

Наполеон Хил

МАГИЧЕСКАТА СТЪЛБА КЪМ УСПЕХА

София, 2013

Преводът е направен по изданието:
Napoleon Hill
THE MAGIC LADDER TO SUCCESS
Foreword by Patricia G. Horan

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2004 JMW Group Inc.

© Дочка Тотева, превод, 2013
© Издателство „Изток-Запад“, 2013

ISBN 978-619-152-265-1

НАПОЛЕОН
— ХИЛ —

МАГИЧЕСКАТА
СТЪЛБА НА
УСПЕХА

Предговор, редакция и обновяване
Патриша Г. Хорън

Превод от английски
Дочка Тотева



СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор.....	7
<i>Патриша Г. Хорън</i>	
Очарователното минало на Наполеон Хил.....	15
Първи принцип.	
Колективен ум.....	21
Втори принцип.	
Колко е важно да разполагаш с конкретна цел	83
Трети принцип.	
Самоувереност.....	89
Четвърти принцип.	
Навикът да се спестява	95
Пети принцип.	
Инициативност и лидерство	99
Шести принцип.	
Въображение.....	103
Седми принцип.	
Ентузиазъм.....	111
Осми принцип.	
Самоконтрол	115
Девети принцип.	
Навикът да вършим повече, отколкото ни се плаща.....	119
Десети принцип.	
Личността на успеха.....	123

Единайсети принцип. Прецизно мислене	133
Дванайсети принцип. Концентрация	137
Тринайсети принцип. Сътрудничество	143
Четиринайсети принцип. Как да постигнем успех чрез провал	151
Петнайсети принцип. Толерантност	159
Шестнайсети принцип. Как да използваме златното правило за постигане на съдействие	163
Седемнайсети принцип. Навикът да сме здрави	167
 Трийсетте най-често срещани причини за провал	171
 Послание към онези, които са опитали да направят нещо и са мислили, че са се провалили!	179

ПРЕДГОВОР

От тази книга ще научите тайните на успеха на редица велики богати хора: олигарси, магнати и индустриални собственици. Имената им не са забравени – те живеят в историята. За разлика от онези, които пълнят заглавията на жълтите вестници, те не са рецидивисти, а истински гении. Вместо да се самосъжаляват, те са победители. Всички те разполагат с нещо повече от влияние: с класа. И въпреки че не можем да ги наречем светци, често постигат неща, които според обикновените хора не могат да бъдат постигнати. Във време, когато са на мода паразитите, четат се предимно леки книги и най-честата им употреба е при готвене, а акционерите често биват мамени, се нуждаем от мъдростта на американските величия повече отвсякога. Какви ли не легенди се носят за тях...

Как хора като Андрю Карнеги, Алегзандър Греъм Бел, Хенри Форд или П. Т. Барнъм са постигнали успех? Какво се е случвало в умовете им, докато са прокарвали пътища в пустошта и са изграждали инфраструктура за американската нация?

Мнозина от тях са родени в бедност и съвсем основателно изниква въпросът: каква е онази личностна алхимия, която превръща недотам обещаващото им начало в чисто злато? Какво е онова, което ги прави победители?

От същата недотам благоприятна среда произхожда и един друг човек, решен да открие отговорите на този основен въпрос. Той получава писмо от самия Карнеги и разкрива тайните на успешните хора, като прави неща, за които никой до този момент не се е сетил – задава въпрос на най-великите

хора как точно са постигнали успеха си. В процеса на търсене на отговорите и противно на всички очаквания човекът, задал този въпрос, става победител. Той е основоположникът на мотивационните книги и в крайна сметка се нарежда рамо до рамо с Марк Аврелий, Ралф Уолдо Емерсън и Бен Франклин.

Бил е висок метър и седемдесет и се казвал Наполеон, но не търпи поражение при Ватерлоо и не приема да живее в изгнание. Наполеон Хил е гуруто на всички останали гурута, които учат другите как да постигнат успех. Освен това е и автор на най-продаваната мотивационна книга на всички времена – „Мисли и забогатявай“ (*Think and Grow Rich*), която никога нямаше да се появи на бял свят, ако не беше книгата, която държите в момента. (Всъщност „Мисли и забогатявай“ можеше и да не постигне никакъв успех, ако издателят беше успял да наложи своя вариант на заглавие, а именно: „Размърдай мозъка си, а джобовете си напълни с пари“, *Use Your Noodle to Earn More Boodle!*)

Повече от четирийсет години след като „Мисли и забогатявай“ е издадена, според проучване на *USA Today*, проведено сред бизнес лидери, това е една от най-продаваните и вдъхновяващи бизнес книги до този момент, както и сред петте най-въздействащи книги в тази сфера. Чудодейният материал, който се съдържа във въпросната книга, присъства и в настоящата, която обаче можеше и да не бъде издадена заради финансовата криза, която постави на колене цяла Америка.

„Магическата стълба към успеха“ бе издадена в началото на Голямата депресия, седем години преди публикуването на „Мисли и забогатявай“, така че шансът ѝ за успех се сгромоляса заедно с американската икономика. Но идеите в книгата се оказаха велики и дадоха началото на следващата, по-известна книга. В „Магическата стълба към успеха“ небезизвестните седемнайсет принципа на Хил бяха тествани и изпробвани и се оказа, че вършат чудеса. В настоящата книга Наполеон Хил събира мъдрост направо от умовете на

най-великите имена в американската стопанска история – в резултат от петстотин проведени интервюта с най-големите бизнес величия по мое време.

През 1908 г. магнатът на стоманената индустрия Андрю Карнеги, син на бедни шотландски имигранти, се намира в библиотеката на имението си в Ню Йорк, състоящо се от 124 стаи. Той изважда златния часовник от джоба си и изправя младия Наполеон Хил пред едно предизвикателство. Двайсет и пет годишният репортер е нает от бившия губернатор на Тенеси, Робърт Л. Тейлър, за да напише няколко истории за списанието му, свързани с успеха на водещи бизнес лидери. Карнеги щял да бъде първата му задача, а магнатът в областта на стоманата вече бил изкарал три дни и три нощи с Хил. Карнеги забелязва нещо у Хил, което му харесва – може би го възприема за по-младо и по-ниско на ръст отражение на себе си. В един момент обаче той започва да задава въпроси на младия репортер. Дали Хил би се заинтересувал да събере вярванията и практиките на бизнес величията от онова време в една цялостна философия? Би ли го направил безплатно?

Наполеон Хил отговаря за 29 секунди. „Добре – казва Карнеги, докато прибира часовника си. – Мислех да ти дам най-много шейсет секунди.“

Вероятно тази случка затвърждава у Хил вярването: „успешните хора вземат решения бързо и ги променят бавно. Неуспешните пък вземат решения бавно и ги променят често-често.“

По-късно Наполеон Хил става съветник на президента Франклин Делано Рузвелт. Именно господин Хил записва репликата: „Няма от какво да се страхуваме освен от самия страх“, както и няколко други цитата от известните „Разговори край камината“ на Франклин Делано Рузвелт. Животът на Хил обаче е като стръмна, криволическа пътека и далеч не е гладък. Хил банкрутира в част от бизнес начинанията си, губи няколко работни места, обвиняват го несправедливо в измама и дори го тикват в затвора. Един от синовете му се ражда без уши, а работата му до такава степен го поглъща и

откъсва от най-близките му, че член на семейството му осиновява едно от децата му.

Животът на Наполеон Хил бил такава поредица от забележителни неуспехи, че като достига петдесет, той започва да се чуди как е изминало цяло десетилетие, без да го е сполетяло някое бедствие в личен план. Въпреки че неуспехите често го навестявали, Наполеон никога не паднал духом и не се отклонил от своята „конкретна, основна цел“. Той искал да преподава на милиони души по целия свят как дори късметът може да бъде променен, а от неуспехите да се извлече полза. Как иначе би разбрал това, ако директно не се беше сблъскал с него?

„Успехът няма нужда от обяснение, а провалът – от алиби“, казва Наполеон Хил по-късно с авторитет, който може да се придобие единствено от опита.

Наполеон Хил се ражда през 1883 г. в едностайно бунгало, разположено по хълмовете на т.нар. Уайз Каунти (от *wise* мъдър и *county* – окръг). Наполеон бил диво и буйно дете, което ходело въоръжено. Започнал да пише на тринайсетгодишна възраст като „планински репортер“ за малки градски вестници и никога не изгубил желанието си за истинските факти относно истинските хора, преодолели определени трудности. Благодарение на тази своя работа Наполеон се научил как да интервюира онези 500 души, чиито философии за успех са концентрирани в мъдростта, извираща от книгата му.

Историята на Наполеон Хил е от онези, които започват зле, но в крайна сметка завършват добре. Майка му починала, когато бил много млад. Но баща му се оженил повторно за друга жена, която била образована и дръзка – и която „нямала нерви да се занимава с беднотията“, както по-късно се изразява самият Наполеон. Мащехата му се заема със семейния магазин и с фермата, изпраща баща му да учи за зъболекар на 40-годишна възраст и дава на Наполеон опората, от която се нуждае, за да се измъкне от планините във Вирджиния. Именно втората майка на Наполеон му внушава мисълта, с

която по-късно той ще стане известен: „Човек може да постигне онова, което може да си представи.“

Качествата на мисълта, които задвижват титаните на миналото, са рядко срещано явление днес и са особено добре дошли в настоящето, основано на алчност и на удоволствие на мига. Така определени концепции се приемат за политически некоректни, като например идеята човек да върши повече, отколкото му се плаща; безсрамното използване на „вътрешните духовни сили“; схващането да се прегръщат смело „великите идеи“ зад принципа „конкретизиране на целта“, както и идеята човек да се доверява на качеството на ума да привлича мислите като магнит. Хил насърчава „състоянието на ума, познато като вяра“, и споделя, че то ни освобождава от отрицателни черти като колебание и отлагане. „Умът, който се колебае, не е креативен“ – казва той и добавя: „толерантността може и да не е твой дълг, но е твоя привилегия!“ На практика дори и най-висшите идеали са сред магическите стъпала, водещи към успеха. Също така според Хил „липсата на толерантност затваря пътя към хиляди възможности и препречва сиянието на интелигентността“.

Хил ни подтиква да използваме смело Силата на безкрайната интелигентност и прави дръзкото твърдение, че най-великите лидери са онези, които изпитват най-силно сексуално желание. Той не пренебрегва обаче и чистата любов, която също смята за истински източник на сила, и понякога дори я споменава по един леко старомоден начин с ново звучене, а именно: „любов на влюбените.“

През всичките тези години Наполеон Хил участва с името си и посвещава енергията си на няколко списания, на седем книги, издадени на много езици, на една фондация, на филм и безброй лекции в редица страни, на франчайз начинания и аудио записи. Хора като Дейл Карнеги, Норман Винсът Пийл и Оръл Робъртс стават истински почитатели на Хил, а понякога дори изнасят лекции заедно с него. У. Клемънт Стун, Ърл Найтингейл, Денис Уейтли, Зиг Зиглар, Тони Робинс

и редица други споделят колко много дължат на Хил – най-големия специалист в областта на успеха.

Напишете името на Наполеон Хил в търсачката за книги на *Amazon.com* и ще излязат над 18 000 препратки. Защо ли? Защото най-големият гуру в САЩ в областта на мотивацията никога не престава да бъде цитиран в книги на най-различна тематика – за диети, петобойци, комуникация, изобилие, *JFK*, тийнейджъри, онлайн търговия, фън шуй, лидерство, турнета на музикални банди, дзен и безброй други теми. Наполеон Хил успява да направи името си толкова известно, колкото онези, които интервюира.

Г-н Хил започва от нулата, научава тайните на хората, които олицетворяват успеха, жени се и се развежда няколко пъти, губи солидно количество пари, но умира щастлив през ноември 1970 г. на 87-годишна възраст.

На надгробната му плоча съвсем спокойно можеше да бъде написан един цитат от другия известен Наполеон: „Обстоятелствата да вървят по дяволите. Аз съм този, който ги създава!“

Патриша Г. Хорън

Тази книга е резултат от анализ на живота на над сто мъже и жени, които са постигнали забележителен успех в своята сфера, както и на над 20 000 мъже и жени, смятани за неудачници.

Осъществих анализите си или като изучавам живота на проучваните личности, или благодарение на ценното съдействие, което получих лично от страна на обектите на неговия интерес като: Хенри Форд, Джон Бъроуз, Лутър Бурбанк, Томас А. Едисън, Харви С. Файърстоун, Джон Д. Рокфелер, Чарлс М. Шуаб, Удроу Уилсън, У. Ригли Младши, А. Д. Ласкър, Е. А. Файлийн, Джон Уонъмейкър, Маршал Фийлд, Уилям Хауърд Тафт, Ф. У. Улуърт, Джордж Истман, Чарлс П. Щийнмец, Теодор Рузвелт и Алегзандър Греъм Бел.

От горепосочените мъже може би Хенри Форд и Андрю Карнеги имат най-голяма заслуга за създаването на настоящата философия. Господин Карнеги е този, който за пръв път предложи тя да бъде написана, а животът на Хенри Форд изигра съществена роля и допринесе за доказване истинността на цялата философия.

Наполеон Хил