

„СТРАХЪТ е оръжие на Дявола, който човек сам е сътворил. Вярата, упована на увереността в самия себе си, е оръжието, което побеждава Дявола, и води до живот, изпълнен с победа и триумф. Нещо повече: тя е връзка с неопровержимите сили на Вселената, подкрепящи човека, който вярва, че провалът и поражението са нищо друго освен временни преживявания.“

— Наполеон Хил

Отзиви за книгата на Наполеон Хил

ДА ПРЕЦАКАШ ДЯВОЛА

„Да прецакаш Дявола“ доказва още веднъж, че посланията и философията на Наполеон Хил са непреходни. Тази книга съдържа прозрения за това как да се освободим от навичките и нагласите, възпрепятстващи успеха, и как да постигнем щастие и просперитет. Ако искате да преодолеете вътрешните си бариери – прочетете я!“

Т. Харв ЕКЪР, автор на бестселъра на „Ню Йорк Таймс“
„Мисли като милионер и ще станеш милионер“

„Ако искате сами да управлявате живота си, трябва да управлявате парите си. В книгата „Да прецакаш Дявола“ Наполеон Хил разкрива всичко онова, което вероятно стои на пътя на финансовото ви благополучие, и ви показва как да хванете кормилото на живота си и да го направлявате към мечтаната реалност.“

Джйин ЧАТСКИ, финансов журналист и автор на книгата „Голямата разлика. Как всеки може да просперира дори в най-трудни времена“

„Може би съм изследвал творчеството на Наполеон Хил не по-малко от всеки друг. Преди 50 години взех в ръце книгата „Мисли и забогатявай“. Държа я винаги с мен и чета от нея всеки ден. Когато Шарън Лехтър ми изпрати екземпляр от „Да прецакаш Дявола“, си помислих: Хил отново извърши промяна от световна величина. Тази книга ще излекува духовните терзания, които милиони хора по целия свят изпитват всекидневно, и ще събори стената на невежеството, разделяща милиони хора от свободата, за която копнее душата им.“

Боб ПРОКТЪР, основател на *Life Success*, www.bobproctor.com

„За повечето хора успехът идва една стъпка след онова, което им се е струвало като най-големия им житейски провал. Книгата „Мисли и забогатявай“ от Наполеон Хил е карта по пътя към успеха, а „Да прецакаш Дявола“ ще ви помогне да се освободите от бариерите, които вероятно ви пречат да постигнете този успех.“

Брайън ТРЕЙСИ, автор на „Стоте абсолютни закона на бизнес успеха“, „Силата на твоя чар“ и др.

Napoleon Hill

OUTWITTING THE DEVIL

Copyright © 2011 by The Napoleon Hill Foundation

© Силвия Пешева, превод, 2011

© The Napoleon Hill Foundation, дизайн на корицата

© AMG Publishing, издател, 2011, 2016, 2021

Всички права на български език запазени!

Не се разрешава копиране на книгата или части от нея без писменото разрешение на AMG Publishing.

ISBN: 978-619-7494-31-0

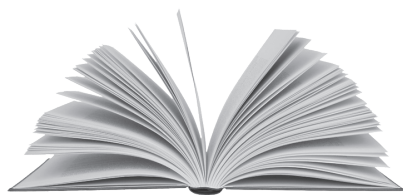
НАПОЛЕОН ХИЛ

ДА

ПРЕЦАКАШ

ДЯВОЛА

Тайната за постигане на свобода и успех



РЕДАКЦИЯ И КОМЕНТАР ОТ
ШАРЪН ЛЕХТЪР
и фондация „Наполеон Хил“

AMG
PUBLISHING

София • 2021

СЪДЪРЖАНИЕ

Бележка към читателите.....	9
Предговор	13
<i>Първа глава</i> Моята първа среща с Андрю Карнеги	15
<i>Втора глава</i> Нов свят се разкрива пред мен	45
<i>Трета глава</i> Странно интервю с Дявола	63
<i>Четвърта глава</i> Да се носиш по течението с Дявола	81
<i>Пета глава</i> Признанията продължават	107
<i>Шеста глава</i> Хипнотичен ритъм	129
<i>Седма глава</i> Семената на страха.....	147
<i>Осма глава</i> Определеност на целта.....	155
<i>Девета глава</i> Образование и религия.....	167
<i>Десета глава</i> Самодисциплина.....	193
<i>Единадесета глава</i> Да се учиш от поражението.....	209
<i>Дванадесета глава</i> Околна среда, време, хармония и внимание	229
Обобщение.....	250
Послепис.....	259
Размишления.....	262
Благодарности.....	266
Наполеон Хил (1883 – 1970)	268
Шарън Лехтър.....	269
Тайната глава от книгата „Да прецакаш Дявола“	271

БЕЛЕЖКА КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ

от
ШАРЪН ЛЕХТЪР

„ДА ПРЕЦАКАШ ДЯВОЛА“ е най-проникновената книга, която някога съм чела.

Първо, бях безкрайно поласкана, когато Дон Грийн, изпълнителен директор на фондация „Наполеон Хил“, ми оказа доверието да ме включа в този проект. После прочетох ръкописа! Цяла седмица не можах да заспя.

Напечатан на пишеща машина през 1938 г. от самия Наполеон Хил, този ръкопис е бил заключен от семейството на автора и крит в продължение на цели седемдесет и две години. Защо? Защото близките на Хил са се страхували от това какъв отзвук би могло да предизвика публикуването на ръкописа. Куражът на Наполеон Хил да разкрие същността на Дявола, проявяваща се всекидневно навсякъде около нас – в църквите, училищата и политиката – е заплашвал устоите на обществото – такова, каквото то е било по времето, когато тази книга е била написана.

Попитах Дон Грийн защо семейството на Хил е скрило ръкописа и той ми разказа следната история:

Имало е възражения от страна на съпругата на Наполеон Хил – Ани Лу. Тя е била секретарка на д-р Уилям Плъмър Джейкъбс, президент на Презвитерианския колеж в Клинтън, Южна Каролина. Освен това Джейкъбс е бил и собственик на издателство „Джейкъбс Прес“, както и говорител на Сдружението на производителите на текстил от Южна Каролина. Джейкъбс наел Хил да работи за него в Клинтън и Ани Лу не искала ръкописът да бъде публикуван заради присъст-

вието на Дявола като персонаж в него. Опасявала се, че той ще презивика реакции от страна на организираната религиозна общност (а може би се тревожела и за работата на Хил). Наполеон Хил починал през 1970 г., а Ани Лу – през 1984 г. След нейната смърт ръкописът преминал в ръцете на д-р Чарли Джонсън, тогавашен президент на фондация „Наполеон Хил“. Чарли е племенник на Ани Лу. Съпругата на Чарли, Франки, знаела за опасенията на Ани Лу и ги споделяла. Тя заявила на съпруга си, че не желае ръкописът да бъде публикуван, докато е жива. Починала преди няколко години и тогава Чарли най-накрая ми предаде книгата, обвита с червена кожена панделка и надпис със златни букви „*Да прецакаш Дявола*“ на корицата. Фондацията смята, че този ръкопис съдържа важно послание, което трябва да бъде споделено със света.

След разговора ми с Дон бях осенена от внезапно прозрение. Тази книга, написана през 1938 г., е била предопределена да бъде издадена сега... да разтърси обществото ни – сега! Била е предназначена да ни даде отговори в едно време на икономическа и духовна несигурност. Тя държи ключа към това как всеки от нас може да надхитри Дявола в своя собствен живот. Показва ни как да планираме своето пътуване към успеха, като същевременно придадем нова стойност на света около нас.

Както книгата „Мисли и забогатявай“ е помогнала на хората да се съвземат и да преуспеят след Голямата депресия, така „Да прецакаш Дявола“ е била написана, за да ни помогне да се съвземем и да преуспеем сега!

Може би ще попитате дали Хил е вярвал, че разговорът му с Дявола се е състоял наистина, или е бил просто плод на въображението му? Изборът оставям на вас. Аз обаче все пак попитах д-р Дон Грийн за размислите на Хил в други негови произведения, за да надникна в главата му. Дон отговори така:

Използването на въображаеми диалози не е нов похват за Хил. През 1953 г. той публикува книгата „Как да повишим заплатата си“, която е написана под формата на разговор между него и Карнеги. Хил действително е интервюирал Карнеги през 1908 г., а самият Карнеги умира през 1919 г., доста време преди публикуването на книгата.

Освен това не за пръв път Хил използва въображаеми срещи, за да изложи по-достъпно мислите си. В „Мисли и забогатявай“, когато говори за шестото чувство, той разказва за въображаемите си срещи с деветима души, членове на измислен Съвет, оказали най-голямо влияние върху него. Това са Емерсън, Пейн, Едисън, Дарвин, Линкълн, Бурбанк, Наполеон, Форд и Карнеги.

В „Мисли и забогатявай“ Хил пише, че при срещите с тези негови „невидими съветници“ е открил, че умът му е най-възприемчив към идеи, мисли и познание, споделени с него, когато шестото му чувство е активно.

Без съмнение „Да прецакаш Дявола“ е първият му опит да пише за религията. Всъщност след публикуването на „Законите на успеха“ през 1928 г., Хил получава куп писма с критики за отношението му към училището и религията. В „Мисли и забогатявай“, в главата „Шестте призрака на страха“, той пише, че в мнозинството от случаите страхът от смъртта може да бъде използван за целите на религиозния фанатизъм. Лидерите на световните религии могат да прочетат още много неща в тази част от неговия бестселър.

Още повече информация по темата откриваме в списанието на Хил „Златното правило“. Той пише статия, озаглавена „Предложение до служителите на Евангелието“, в която призовава църковните служители да учат последователите си да проявяват хармония в отношенията си едни с други.

Така че изборът е ваш. Дали Хил наистина е говорил с Дявола, или това е притча, създадена, за да докосне сърцето ви? Неподражаемият стил на писане на Хил ще ви омае и ще поведе ума ви по пътища, каквито не сте си и представяли. Всичко в книгата е казано от самия Наполеон Хил. Тъй като обаче оригиналният ръкопис е доста дълъг, аз го редактирах с голяма прецизност, така че да запазя дълбокото въздействие на неговото послание. Оставих автентичния му стил дори там, където правилата на съвременния език изискват промяна на словоредата.

В стремежа си да акцентирам върху някои части от текста, да направя думите на автора по-ясни и да покажа, че много от предвижданията му са се сбъднали, на някои места в книгата съм вмъквала свои бележки – те са с различен от основния шрифт. Вие избирате дали да прочетете книгата със или без тях.

Насладете се на тази изключително силна книга и я споделете с близките и приятелите си. Мощта на думите на Наполеон Хил може и ще промени живота ви.

ПРЕДГОВОР

Д-р НАПОЛЕОН ХИЛ би могъл спокойно да бъде наречен най-известният писател на книги за себепознание, мислител, провокатор и автор на бестселъри за всички времена. Препоръчваме ви да стигнете колкото се може по-скоро до страниците на интервюто с Дявола. Тогава ще почувствате най-осезаемо кой точно е дяволът в живота ви и какво причинява той на 98% от живите същества на тази земя – според казаното от него самия.

Като човек, притежаващ способността да кара другите да се замислят, Хил веднага ни въвлича в приключението – превежда ни през своя собствен живот и най-решаващите и повратни моменти в него. Той е познавал най-важните и полезни принципи за постигане на незабавен успех в живота, но не е знаел как да ги използва и прилага с лекота. Можем спокойно да допуснем, че това важи за голям процент от хората в днешно време. Лесно е да се говори, а понякога дори и да се мисли по определен начин, но за да се живее всеки ден в хармония с тези принципи, е необходимо да се вземе сериозно и категорично решение. Шарън Лехтър хвърля светлина върху онова, което казаното от Хил означава за съвременния човек в контекста на парите, мисленето и разбирането.

Целта на д-р Хил е била да предаде на читателите си разбираемо философията и практиката на постигането на дългосрочно, трайно щастие от отделния индивид. Вътрешното му познание го е водило към мястото, където да открие своята собствена „дъга на живота“.

В момента всички вие сте поставени пред изпитание подобно на това, пред което е бил изправен Хил по време на Голямата депресия. Той се е чувствал потиснат и обезверен – нагласа, прой

никнала в цялото му същество точно така, както сега се отразява на вас и вашето щастие. Тази вдъхновяваща книга може да ви помогне да излезете от състоянието на летаргия и негативно мислене и да ви изведе на нов, успешен път към едно по-светло, по-добро и възнаграждаващо усилията ви бъдеще.

Също като Хил вие ще се научите да управлявате страховете си, а не да им позволявате те да ви управляват. Ще разберете как да живеете целенасочено и със страст, да вземете решение кой искате да бъдете, какво искате да правите, какво искате да имате – и да постигнете всичко това.

Преоткривайки прекрасните и магически откровения на д-р Хил, ще добиете увереност, че вие имате шанса да ги приложите и усъвършенствате, ако пожелаете – тъй като вашите възможности са безгранични. Хил правилно отбелязва: „Вие сами налагате своите ограничения“. Тази книга ще ви помогне да осъзнаете, че имате силата да материализирате желанията на подсъзнанието си, като използвате всичко онова, което той е научил, интервюирайки петстотин велики личности, постигнали целите си.

Вие ще разберете дали дяволът, който Хил интервюира, е реален, или измислен – той е точно като Дявола, с който вероятно вие трябва да се справите в собствения си живот и лични преживявания.

— Марк Виктор Хансен

Марк Виктор Хансен е съавтор на поредицата „Пилешка супа за душата“, както и книгите „Да разбиеш кода на Милионера“ („Cracking the Millionaire Code“), „Милионер за една минута“ („The One Minute Millionaire“) и „Кеш на мига“ („Cash in a Flash“).



ПЪРВА ГЛАВА

МОЯТА ПЪРВА
СРЕЩА С
АНДРЮ
КАРНЕГИ

ВПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ПОВЕЧЕ от двадесет и пет години моята мисия е да синтезирам и систематизирам философията на постижението – както на провала, така и на успеха, с цел трудът ми да бъде полезен на хората, които не притежават нито склонността, нито възможността да се задълбочават в подобен род проучвания.

Работата ми започна през 1908 г. в резултат от едно мое интервю с Андрю Карнеги, който е вече покойник. Откровено признах на г-н Карнеги, че съм възприел идеята да плащам за обучението си в юридическия факултет, като интервюирам успели мъже и жени и след това публикувам изводите от разговорите си с тях в статии. В края на първото ми посещение при него г-н Карнеги ме попита дали ще имам куража да приема едно предложение, което той желае да ми отпрати. Отговорих му, че куражът е целият капитал, с който разполагам, и че съм готов да се захвана с всичко, което той би ми предложил.

Тогава Карнеги каза: „Желанието ви да напишете поредица от истории за успеха на отделни мъже и жени е похвална, така както я описахте, и няма да ви разубеждавам да следвате тази цел. Нека обаче да ви кажа, че ако искате да сте полезен не само на днешните хора, но и на бъдните поколения, трябва да отделите време и да систематизирате случаите на провал, така както сте го направили и с тези на успех.

По света съществуват милиони хора, които нямат и най-малката представа за това какви са причините за провала и успеха. Училищата и университетите учат хората практически на всичко освен на принципите на личностните постижения. Те искат от младите хора да прекарат от четири до осем години в изучаването на абстрактни науки, но не ги обучават какво да правят с това познание, след като го придобият.

Светът има нужда от практическа, разбираема философия за постигането на успех, организирана на базата на фактологиче-

ски познания, почерпени от опита на различни мъже и жени в университета на живота. В безкрайното море на философията не намирам нищо, което дори бегло да се доближава до науката, за която говоря. Ние разполагаме само с малцина философи, способни да обучават хората в тънкостите на изкуството да живееш.

Струва ми се, че тук се открива възможност, която би могла да се превърне в предизвикателство за един млад амбициозен мъж като вас. Но само амбицията не е достатъчна, за да се изпълни задачата, за която говоря. Човекът, който ще се заеме с този труд, трябва да притежава качествата смелост и упоритост.

Това занимание ще изисква поне двадесет години постоянни усилия, през които човекът ще трябва да изкарва прехраната си по някакъв друг начин – тъй като подобни начинания никога не носят печалба в началото и в общи линии хората, които са се заемали да допринесат с нещо за човечеството чрез работа от подобен род, е трябвало да чакат стотици години след смъртта си, за да получат признание за своя труд.

Бележка към читателите: Шарън Лехтър добавя своите коментари в специалните секции като тази.

Двадесет години труд без отплата и вероятно без признание? Как бихте отговорили на това „предложение“? Както пише по-долу, Хил приема предизвикателството на Карнеги и с писмени препоръки от него започва да интервюира най-успелите хора на своето време, включително Тиодор Рузвелт, Томас Едисън, Джон Д. Рокфелер, Хенри Форд, Александър Греъм Бел, Кинг Жилет (основател на компанията за бръснарски ножчета „Жилет“) и много други. Трудът му достига своята кулминация в издаването на няколко книги, сред които са осемте тома „Законът на ус-

пеха“ и „Мисли и забогатявай“ – те виждат бял свят след двадесет и пет години проучвания. „Мисли и забогатявай“ е широко призната като основополагаща книга в областта на самоусъвършенстването. Тя включва всички най-важни принципи, които и днес продължават да служат като основа за ученията на съвременните гурута в сферата на самопознанието. Както личи от описанията на самия Хил, процесът на разгръщане и публикуване на книгата „Мисли и забогатявай“ е сам по себе си илюстрация на тези принципи. Ръкописът на „Да прецакаш Дявола“ е написан една година след издаването на „Мисли и забогатявай“. Така че тя може би разкрива „другата страна на Хил“ и описва как той е победил собствените си страхове и е успял, прилагайки принципите, описани в първата си книга. „Да прецакаш Дявола“ разкрива духовното пробуждане на Хил и ни помага да разберем как всеки от нас може да се поучи от неговите срещи с Дявола.

Ако приемете тази работа, трябва да вземате интервюта не само от малцината, които са успели, но и от мнозината, претърпели неуспех. Ще се наложи внимателно да анализирате стотици хора, осъдени като „провалили се“ – и имам предвид претърпели истински провали – хора, достигнали до ръба на отчаянието, тъй като не са успели да реализират мисията на живота си. Колкото и безсмислено да звучи, от неуспехите ще научите повече за постигането на успеха, отколкото от описанието на самите постижения. Именно провалите ще ви научат на това какво не бива да правите.

Към края на вашето изследване, ако го проведете както трябва, ще достигнете до извод, който може да ви изненада изключително много. Ще откриете, че причината на постигането на успех не е нещо отделно и външно спрямо самия човек. Тя е

сила, толкова неуловима, че повечето хора не я различават; сила, която спокойно може да бъде наречена „другото ни Аз“. Забележителното е, че тази сила се проявява и става видима много рядко – само при изключителни обстоятелства, когато хората са били принудени – след преживяване на голяма беда или временен провал – да променят нагласите си и да мислят по начин, който да им помогне да излязат от затруднено положение.

Моят личен опит ме е научил, че човек никога не е толкова близо до успеха, колкото след преживяване, което ние обикновено окачествяваме като „провал“. Това са ситуации, в които той е принуден от външни обстоятелства да мисли. Ако мисли правилно и последователно, човек открива, че така нареченият „провал“ не е нищо друго освен зов да се въоръжи отново с нов план или да си постави нова цел. Повечето истински провали се дължат на ограничения, които хората си поставят сами, в собствените си умове. Ако тогава са имали куража да направят още една стъпка напред, те биха открили къде е грешката им“.

***Повечето истински провали се дължат на
ограничения, които хората си поставят сами,
в собствените си умове.***

Негативната нагласа на ума и съмнението в собствените сили обикновено са главните пречки за постигането на успех. В съвременните условия на икономическа рецесия много хора, които цял живот са правили нещата по правилния начин, сега за пръв път се изправят пред сурова икономическа несигурност. Най-голямата пречка пред това да се съвземат е страхът им и съмнението в собствените сили, които са резултат от скорошните им преживявания. Позволихте ли на кризата да ви победи? Успяха ли съмнението в собствените ви сили и задръжките да ви отклонят

от постигането на мечтите ви? Вие ли сте своят най-голям враг? В „Мисли и забогатявай“ Хил разказва историята на Р. У. Дарби, златотърсач. Разгневен, че една доскоро богатата златна жила вече не дава добив, Дарби продал лиценза за добивива на злато на това място за жълти стотинки на един търговец. Човекът довел експерти по геология на мястото и открил, че Дарби е щял да открие продължение на жилата, ако бил продължил да копае само още няколко крачки. Ако Дарби е работел с нагласата, че ще изкопае своето съкровище, той е щял да успее. Вместо това се е отказал от мечтата си – точно когато е бил на три крачки от златото. Дарби обаче не се обезкуражил от своята грешка, а се поучил от нея и изградил застрахователна империя. Вие бихте ли изоставили своето търсене точно преди да постигнете голям успех, точно когато сте на крачки от съкровището? (Можете да прочетете колко много съвременни бизнес икони са претърпявали временни поражения в книгата ми „На три стъпки от златото“ („Three Feet from Gold“).

Започни живота си отначало

Речта на г-н Карнеги промени живота ми изцяло и пося в ума ми нова цел, която ме изгаряше и ме движеше неуморно напред, при положение че имах само бегла представа за онова, което той нарече „другото ми Аз“.

Докато правех проучването върху причините за провалите и успехите на хората, имах щастието да интервюирам над 25 хил. души, които бяха определени като „провалили се“, и над 500 души, наречени „успели“. Преди много години долових за

пъръв път онова, което г-н Карнеги нарече „другото ми Аз“. Откритието дойде точно както той предрече – в резултат на два повратни момента в живота ми. Те ме принудиха да започна да мисля така, че да се избавя от трудности, каквито дотогава не бях преживявал.

Бих искал да опиша тези обстоятелства, без да ги разказвам от първо лице. Това обаче се оказа невъзможно, тъй като те са свързани с лични преживявания и не могат да бъдат отделени от тях. За да добиете представа за пълната картина, се налага да се върна назад, към началото на първото от тези преживявания, и да ви превода през съпътстващите го прозрения стъпка по стъпка.

Проучването, необходимо за набирането на данните, благодарение на които обобщих Седемнадесетте принципа на успеха и тридесетте основни причини за провала, ми отне години.

Бях достигнал до погрешното заключение, че работата ми по организирането на цялостната философия на постигането на личностен успех е приключена. Не подозирах, че тя бе едва в самото начало. Бях изградил скелета на философията около седемнадесетте принципа на успеха и тридесетте основни причини за провала, но този скелет трябваше да бъде обгърнат от плътта на приложния практически опит. Нещо повече – трябваше да му бъде вдъхната душа, която да вдъхнови хората да преодоляват препятствията, а не да се предават пред тях.

„Душата“, както открих по-късно, се появи, след като преоткрих своето собствено „друго Аз“ вследствие от вече споменатите два повратни момента в живота ми.

Тъй като исках да превърна способността си да печеля пари и каквито там други таланти имах в бизнес и професионална реализация, реших да работя като рекламист и станах мениджър по рекламата на университета за следдипломна квалификация *Ла Скала* в Чикаго. За период от около една година всичко вървеше

прекрасно, но после се случи нещо, което ме отврати от професията ми, и аз напуснах.

След това се впуснах в бизнеса с вериги магазини заедно с бившия президент на университета *Ла Скала* и станах президент на „Бетси Рос Кенди Къмпани“. За нещастие – поне според тогавашните ми разбирания за нещата – несъгласията със съдружниците ми ме отблъснаха и от това начинание.

Копнежът по рекламата все още течеше в кръвта ми, така че се пробвах още веднъж да му се поддам и създадох училище по реклама и търговия като част от бизнес колежа „Брайънт & Стратън“.

Начинанието ни вървеше гладко и изкарвахме добри пари до момента, в който САЩ се включиха в Първата световна война. Следвайки вътрешния си подтик, който не може да се обясни с думи, изоставих училището и се присъединих към служба на правителството под прякото ръководство на президента Удроу Уилсън, загърбвайки един процъфтяващ бизнес.

В Деня на армията през 1918 г. започнах издаването на списание „Златното правило“. Без значение, че нямах и пени за начален капитал, то бързо набра скорост и скоро вече се разпространяваше в цялата страна в тираж от почти половин милион екземпляра. В края на първата година печалбата от списанието беше 3156 долара.

За да придобиете по-добра престава за размера на печалбата, ще ви кажа, че 3156 долара през 1918 г. се равняват на около 45 000 долара сега според Индекса на потребителските цени и данните на Бюрото по труда на САЩ, или на 202 000 долара, ако приемем за показател за сравнение таблиците на БВП за същия период. Това е нелюта печалба за първа година от издаването на едно списание... в бизнес, в който 80-90% от новите списания се про-

валят на пазара, а на успелите им отнема от три до пет години, за да достигнат момента, в който генерират печалба.
(<http://www.magazinepublisher.com/startup.html>)

Няколко години по-късно научих, че нито един сериозен издател в бизнеса със списания не би си и помислил да стартира подобно издание, без да разполага поне с половин милион наличен капитал.

Не ми е било писано обаче да вървя дълго време заедно със „Златното правило“. Колкото повече успехи постигахме, толкова по-неудовлетворен се чувствах, докато накрая заради натрупано напрежение поради разногласия със съдружниците ми, аз ги направих членове на борда на директорите и се оттеглих. С тази стъпка вероятно съм загърбил едно малко състояние.

Това е само началото на любовта на Хил към списанията. „Златното правило“ е предшественик на списанието „Наполеон Хил“. По-късно той става редактор на изданието „УСПЕХ“, което се публикува и днес.

След това организирах школа за развиване на умения в продажбите. Първата ми поръчка беше да обуча 3000 служители на верига магазини. Щях да получа по 10 долара за всеки, преминал курса ми. За шест месеца работа спечелих малко повече от 30 000 долара. Успехът, доколкото парите могат да се определят като негово мерило, ми се отплати щедро за положените усилия. Само че отвътре пак започна да ме човърка нещо. Не бях щастлив. С всеки изминал ден ми ставаше все по-ясно, че купчина пари няма как да ме направи щастлив без значение колко голяма е тя.

Без каквато и да било извинителна причина се оттеглих от бизнеса и по този начин се лиших от една сериозна заплата.

Приятелите и съдружниците ми решиха, че съм луд и ми го казваха в очите.

Честно казано, напълно бях готов да се съглася с тях, но не можех да направя нищо по въпроса. Бях търсил щастието и не го бях открил. Поне това беше единственото обяснение, което можех да дам за неадекватните си действия. Какво всъщност знае човек за самия себе си?

Отвътре пак започна да ме човърка нещо. Не бях щастлив. С всеки изминал ден ми ставаше все по-ясно, че купчина пари няма как да ме направи щастлив без значение колко голяма е тя.

Преди няколко години щях да напиша същото за себе си. Но в момента, в който предприех действия да се разделя с тогавашното статукво, което, въпреки че ме възнаграждаваше щедро финансово, не отговаряше на личните ми принципи – пред мен се разкриха нови възможности, отвори се нови врати. Оказа се, че това е най-доброто решение, което съм вземала в професионалния си живот. Можете ли да си спомните момент от живота си, когато сте взели трудно решение, но сте били уверени, че това е правилният ход независимо от недоумението на околните?

Това се случи през късната есен на 1923 г. Бях заточен в Кълъмбъс, Охайо, без средства за съществуване и – което е по-лошо – без план как да се измъкна от тази ситуация. За пръв път в живота си бях притиснат от липсата на пари.

Много пъти преди ми се беше случвало да разполагам с малко средства, но никога не бях оставал без пари за покриване на елементарните ми потребности. Това ме зашемети. Сякаш бях

напълно неспособен да взема решение както трябва или поне какво мога да направя.

Хрумваха ми стотици планове, с помощта на които евентуално да реша проблемите си, но всички те ми се струваха или непрактични, или невъзможни за реализиране. Почувствах се като изгубен в джунгла без компас. Всеки опит да се измъкна от ситуацията ме връщаше обратно в изходна позиция.

В продължение на около два месеца боледувах от най-лошата от всички човешки болести: нерешителността. Знаех седемнадесетте принципа на постигане на успех, но онова, което не ми беше понятно, бе как да ги приложя. Без това умение бях изправен пред една от онези кризисни ситуации в живота на човек, за които г-н Карнеги беше казал, че именно в такива моменти човек открива своето „друго Аз“.

Бях толкова стресиран, че дори не ми хрумна да седна, да анализирам ситуацията, да открия причините за нея и да потърся лек.

***Най-лошата от всички човешки болести:
нерешителността.***

Чувствали ли сте се някога парализирани от нерешителност? Това е бил първият повратен момент в живота на Наполеон Хил. Прескачането от една работа към друга в търсене на професионално удовлетворение и идеалното за него занимание звучи познато на много хора в наши дни... хора, които търсят удовлетворение в своя живот и професия. Причините за затрудненото положение, в което бил изпаднал Хил, са, както той сам признава, в него самия. Така или иначе, неговото тогавашно положение напомня доста ситуацията, в която може да попадне човек, понесъл жестоките последици от съвременната

икономическа криза. Хил се поучил от своето временно поражение, използвал го е като импулс да се впусне в размишления и анализи – и да намери „другото си Аз“. Ако и на вас ви се налага да се справяте с последиците от икономическата ситуация, вие също бихте могли да използвате ситуацията, за да се мотивирате и да откриете своето „друго Аз“.

Поражението се превръща в победа

Една вечер стигнах до решение как да се избавя от налегналите ме затруднения. Почувствах желание да изляза отвън, на открито, сред природата, за да поема глътка свеж въздух и да помисля.

Както се разхождах, трябва да съм изминал седем или осем километра, внезапно застигнах на едно място. Стоях там, все едно бях залепнал за обувките си. Всичко около мен притъмня. Почти чувах силния звук от някаква форма на енергия, която вибрираше около мен с изключително висока скорост.

След това нервите ми се успокоиха, мускулите ми се отпуснаха, обзе ме пълен покой. Атмосферата започна да се избистря от напрежението и в същото това време в ума ми изплува мисъл, като команда, толкова ясна и отчетлива, че не бих могъл да го опиша с думи.

Командата, която получих, беше категорична и точно дефинирана и затова нямаше как да се объркам. Накратко тя гласеше: „Настъпи времето да завършиш философията на постиженията, която започна по предложение на Карнеги. Върни се незабавно у дома и започни да прехвърляш цялата информация, натрупана в главата ти, върху хартия. „Другото ми Аз“ се беше пробудило.

Стоях няколко минути уплашен. Това преживяване не приличаше на нито една случка от миналото ми. Обърнах се бързо и закрачих към дома. Когато се приближих до къщата, видях моите три малки момчета да надничат през прозореца и да гледат къщата на съседите, които я украсявах за Коледа.

След това си спомних, че е Бъдни вечер. Също така си спомних – с голям ужас, непознат ми до този момент, – че у дома нямаше коледна елха. Разочарованието, изписано по лицата на синовете ми, ми напомни болезнено този факт.

Влязох вкъщи, седнах до пишещата машина и незабавно започнах да превръщам в писмена реч откритията за причините за успеха и поражението, които бях направил. Докато поставях първия лист в пишещата машина, бях прекъснат от същото странно усещане, което бях изпитал навън преди няколко часа. В главата ми проблесна мисъл:

„Твоята мисия в живота е да завършиш първата човешка философия за индивидуалните постижения. Напразно се опитваше да избягаш от своята работа – всяко усилие в тази посока ти донесе неуспех. Ти търсиш щастието. Научи този урок веднъж завинаги: ще бъдеш щастлив само като помагаш на другите хора да бъдат щастливи! Ти беше инатлив ученик. Наложих се да се излекуваш от ината си чрез разочарования. След няколко години целият свят ще започне да възприема философията, която ти беше наредено да завършиш – милиони хора се нуждаят от това познание. Като изпълняваш своята творческа служба, ще дойде и дългоочаквана възможност да намериш щастието. Работи и не спирай, докато не завършиш и не публикуваш документа, който започваш сега“.

Най-накрая осъзнах, че бях достигнал края на пътешествието си в търсене на смисъла на живота си – бях под дъгата. И бях щастлив!

Заражда се съмнение

„Магията“, ако мога така да нарека събитието, което ме връхлетя, се разпръсна. Започнах да пиша. Скоро след това „разумът“ ми ми подхвърли, че съм се нагърбил с непосилна задача. Възможността един човек, който е на дъното и не притежава нищо, да напише труд за постиженията на личността, ми се стори толкова налудничаво, че се разсмях истерично. Може би това бе горчив присмех към самия себе си.

Изтегнах се назад в стола, прекарах пръсти през косата си и се опитах да измисля причина, която да ме оправдае и да ме накара да извадя листа от пишещата машина, преди да съм навлязъл в същността на работата си. Но подтикът да пиша беше по-силен от желанието да се откажа. Отново се залових с ръкописа и продължих да печатам.

...подтикът да пиша беше по-силен от желанието да се откажа.

Спомнете си за момент, когато ви се е искало да приключите някакво занимание, но нещо отвътре ви е накарало да продължите напред. Това „нещо“ може би е вашето „друго Аз“.

Връщайки се назад във времето, разбирам, че дребните трудности, пред които съм бил изправен тогава и през които преминах, са били сред най-щастливите и благоприятни обстоятелства в живота ми. Те бяха „маскирани благословии“, тъй като ме подтикнаха да продължа с работата си. А тази работа ми даде удовлетворението и възможността да се чувствам по-полезен за света в сравнение с всяко друго поприще или житейски план,

които бях избирал в миналото.

Работих върху ръкописа малко повече от три месеца и го завърших в началото на 1924 г. В момента, в който го приключих, се почувствах отново привлечен от изкушението на голямата американска игра на пари – бизнеса.

Поддавайки му се, аз купих бизнес колежа *Метрополитън* в Кливланд, Охайо, и започнах да правя планове за разрастването му. В края на 1924 г. бяхме го разработили и разширили така, че оборотът беше двойно по-голям в сравнение с рекорда му по приходи от златните му времена.

И пак бях прояден от червея на недоволството. Усещах го как пъпли в кръвта ми. Отново знаех, че няма да намеря удовлетворение в такъв род начинания. Прехвърлих бизнеса на съдружниците си и запазих само статута си на преподавател. Така можех да преподавам на студентите техники за постигане на личностен успех.

Една вечер бях поканен да изнеса лекция в Кантън, Охайо. Съдбата (или каквото и да е онова нещо, което винаги се намесва, за да предопредели пътя на хората, независимо колко упорито се борим и съпротивляваме срещу него) отново ме изправи лице в лице с болезнено преживяване.

Сред моята аудитория от слушатели в Кантън беше Дон Р. Мелет, издател на вестник „Кантън Нюз“. Господин Мелет толкова дълбоко се заинтригува от моята лекция за личностното развитие, че ме покани да го посетя на следващия ден.

Резултатът от срещата ни беше споразумение за партньорство, което трябваше да заработи ефективно от следващия януари – когато г-н Мелет планираше да се оттегли от поста издател на вестник „Кантън Нюз“ и да поеме бизнеса по издаването и отпечатването на книгите по темата за личностното израстване, върху които работех аз.

Но през юли 1926 г. г-н Мелет беше убит от Пат Макдърмот,