

НАПОЛЕОН  
ХИЛЛ

ДУМАЙ  
И БОГАТЕЙ

МИРОВОЙ  
БЕСТСЕЛЛЕР

САМОЕ ГЛАВНОЕ

**Наполеон Хилл**  
**Самое главное. Думай и богате́й**  
Серия «Самое главное.  
Мировые бестселлеры в  
кратком изложении (Эксмо)»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73993032](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73993032)*

*Думай и богате́й : самое главное:*

*ISBN 978-5-04-248666-1*

### **Аннотация**

Самое главное из книги, которая помогла разбогатеть миллионам людей. Более 80 лет «Думай и богате́й» по праву считается самым уважаемым учебником в мире по достижению успеха, преодолению трудностей и повышению жизненной энергии. В нем автор опирается на утверждение: «Бедность – это состояние ума. Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха». Такой вывод Наполеон Хилл сделал, проведя более 500 интервью с самыми состоятельными людьми Америки. Генри Форд, Уильям Ригли, Билл Гейтс, Стивен Спилберг, Майкл Джордан, Арнольд Шварценеггер – все они внесли свою лепту в создание этой эпохальной книги. Поэтому «Думай и богате́й» на протяжении десятилетий занимает первые строчки мировых

рейтингов среди книг по обретению богатства и входит в топ-7 самых влиятельных бизнес-бестселлеров всех времен.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

# Содержание

Предисловие автора к оригинальному изданию	6
Мысли материальны	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# **Наполеон Хилл**

# **Думай и богатей**

# **Самое главное**

**NAPOLEON HILL**

**Think and Grow Rich © JMW Group, Inc. Larchmont,  
New York. Rights licensed exclusively by JMW Group Inc.,  
Larchmont, New York**

**© Новикова Т., перевод на русский язык, 2016**

**© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026**

# Предисловие автора к оригинальному изданию

В этой книге я раскрываю секрет зарабатывания денег, который помог сотням богатых людей создать свои состояния.

Этот секрет поведал мне Эндрю Карнеги более четверти века назад. Тогда, еще юношей, я понял: передо мной идея, выходящая далеко за пределы бизнеса. Карнеги спросил, готов ли я посвятить двадцать лет жизни тому, чтобы донести ее до людей, обреченных без нее на посредственность. Я согласился – и сдержал слово.

Секрет, о котором пойдет речь, прошел проверку практикой. Его использовали тысячи мужчин и женщин в самых разных сферах жизни. Карнеги хотел, чтобы эта формула стала доступна тем, у кого нет времени гадать, как другие добиваются успеха.

Наблюдая за молодыми людьми вроде Чарльза М. Шваба, Карнеги понял: формальное образование редко учит зарабатывать или создавать богатство. Он обучал людей своей формуле – и они становились лидерами, а нередко и состоятельными людьми. Шваб, применив этот принцип, заработал сотни миллионов долларов.

Когда я работал над книгой, мой сын, оканчивавший колледж, прочел вторую главу и сразу понял суть. Он применил

принцип и получил первую работу с доходом выше среднего. Эта история есть в книге.

Самое поразительное, люди, освоившие этот секрет, словно выходили на волну удачи. Но ничего не дается бесплатно. У секрета есть цена, но не денежная. Его невозможно купить или передать. Он состоит из двух частей, и одной вы уже обладаете, если готовы к нему.

Этот принцип не зависит от образования. Им владел Томас Эдисон, окончивший всего несколько классов школы. Его деловой партнер, зарабатывая скромную сумму, сумел создать состояние и рано уйти из бизнеса. Эти истории вы найдете в книге.

Я посвятил двадцать лет исследованию, начатому по просьбе Карнеги. Я изучал жизни сотен известных людей – от Генри Форда до Джона Рокфеллера – и снова и снова слышал одно и то же признание: ключевую роль сыграл этот принцип.

Я не знаю людей, добившихся большого успеха без него. И не знаю тех, кто применял его и потерпел поражение. На этом основании я утверждаю: этот секрет важнее формального образования, хотя я вовсе не умаляю его ценность.

Когда вы будете читать эту книгу, секрет сам выйдет вам навстречу, – если вы готовы. Узнав его, остановитесь на мгновение: это может стать поворотной точкой вашей жизни.

И прежде чем вы начнете первую главу, вот ключ:

**Все достижения и все богатства на земле  
начинались с идеи.**

Если вы готовы узнать секрет – вы уже владеете полови-  
ной его.

*Наполеон Хилл, 1937*

# Мысли материальны

Мысли материальны, и Эдвин С. Барнс понял это на собственном опыте. Все началось с его жгучего желания стать партнером великого Томаса Эдисона. Но на пути стояли два препятствия: он не знал изобретателя и не имел денег даже на билет до Нью-Джерси. Но решимость Барнса была так сильна, что он добрался до лаборатории Эдисона товарным поездом и заявил, что хочет работать с ним.

Позже Эдисон так описывал их первую встречу:

**«Если человек действительно желает чего-то так страстно, что готов поставить на кон все свое будущее, он обязательно выиграет».**

Тогда Барнс получил лишь скромную должность в лаборатории, но продолжал обдумывать конечную цель – стать деловым партнером Эдисона. Он был уверен, что, если человек готов к переменам, возможность обязательно появится.

Так и случилось. Когда Эдисон изобрел новый диктофон, продавцы не проявили интереса, а Барнс увидел шанс. Он предложил заняться продажами и сделал это настолько успешно, что Эдисон подписал с ним контракт на распространение устройства по всей стране.

Из этого союза родился слоган: «Сделано Эдисоном, установлено Барнсом». Барнс буквально придумал себе партнер-

ство и доказал, что мысль действительно может воплотиться в богатство.

## **В трех шагах от золота**

Частая причина неудачи – привычка бросать дело после первого поражения. Р. А. Дерби, ставший впоследствии успешным страховым агентом, рассказывал историю своего дяди, поддавшегося «золотой лихорадке» и отправившегося на запад за богатством.

# 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.