная самомотивация
- Позитивные ожидания от себя
- Позитивное самовосприятие
- Позитивное самонаправление
- Позитивное саморазвитие
- Позитивная самодисциплина
- Позитивное самопроецирование

В этом важном эссе Уэйтли использует занятные истории из своей жизни, чтобы донести до читателя некоторые классические привычки победителей, включая развитие самосознания и самооценки, которые помогут повысить уровень успеха.

¹ Программа «Аполлон» – серия американских пилотируемых космических полетов, инициированная NASA в 1961 году для высадки человека на Луну. – *Примеч. ред.*

САМОСОЗНАНИЕ

Я преподаю программу POW (Prisoners of War)², и все думают, что речь идет о военнопленных. Но когда я презентовал ее в Кембридже, Англия, мальчишки заплодировали, увидев надпись POW на доске. Они подумали, что речь идет о принце Уэльском – Prince of Wales. Позже, в Нью-Йорке, Глория Стайнем, увидев, как я пишу POW, решила, что это означает Power of Women («сила женщин»). Но на самом деле POW всегда означало Psychology of Winning («психология победы»). И только это.

У меня был хороший отец. Он провел со мной два года – с семи до девяти лет, а потом навсегда ушел из дома, но это не имело значения, потому что моя личность уже сформировалась. Отец подарил мне самый драгоценный подарок, которым лишь немногие родители одаривают своих детей в наши дни. Новое исследование ученых из Гарвардского университета показывает, что мы проводим меньше минуты в день с каждым своим ребенком в период, когда он наиболее восприимчив к информации, а именно прямо перед сном. Меньше минуты в день наедине с каждым ребенком! Что ж, я сижу за ужином, провожу время у телевизора и быстро укладываю детей спать. Мой отец давал мне больше: 15

² Prisoners of War переводится как «военнопленный». – *Примеч. ред.*

минут каждый вечер в течение двух лет. Этого оказалось достаточно. Он усаживался на мою кровать и говорил величайшую вещь, которую я когда-либо слышал. Он говорил: «Знаешь, я люблю тебя». А следом: «Кстати, тебе повезло, у тебя особенная мама. Она и я сыграли в русскую рулетку, и нам выпал лучший патрон – твой. Я не знаю, почему так произошло. Возможно, благодаря нашей родословной». Потом отец добавлял: «Я пропустил свой корабль. Но ты не упustiшь свой». Еще помню такие слова: «Когда я сейчас выключу свет в твоей комнате, сын, он погаснет во всем мире. Видишь: свет в глазах смотрящего. Не имеет значения, что происходит. Важно, как ты это воспринимаешь. Держи глаза открытыми. Пусть они всегда сияют. Иди за этим сиянием! Не беспокойся о том, что я сделал. Тебе не обязательно быть похожим на меня. Ты можешь стать другим». Что ж, отец был величайшим победителем, которого я когда-либо знал. Он помог мне понять, что этот мир принадлежит и мне тоже, что мы можем хорошо себя чувствовать независимо от того, в каких обстоятельствах родились.

Как только я начинаю думать, что прекрасен, велик и гениален, – а это происходит примерно раз в два месяца, – то вспоминаю, что был удостоен чести выступить перед обеими палатами конгресса как новый докладчик. Я вошел в зал с опозданием. Я был одет в свой офисный костюм (мой честный костюм), который ношу всегда. Это костюм-тройка с жилетом, чтобы поддерживать мой живот (мне 46 лет, и

здесь нужна дополнительная помощь). Я нервничая вошел в зал. Когда я нервничаю, то беру себя в руки и раскачиваюсь взад-вперед, с носков на пятки. Поскольку я очень нервничал, то начал подражать Бобу Ньюхарту и нервно посмеиваться: «Ха-ха-ха-ха-ха», потому что на меня никто не обратил внимания. И вот меня наконец заметили.

Когда я посмотрел на аудиторию, сенатор от Массачусетса сразу меня узнал. Он поднялся со своего места и позвал: «Спускайся сюда». Сказал, прямо как Боб Баркер в шоу The Price of Right («Цена верна»): «Спускайся сюда».

Ну, я спустился, как Винс Ломбарди. Я был парнем из Национальной лиги американского футбола – один в один. Я подумал: «Ну что? Я наконец-то добился своего!» Спустился вниз и сказал: «Сенатор Кеннеди и сенатор Мэнсфилд, как ваши дела?»

Сенатор Кеннеди ответил: «Нам нужно больше сдобных булочек и масла».

Вы не поверите, но действительно так и было. Они подумали, что я администратор! И так подумал еще кое-кто из вошедших в зал, потому что они попросили меня показать их места.

СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

История, рассказанная Уэйтли, – хорошее напоминание, что самосознание часто зависит от

умения чувствовать обстановку. Важно осознавать, что иногда восприятие нас другими людьми может не совпадать с нашим высоким мнением о себе.

ПОБЕДА

Что такое победа? Победа – это никогда не ныть. Победа – это поднять на пляже пивную банку, которую бросил не ты. Победа – это занять хотя бы четвертое место, когда в прошлый раз ты был пятым. Победа – это относиться к животным как к людям, а к людям – как к братьям и сестрам. Победа – это свойство характера, здесь нет вопросов. Талант ничего не стоит. В мире полно талантливых алкашей. Вы встретите их побирающимися на каждом углу. Образование можно получить. Повсюду бродят образованные изгои. Вместо этого я подарил бы на Рождество каждому ребенку в мире коробку с характером и продолжал бы это делать каждый год.

Программа, которую я преподаю, называется Psychology of Winning: The Ten Traits of the Total Person («Психология победы: 10 черт полноценной личности»). Я никогда не встречал полноценную личность, но если бы она существовала, то была бы точно такой, какой я ее описываю. У такого человека было бы понимание, что мир изобилует. Этот человек смотрел бы на окружающий мир как на конфетный магазин, в котором можно жить тысячу лет и так и не исчерпать

все его ресурсы. Он замечал бы цветы, а не сорняки. Этот человек видел бы, что в окружающем мире сокровища есть для всех нас.

Он смотрел бы на свое тело не так, как я смотрю на свое. В своем сознании я вижу свое тело как старую колымагу, необходимую, чтобы добраться от рождения до смерти с наименьшим количеством капитальных ремонтов. У меня есть Dodge Caravan 1933 года выпуска, и если бы мы с вами пошли поехать, то я взял бы себе салат, а дома у меня всегда есть запас пирожных Twinkies, Ding Dongs и конфет M&M's. Я тайный сластена, в этом нет никаких сомнений.

Я думал, что жизнь – это гонка, в которой нужно прийти первым, и мне это почти удалось. У меня есть некоторое представление о своем теле. Попробуйте и вы когда-нибудь сделать следующее.

Однажды я вошел в свою комнату. И вроде запер дверь. Прислушался к шагам: их не было. Я снял всю одежду, вырезал в полиэтиленовом пакете отверстия для глаз и надел пакет на голову. Я надел его – и впервые в жизни посмотрел на себя в ростовое зеркало. Я не увидел своего старого друга. Я увидел незнакомца с пакетом на голове. Я посмотрел на себя сбоку и начал смеяться. Я посмотрел на себя сзади и сказал: «Я не знаю, кто ты, но одевайся и убирайся вон».

В этот момент вошла жена и ошарашенно воскликнула: «Ха-ха-ха!»

Я быстро нашелся, как обратить свою выходку в шутку, и

сказал: «Кошелек или жизнь, дорогая!»

И в ответ услышал: «Я выбираю кошелек».

Жена продолжила: «Будь добр к себе. Если ты собираешься вступить в движение нудистов, носящих пакеты на голове, вступай и ходи дома нагим, но не вырезай отверстия в пакете. Без пакета на голове ты понравишься себе больше». Теперь я понимаю, что это было: внезапный приступ самосознания. Я недооценивал себя. Окружающий мир – это кондитерский магазин. Мое тело – это Ferrari. Я должен настраивать и совершенствовать его, чтобы выиграть Гран-при в Ле-Мане³. Мое тело – космический корабль «Аполлон». Вы не можете исследовать окружающий мир, если чувствуете себя плохо. Вы не можете делать добро, если чувствуете себя плохо.

Я ленив. Я знаю 500 песен, но только первые четыре ноты каждой из них. Если вы думаете, что я знаю что-то особенное, – нет, я не знаю. Лишь мусор на входе и мусор на выходе. Я ленив.

СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Потратьте пять минут на быструю самооценку вашего самосознания. Сосредоточьтесь на одной области вашей жизни, будь то физическая, ментальная

³ Ле-Ман – город во Франции, рядом с которым проходит ежегодная гонка на выносливость «24 часа Ле-Мана». – *Примеч. ред.*

или эмоциональная область, и быстро составьте список, что вы в ней заметили. Подобные мини-оценки самосознания можно проводить так часто, как вы посчитаете нужным. Записывайте результаты в свой дневник, чтобы увидеть, как они меняются со временем.

Чего я боюсь? Я боюсь победить. Почему? Потому что победа – это тяжкий груз. Приходится действовать ответственно и подавать пример другим. Люди пытаются сбить тебя с ног. Я не боюсь потерпеть неудачу: со мной это случается каждый день минимум два раза – до обеда и перед ужином. Я боюсь победить, потому что победа – это тяжкий груз. Самосознание. Изобилие. Момент истины. Неудача.

САМООЦЕНКА

Помимо самосознания, самооценка – самое важное человеческое качество. Я осознаю, что мог бы быть Полом Ньюманом, а не выглядеть как Альфред Э. Ньюман. Я осознаю, что мне 46 лет. Я вешу примерно 85 килограммов, а иногда и 90. Я осознаю, что мог бы, хотел бы, должен был, мог бы, если постараться, и мне следовало бы. И если бы только я поднапрягся, то однажды смог бы. Но теперь я знаю, как происходит действие и что становится его причиной. Если духовная любовь проходит сквозь тебя и ты ее чувствуешь, то ты отдаешь ее другим.

Почему? Ты бы не узнал ее, если бы не почувствовал. Как

ты можешь любить кого-то, если не любишь себя? Так не бывает. Итак, любовь к себе – это не нарциссизм и не гедонизм⁴. Самооценка – самое важное качество, потому что у угонщиков самолетов ее нет, у убийц ее нет, у преступников ее нет. У победителей она есть. Почему? Потому что они хотят отдать свою победу другим. Они осознают, что счастье – это побочный продукт хорошей жизни, его не нужно искать. Они счастливы, развиваясь в своей лучшей версии, чтобы отдать себя другим.

Я смог рано заметить самооценку у детей. Почему? Я растил своих детей неправильно. У меня шестеро детей: все мальчики, кроме четырех девочек. Я хотел, чтобы мои дети стали победителями, поэтому воспитывал их всеми возможными способами. Я дал им всю «поддержку», которую только может дать родитель. «Большие мальчики не плачут. Ну-ка, давай, не злись на меня. Я дам тебе повод поплакать. Не бери самый большой кусок торта! Так не рисуют корову! У коров есть вымя с пальцами. Не замазывайте за пределами контуров! Давай папа покажет, как это делается».

Мои дочери ползали по мне вечерами, когда я смотрел телеведущего Уолтера Кронкайта. Я говорил: «Не балуйтесь!» Как я мог тогда знать, что отказывался от их любви?

Дочь как-то спросила: «Почему ты не придешь посмот-

⁴ Нарциссизм – это чрезмерная самовлюбленность и завышенная самооценка. Гедонизм – учение, согласно которому удовольствие является высшим благом и смыслом жизни. – *Примеч. ред.*

реть наш игрушечный магазин?»

Я ответил: «Приду, как только посмотрю американский футбол». Шел четвертьфинал. Но детям уже нужно было ложиться спать. Очень жаль. Я так никогда и не увидел, какой магазин они построили.

Я тогда получил сообщение, предназначенное мне, а не моим детям. Мне нужно было повзрослеть, причем как можно скорее. И я засучил рукава и взялся за эту работу.

Я вырос скромным и часто чувствовал себя униженным. Почему? Мне не нравится хвалить себя или слышать, как меня хвалят. В день рождения я люблю жарить барбекю. Мне не нравится открывать подарки, потому что я не хочу чувствовать себя особенным. Я смог заметить, как растет самооценка. Это происходит двумя способами. Люди с высокой самооценкой никогда не идут в наступление, выставив вперед подбородок. Они всегда ведут себя вежливо. Люди с высокой самооценкой могут принять комплимент, ответив на него простым «спасибо».

Вот пример. Мы с женой в годовщину нашей свадьбы ужинали в Атланте, штат Джорджия. Вот как можно быстро определить самооценку. Людям нужно понимать, что наш маленький внутренний персонаж R2-D2 из Star Wars («Звездных войн») (самооценка) слушает нас каждый день, записывая все на ленте. Ему все равно, что правильно и что неправильно. Ужин в ресторане проходил по всем правилам годовщины: водопады, свечи, скрипки, мы с женой принаря-

дились друг для друга. Она заметила официанта и пристально посмотрела на него. Парню было 28 лет, он хорошо выглядел, у него была хорошая улыбка и хорошая самооценка. Он подошел, подарил нам не очень уверенную улыбку и спросил: «Что будете заказывать?»

Я ответил: «Телятину, приготовленную на огне прямо за столом».

Официант уточнил: «Вы хотите телятину, приготовленную на огне?»

Я согласился: «Совершенно верно».

Парень произнес: «Это моя первая неделя на работе. Я никогда ничего подобного не готовил. Я могу обрызгать вашу жену жиром, возможно, даже устроить пожар, в котором мы все сгорим». Затем предложил: «Почему бы вам не заказать что-нибудь более простое? Телятину на огне я приготовить не смогу».

Я возмутился: «Что? Вы не хотите порадовать нас в годовщину нашей свадьбы? Именно это вы хотите сказать?»

В ответ услышал: «Нет, я попросил вас заказать что-нибудь другое. Я не умею готовить на огне. Я могу попросить помощи у коллеги, но в зале будет полно дыма. И счастье, если мы все не сгорим».

Я сказал: «Я забуду ваши слова, потому что мы с женой относимся ко всему легко. Мы бы и не подумали, что возможен пожар, если бы вы не упомянули об этом. Мы просто хотим хорошо провести время. Попробуйте! Вам все равно

когда-нибудь придется начинать, а нам все равно, если этот ресторан сгорит, он застрахован».

СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Вам нужно срочно повысить самооценку? Убедите себя в этом! Потратьте каждое утро несколько минут на позитивный разговор с самим собой. Подумайте о трех вещах, которые вам в себе действительно нравятся, а затем постарайтесь заметить, как они проявляются в течение дня.

Официант произнес: «Какой же вы странный тип».

Парень все-таки справился с заказом. И я решил поднять его самооценку. Я дал 30 долларов чаевых. Молодой человек отшатнулся со словами: «Работа того не стоила». Я сразу же забрал 25 долларов с подноса.

Официант заметил: «Это стоило больше».

Я сказал: «Если это не стоило того для вас, как это может стоить столько для меня?»

В ответ услышал: «Ну, я просто не думаю, что хорошо справился с работой».

Я улыбнулся: «Но это того стоило, не так ли?» Потом положил 10 долларов на поднос с чаевыми.

Парнишка произнес: «Спасибо. Я обжегся».

Я сказал: «Это как золотая медаль, которая надевается на

шею, не так ли?» Твои плечи наклоняются вперед, а ты отводишь их назад и говоришь «спасибо». В то же время твой маленький R2-D2 из «Звездных войн» внутри твоей головы говорит: «Хм! Я тоже не думаю, что стоило убиваться ради этого клиента, но он сказал „спасибо“. Наверное, понял, что я старался».

Я положил еще 10 долларов и услышал: «Большое спасибо!»

Я положил остальные 5 долларов. И вновь услышал «спасибо».

Я сказал: «Кстати, победители никогда не снижают заранее свою самооценку и всегда благодарят за все, за что их хвалят».

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Узнайте о восьми навыках высокоэффективных предпринимателей

Подход доктора Уэйтли к победе, основанный на самосознании и самооценке, подчеркивает идею, согласно которой успех чаще всего связан с качествами нашего характера. Давайте рассмотрим это подробнее и свяжем с предпринимательством. Один из показателей предпринимательского

успеха – ваша эффективность как лидера, которая сводится к получению желаемых результатов. Наиболее успешные предприниматели эффективны, потому что умнее выстраивают свою работу, отказываясь от ненужных усилий и напрасной траты времени. Успех невозможен без постоянства и настойчивости. К делу нельзя подходить лениво, хаотично, методом проб и ошибок. Эффективность основывается на дисциплине и повторяемости действий, а не на таланте или гениальности. Успешные предприниматели стараются быть внимательными к деталям, они организованны и полностью подготовлены к выполнению любой задачи или плана. Само-сознание и самооценка – это программы, работающие в вашей голове в фоновом режиме (как R2-D2, о котором упоминает Уэйтли).

Итак, как это выглядит на практике? Давайте рассмотрим восемь навыков эффективных предпринимателей, связанных с победоносным мышлением Уэйтли.

Дальновидность мышления

Успешные предприниматели тратят много времени на размышления, создание и предсказание будущего. Инновационность приходит естественно, если мы можем приучить себя получать удовольствие от постоянного процесса открытий. Самый мощный актив успешного предпринимателя – его воображение. Наиболее эффективные предприниматели

не боятся мечтать, действовать и превращать свои мечты в реальность. Это качество отличает успешных людей от тех, кто не осмеливается думать о большем. Выдающиеся предприниматели не знают границ креативности, успеха или способности зарабатывать деньги. Они также оказывают положительное и долгосрочное влияние на других и с легкостью вовлекаются в новые предприятия.

Ранний подъем

Наиболее эффективные предприниматели – жаворонки. Они поддерживают утверждение «кто рано встает, тому Бог подает». Они начинают свой день с визуализации того, чего хотят достичь, и, чтобы настроиться на успех, произносят аффирмации о нем. Многие также начинают свой день с какой-либо формы физической активности. Это помогает проснуться, разогнать кровь и поддерживать ум в бодром состоянии. Ранний подъем и возможность начать день раньше позволяют приходить в офис раньше других, дают время сосредоточиться, собраться с мыслями и составить списки приоритетов, чтобы наиболее эффективно решать задачи дня.

Планирование

Один из самых простых способов, с помощью которого успешные предприниматели повышают эффективность, — это следование расписанию. Такие люди живут по расписанию, в котором на первое место ставят свои дела, а на второе — досуг. Общение важно и дарит нам жизненную энергию. Успешные предприниматели признают ценность общения с людьми не только потому, что усиливается взаимодействие и ощущение причастности, но и потому, что общение снижает уровень стресса и повышает стремление реализовывать новые идеи. Наиболее эффективные предприниматели планируют общение в конце дня, когда спадает рабочее напряжение. Ставя дело на первое место, успешные предприниматели могут наслаждаться свободным временем, не обремененным невыполненными обязательствами.

Понимание важности сна

Чтобы быть эффективными и успешными, предприниматели ценят сон. Чем больше они спят, тем более собранными, эмоционально доступными и умственно сосредоточенными становятся. Недостаток сна приводит к увеличению эмоциональной нестабильности и снижению сопротив-

ляемости разочарованиям, что способствует еще одной бессонной ночи. Это замкнутый круг. Если плохие модели сна остаются без внимания, эффективность и успех становятся невозможными.

Простота

Простота – секретное оружие, которым обладают успешные предприниматели, способные повысить свою эффективность. Они живут, следуя простым, но разумным правилам изо дня в день. Создание хотя бы примерного плана действий помогает избегать непосильной рабочей нагрузки. Люди наиболее продуктивны, когда не перегружены стрессом. Поэтому успешные предприниматели устанавливают вокруг себя строгие защитные границы, понимая, что нельзя работать все время и что даже супергероям порой нужен выходной.

Ведение дневника как приоритет

Один из самых простых способов повысить эффективность – выработать привычку вести дневник. Самые эффективные предприниматели берут ручку и записывают, что для них важно, что было хорошего и плохого, что произошло за день и как можно самосовершенствоваться. Эти люди со-

ставляют списки и ставят цели, выражают благодарность, а иногда просто выплескивают свои разочарования. Ведение дневника успокаивает эмоции, вызванные стрессом или конфликтами. Оно обеспечивает столь необходимую дистанцию от повседневной рутины постоянных разговоров, электронных писем и других отвлекающих факторов, возникающих из-за электронных устройств, которые никогда не позволяют нам полностью отключиться. Успешные предприниматели ценят активный диалог со своим внутренним критиком, поскольку благодаря этому могут преобразовать его негативный голос в позитивный голос коуча, который помогает преодолеть трудности. Предприниматели наиболее эффективны, когда разрабатывают стратегии, чтобы справиться с вызовом.

Гибкость

Привычки важны, но для успешных предпринимателей столь же важно понимать, насколько важно быть достаточно гибким, чтобы меняться в ответ на непредвиденные или изменяющиеся обстоятельства. Достаточная гибкость для изменения направления действий значительно повышает шансы на успех, а также способствует развитию, личностному росту и образованию. Привычки, которые вырабатывают успешные люди, просты по своей сути, но эта простота позволяет поддерживать свою жизнь и карьеру независимо

от обстоятельств. Эффективные предприниматели привыкли обходиться только самым необходимым. Это повышает их производительность, потому что для эффективной работы и общения не требуется ничего особенного. В результате можно работать на пляже или в офисе, в самолете или в автомобиле.

Любопытство

Самые эффективные предприниматели рассматривают скуку как главного убийцу успеха, поэтому стараются никогда не скучать. Они с удовольствием тратят бесчисленные часы на работу и на то, что любят. Они привыкли быть открытыми и относиться с любопытством ко всему в жизни и в своей сфере деятельности. Это любопытство заставляет задавать вопросы, генерировать и продумывать следующие шаги. Поскольку успешные предприниматели стараются оставаться открытыми и любопытными, их творческие резервы истощимы. Любопытство – это еще один аспект, который способствует эффективности.

Есть ли у вас какие-нибудь из этих качеств? Как ваше самосознание помогает определить, какими качествами отличаетесь вы как предприниматель; над чем вы можете поработать, чтобы повысить свои шансы на успех?

Глава 2. Каждая проблема имеет решение



Доктор Норман Винсент Пил

Доктор Норман Винсент Пил был не только священником, который многие годы служил в Мраморной коллегиальной церкви в Нью-Йорке, пока не скончался в 1993 году в возрасте 95 лет. Доктор Пил был также автором бестселлеров, посвященных силе позитивного мышления. Вышедшая в свет в 1960 году *The Power of Positive Thinking* («Сила позитивного мышления») – одна из книг Пила – популярна до сих пор. Опубликованная на 15 разных языках, она разошлась тиражом более 7 миллионов экземпляров. Многие люди связывают восстановление своей веры именно с

этой книгой.

Выступая перед аудиторией в несколько тысяч человек на тему «Каждая проблема имеет решение», доктор Пил рассказал о принципе позитивного мышления. В приведенном ниже отрывке из этой речи очевидно умение лектора рассказывать истории и использовать убедительные аргументы, подтверждающие необходимость позитивного мышления.

РЕШЕНИЕ ПРЯМО ПЕРЕД ВАМИ

Люди на улицах обычного английского города занимались своими обычными английскими городскими делами. Внезапно кто-то заметил женщину, которая выбралась на узкий карниз у самой вершины центральной башни собора. Полицейские быстро поднялись по башне и попытались втянуть несчастную обратно. Пришел священник и помолился с ней, умоляя поговорить, рассказать, что у нее на уме и что толкнуло на этот отчаянный поступок. Внизу собралась большая толпа, затихшая в испуге. После примерно получаса колебаний женщина все же бросилась с башни на мостовую. Никто не знает, какая проблема стала причиной трагедии. Но очевидно, что женщина кое-чего не знала или не придавала этому особого значения. Но если бы ей была знакома эта великая истина, то она никогда бы не бросилась с башни. Дело в том, что каждая проблема содержит в себе решение.

Одно из самых мудрых высказываний, которые я услышал

за много лет, – выражение, которое, кажется, я уже приводил ранее. Оно уже стало классикой. Это слова Стенли Арнольда, одного из лучших специалистов по идеям в нашей стране, который предлагает ряду крупных корпораций в США лучшие идеи по продажам и мерчандайзингу и услуги которого пользуются большим спросом. Почему? Потому что Арнольд – мыслитель. Он придумывает идеи и знает, как их внедрять.

Если бы он решил продать идею, о которой идет речь, то взял бы за нее столько, сколько стоит килограмм золота. Каждая проблема, по мнению этого человека, содержит семена ее решения. Не семена разрушения, а семена решения. Да, я уже приводил это высказывание. Возможно, его следует повторять время от времени, пока такая мысль, такая истина не закрепится в вашем сознании. Что бы ни случилось, в сердце любой проблемы, какой бы неразрешимой она ни казалась, содержится ее решение.

Когда речь идет о мышлении, идеях и истине, вам не нужно далеко идти, потому что вы уже там, где вам следует быть. Библия – замечательная книга. Вся мудрость мира находится на ее страницах. Библия полна идей, которые так же современны, как завтрашняя утренняя газета. И в 18-м стихе 119-го псалма⁵ есть одна из таких идей. Она звучит примерно так: «Открой очи мои, и уразумею чудеса Твоего закона».

⁵ Автор ошибся: речь идет о 118-м псалме, именно там есть слова, на которые ссылается доктор Пил. – *Примеч. ред.*

Какого закона? Почему базовый закон вселенной – это не закон аэродинамики, не закон механики, а закон духа и сознания? «Открой очи мои, и уразумею чудеса Твоего закона».

Одно из этих чудес (настоящее чудо) заключается в том, что каждая проблема, которая может возникнуть у вас или у меня, содержит семена ее решения. Прямо здесь, в вашей голове, есть ответ на все. Эпиктет, древний мыслитель, греческий философ-стоик, как-то сказал: «Когда вы закрываете дверь в свою комнату, всегда помните, что вы не одиноки. Бог внутри вас, а следовательно, и гений внутри вас». Что за истина! Итак, какая у вас проблема? Держите ее перед собой. Хорошо рассмотрите. Разберите ее. Разломайте. Доберитесь до ее причины. Вскройте ее. Проанализируйте. Прямо в основании проблемы спрятанное, как драгоценный камень, находится ее решение.

«Ну да, – скажете вы. – Все, конечно, здорово, но как это сделать практически?»

Я хотел бы предложить три принципа в помощь. Во-первых, думайте – по-настоящему думайте. Во-вторых, верьте – по-настоящему верьте. В-третьих, молитесь – по-настоящему молитесь [доктор Пил приводит позже техники, похожие скорее на форму расслабления или медитации, чем на молитву]. И с этими тремя действенными принципами – я верю (на самом деле я даже знаю) – вы можете найти ответ. Конец – правильный ответ на любую человеческую проблему.

ПОДУМАЙТЕ, ЧТОБЫ НАЙТИ РЕШЕНИЕ

Давайте рассмотрим первый принцип: думайте – по-настоящему думайте. Позвольте спросить вас кое о чем. Как давно вы по-настоящему думали? Я могу спросить это и у себя. Когда я в последний раз думал? Вам не нравится думать, не так ли? Это мучительно. Это одно из самых болезненных занятий, известных человеку. Мы избегаем глубокого мышления. Стремимся избавиться от необходимости мыслить глубоко, поэтому думаем поверхностно. Проблема с такими поверхностными мыслями заключается в том, что они не уходят вглубь. Поэтому вам приходится прилагать мучительные усилия, если вы хотите думать по-настоящему. Но когда человек преодолевает первый барьер мышления и попадает в область, где начинается мышление творческое, он получает восхитительный и вдохновляющий опыт.

Будьте быстрыми, а не мертвыми

Джон Берроуз был одним из величайших натуралистов, которых когда-либо видела эта страна. Возможно, самым великим. Берроуз был очень активен в природоохранном движении США. Он говорил, что в мире есть всего два класса людей. Причем не имел в виду мужчин и женщин, или моло-

дых и старых, или богатых и бедных, черных или белых, республиканцев или демократов. Он говорил, что люди делятся на два класса в зависимости от качеств своего сознания. Берроуз называл эти два класса быстрыми и мертвыми. Быстрые – это люди, которые смотрят на мир и видят его. Слушают мир и слышат его. Мир с ними говорит. Быстрые – это люди, которые чувствительны и восприимчивы. Они разворачивают свои антенны. Они понимают смысл мира. Они видят то, на что смотрят. Они живы, бдительны, энергичны. Таковы быстрые люди. Другие люди не мертвы физически, но они мертвы с точки зрения чувствительности и восприимчивости. Они живут на поверхности. Итак, есть два класса людей: быстрые и мертвые, и быстрые видят в мире чудесные вещи.

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.