

Наполеон Хил
Джудит Уилямсън

НАПРАВЕТЕ ГО СЕГА!
ДНЕС Е ВЧЕРАШНОТО УТРЕ

София, 2014

Преводът е направен по изданието:
Napoleon Hill with Judith Williamson
DO IT NOW!
TODAY WILL BE YESTERDAY TOMORROW
The Napoleon Hill Foundation

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 © 2012 The Napoleon Hill Foundation

© Стоянка Сербезова-Леви, превод, 2014
© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-619-152-362-7

НАПОЛЕОН ХИЛ
ДЖУДИТ УИЛЯМСЪН

НАПРАВЕТЕ ГО
СЕГА!

ДНЕС Е ВЧЕРАШНОТО УТРЕ

Превод от английски
Стоянка Сербезова-Лев



*На всички читатели и сътрудници
на седмичното електронно списание
„Napoleon Hill Yesterday and Today“*

Предговор

ПЪРВАТА ЗАПОВЕД НА У. КЛЕМЕНТ Стоун за постигане на успех гласи: „Направете го сега!“ Като се вземат предвид неговият мироглед и популярната му заповед, изводът е, че онези от нас, които следват предписанията му, постигат повече, не са изложени на силен стрес, съжаляват по-рядко, стават по-дисциплинирани и проявяват постоянство в действията си. Всички тези качества допринасят за превръщането на нашия уникален свят в едно по-добро място, което ни дава възможност да живеем, като правим всичко сега.

Размишлявайки върху нещата, които не сме свършили, ние установяваме, че във вселената протича обратен процес, в резултат от който тези неща още повече се усложняват и накрая стават неконтролируеми. Ако не се погрижим за тях, тези отдавна забравени точки от списъка ни със задачи си живеят свой собствен живот – спотайват се в мазето и шкафовете, ферментират в хладилника и мухлясват в коша за пране. Ако се бяхме заели с тях навреме, те нямаше да въстават срещу нас и да всяват паника в живота ни. Можем да избегнем това задръстване и вътрешната съпротива, която срещаме, опитвайки се да се справим с изостаналите задачи, ако вършим всичко своевременно.

Когато действваме веднага, преди някой да ни е напомнил, че не сме си изпълнили задълженията, ние отстояваме своята независимост, укрепваме самодисциплината си, намаляваме нивото на стреса, проявяваме по-голямо постоянство и се подчиняваме на закона за привличането. Ако не действаме на момента, последиците са негативни и силите ни все повече се изчерпват. Добрите навици водят до до-

бри резултати, а всяко действие прераства в навик, ако се повтаря многократно. Впоследствие навикът става част от начина ни на живот и рано или късно се превръща в модел на поведение – ние свикваме да действваме навреме, вместо да отлагаме.

Ако решите да действате сега, вие ще започнете да жънете плодовете на действията си веднага. Докато четете тази книга и правите всичко незабавно, вие заявявате на подсъзнанието си, че сте хора на действието, които се залавят за работа, вместо да си търсят оправдания. Свършената навреме работа носи удовлетворение, което е нещо напълно естествено. Силата на действието, подкрепена от желанието за постигане на резултат, е неустоима. Ако поемете лична инициатива с положителна умствена нагласа, с всяко свое действие вие ще планирате бъдещето си. Започнете веднага. Не отлагайте радостта от възнаграждението за положените усилия. Направете го сега и се подгответе за благата на живота, които заслужавате.

Като четете седмично по една глава от тази книга и извършвате действието, което съответства на посланието в нея, вие съвсем скоро ще станете известен в общността си като човек, който е стиснал здраво юздите на живота и се придвижва напред. С малко повече усилия ще станете известен в цялата стана като човек, на когото може да се разчита да свърши работата както трябва. Ако продължавате в този дух, ще станете известен в целия свят като деен човек и творец. Преминавайки през този процес, вие се превръщате в сценарист на живота си и в създател на собствения си напредък и успех.

Направете го сега! В противен случай ще се лишите от всичките блага, които може да ви предложи животът.

Винаги показвайте най-доброто от себе си.

Джудит Уилямсън

Глава 1

Хората, които са преживели някаква трагедия, изпитват нужда от обич и внимание, за да са сигурни, че не са забравени и не са оставени на произвола на съдбата. Дребните неща, които правим за тези хора, не изискват много усилия и време и обикновено не са свързани с пари, но са много важни за тях.

Елиезер Алпърстайн

ВЕДНЪЖ МЕСЕЧНО БИХ ИСКАЛА ДА ДОБАВЯМ КЪМ ТАЗИ КНИГА по един искрен съвет за поддържане на положителна умствена нагласа, придружен от израз на признателност. Един от любимите ми съвети е този, който наричам „Благодарствената молитва на Наполеон Хил“. Тя гласи: „О, Господи, не те моля за повече благословии, а за повече мъдрост, за да използвам по-добре благословията, с която си ме дарил по рождение – привилегиата да контролирам и направлявам ума си според собствената си воля.“ Вместо с повече пари, време и вещи тази молитва е свързана с желанието за повече мъдрост, която да ни помогне да оценим и да се радваме на онова, което имаме. Ако се замислим за миг върху тези думи, ще започнем да осъзнаваме, че сме напълно задоволени и не е нужно да искаме още, след като не сме използвали и не сме изчерпили онова, което притежаваме. Трябва да си даваме сметка и да бъдем благодарни за нещата, които не могат да се купят с пари, като например здравето, семейството, добрата работа, дълголетието, мъдростта и дълготрайните приятелства.

Повтаряйки често тази молитва, ние показваме на подсъзнанието си, че живеем в охолство, а не в бедност. Тъй

като мислите действат като магнити и привличат онова, за което си мислим, тези положителни мисли, изразяващи нашата признателност, ще ни донесат още повече богатства. В повечето случаи успяваме да се сдобием с това, което искаме, и когато си напомняме за нещата, за които изпитваме признателност, ни се предоставят нови възможности да ги умножим. Онова, за което си мислим, се сбъдва!

Изпълнените с признателност положителни мисли, подкрепени от утвърждаваща молитва, ни помагат да сбъдвате желанията си. Молитвата на д-р Хил не е свързана с определено вероизповедание, а се отнася за всички хора. Тя ни дава насоки за усъвършенстване на начина ни на живот, но за да се възползваме от тях, ние трябва да изберем пътя, по който ще поемем. Когато започнете да търсите напътствия от външни източници, отговорите ще се появят оттам, откъдето най-малко сте очаквали – от вродените ви дарби. Те са вашите истински богатства. Извадете ги от архива, изтърсете ги от праха, излъскайте ги и използвайте за собственото си благо и за благо на околните.

Самовнушението и законът за привличането

Д-р Наполеон Хил

СЪЩЕСТВУВА ЕДИН ЗАКОН, КОЙТО МОЖЕ да бъде определен като „закон за привличането“; по силата на този закон водата търси своето място и всички неща във Вселената търсят себеподобните си. Ако не съществуваше този закон, който действа постоянно, подобно на закона за земното притегляне, чиято сила държи планетите на местата им, клетките, от които е изграден дъбът, щяха да се разпръснат и да се смесят с клетки-

те на тополата, създавайки дърво, което е наполовина топола, наполовина дъб. За подобно явление обаче никой не е чувал.

Ако разгледаме по-обстойно този закон, ще разберем по какъв начин действа той по отношение на жените и мъжете. Известно е, че успешните, богати, делови мъже търсят компанията на себеподобните си; същото е валидно и за онези, които са бедни; това е толкова естествено, колкото е стичането на водата по склона на хълма.

Хората, които си приличат, се привличат – това е неоспорим факт.

Следователно ако е вярно, че хората непрекъснато търсят компанията на онези, чиито идеи и мисли са в унисон с техните, нима не разбирате колко е важно и вие самите да контролирате и да направлявате мислите и идеите си по такъв начин, че в крайна сметка да развиете в мозъка си точно този „магнит“, чрез който да привличате околните към себе си?

Ако е вярно, че всяка мисъл в съзнанието ви е в състояние да ви подтикне към съответното действие, нима не осъзнавате предимството да можете да избирате старателно мислите, на които трябва да обръщате внимание?

Прочетете внимателно тези редове и вникнете в смисъла им, защото в момента ние поставяме основите на научната истина, от която произтичат всички значими човешки постижения. В момента започваме да изграждаме пътя, по който трябва да излезете от пустинята на съмненията, отчаянието, несигурността и провала и нашето желание е да ви запознаем с всеки сантиметър от него.

Никой не знае какво е мисълта, но всеки философ и учен, изследвал този въпрос, е съгласен с твърдението, че мисълта е мощна форма на енергия, направлява-

ща човешките дейности, и че всяка идея, която умът ражда посредством продължително, целенасочено обмисляне, придобива постоянен характер и продължава да влияе на функциите на организма според своята природа, било то съзнателно или подсъзнателно.

Самовнушението, което по същество е идея, роде-на в ума от определена мисъл, е единственият известен принцип, чрез който човек може да се промени в избраната от него посока.

Napoleon Hill's Magazine. Юли 1921 г., стр. 22–23

Глава 2

Решението да четем и да изучаваме ценни материали, а после да прилагаме прочетеното в живота, ще ни помогне да се ориентираме дали сме постигнали успех, или просто се чудим какво е станало с нас. Успешните хора не се нуждаят от алиби, докато неуспешните си намират оправдания за мястото, което заемат в живота. Изберете да бъдете добросъвестни читатели и да насърчавате хората около себе си да правят същото.

Дон Грийн

В НАШИ ДНИ НАПОЛЕОН ХИЛ нямаше да оглавява списъка на авторите на книги по въпросите на самоусъвършенстването, ако не беше проявил инициатива в отделни съдбоносни моменти от кариерата си. От приемането на предизвикателството на Андрю Карнеги да създаде философията на успеха до приемането на предизвикателството на У. Клемент Стоун да излезе от уединението си и да завърши творбата на живота си, Наполеон Хил е отдаден изцяло на тази кауза. Ако не беше приел тези предизвикателства, томовете, съставени от неговите изследователски материали, нямаше да се появят върху лавиците на библиотеките на безброй преуспели хора от миналото и настоящето и на тези, които са тръгнали по същия път.

Постиженията на д-р Хил се дължат основно на поощренията на Карнеги и Стоун. Дватамата разпалват искрата на вдъхновението у Хил, предопределила каузата, на която той избира да посвети живота си – каузата на науката за успеха. Тази „наука“ разкрива принципите на личните постижения, които всеки човек може да усвои и да започне да прилага.

За това обаче са нужни две неща: самодисциплина и предприемчивост.

По време на научните си изследвания д-р Хил открива, че е нужно да бъде създадена синхронизирана система на успеха, която да включва свързани помежду си принципи. Тези принципи се отнасят за умствените, социалните, физическите, емоционалните, финансовите и духовните аспекти на човека. В наши дни, както и по времето, в което той е живял, това е новаторска научноизследователска дейност. Съвременните тенденции в изследванията в тази област доказват уникалния подход на д-р Хил към човечеството, който аз бих нарекла „ренесансов“. Човешките същества са многокомпонентни и за да работи дадена система правилно, всеки от тези компоненти трябва да бъде взет под внимание. Както нашите тела са съставени от свързани помежду си функционални системи, така и науката за успеха е интерактивна, жива философия.

Д-р Хил е единственият изследовател, засягащ темата за успеха, който е изградил система за постигане на личен успех. Тази система трябва да бъде изучена и приложена в практиката, за да може човек да открие потенциала си. В този случай е уместна аналогията с рецептите в готварските книги: домакинята трябва да притежава комплекс от умения, за да изготви великолепно меню, бъдещо възхищение у гостите ѝ. Възможно е да предложи само салата или десерт, но ако се постарее, те също ще бъдат питателни и вкусни. Това се отнася и за системата за постигане на успех. Не се задоволявайте единствено с десерта. Заложете на основното ястие, за да получите веднъж завинаги пълно удовлетворение.

Основните елементи на личната инициатива

Д-р Наполеон Хил

ЛИЧНАТА ИНИЦИАТИВА ОГЛАВЯВА СПИСЪКА НА качествата, които трябва да притежава успешният лидер. Останалите качества са:

- избиране на основна цел;
- вдъхновяващ мотив за преследване на основната цел;
- колективен гений, даващ възможност за придобиване на необходимата за постигане на основната цел сила;
- самоувереност, съответстваща на обхвата и предмета на основната цел;
- самодисциплина, която е достатъчна, за да бъде упражняван контрол върху разума и сърцето при постигането на основната цел;
- постоянство, основано на волята за победа;
- добре развито въображение, овладяно и целенасочено;
- способност за вземане на конкретни и бързи решения;
- способност за съставяне на мнение въз основа на известни факти вместо на предположения;
- склонност към полагане на свръхусилия;
- ентузиазъм, който се поддава на контрол;
- добре развит усет към детайлите;
- способност да се приема критика, без да се затаява обида;

- осведоменост по отношение на десетте основни мотива, вдъхновяващи човешката дейност;
- способност за съсредоточаване на вниманието върху всяка отделна задача;
- желание за поемане на отговорност за грешките на подчинените;
- способност да се признават достойнствата и способностите на хората;
- постоянна положителна умствена нагласа;
- способност за поемане на отговорност за всяка възложена работа или задача;
- способност за безусловна самоувереност;
- толерантност към подчинените и партньорите;
- способност да се довежда докрай всяка задача;
- способност да се набляга по-скоро на прецизността, отколкото на бързината;
- стабилност, това е единственото изискване за лидерството, което може да бъде изразено с една дума, но е също толкова важно за успеха, колкото са и останалите.

Съществуват и други, не толкова съществени качества, които добрият лидер трябва да притежава, за да довежда докрай начинанията си; изброените по-горе обаче са абсолютно задължителни. Оценявайте добрите лидери по тези качества и наблюдавайте как ги използват в работата си, макар че понякога това става на подсъзнателно ниво.

*РМА: Science of Success, Educational Edition.
Napoleon Hill Foundation, 1983, стр. 201–203*

Глава 3

В продължение на години не е имало ден, в който да не изпълня сутрешния си ритуал, изказвайки положителни мисли и насърчавайки клиентите си да правят същото, защото съм убеден, че няма да устоя на обичайния за нашето общество негативизъм, ако пропусна да го свърша, също както алкохолиците, които смятат, че могат да минат само с една чаша.

Джим Рорбах

ПРИСТРАСТЕНИ ЛИ СТЕ КЪМ САМОРАЗРУШИТЕЛНИТЕ модели на поведение, които ви повличат към дълбините на негативизма или депресията? Защо не опитате триседмичното предизвикателство, което ще промени възгледите ви в положителна посока и ще ви помогне да повишите благоденствието си? Ето някои прости неща, които можете да направите, за да засилите положителната си нагласа:

Вместо това:

Физически дейности

Умствена дейност

Емоционални състояния

Социални контакти

Финансови дейности

Духовни дейности

Консумиране на нездравословни храни

Заседнал начин на живот

Успиване

Прекарване дълго време пред телевизора
Консерватизъм
Преглеждане на угнетяващи новини

Потискащи лични връзки
Издаване в гневни състояния
Склонност към усамотяване

Неспособност за осъществяване на комуникация
Отхвърляне на покани за срещи
Загуба на приятелства

Неразумно харчене на пари
Загуба на финансови средства
Липса на контрол върху приходите и разходите

Липса на признателност
Нежелание за навлизане под повърхността на нещата
Въздържане към установените традиции

Направете това:

Консумиране на плодове и зеленчуци
Всекидневна петнайсетминутна разходка
Събуждане трийсет минути по-рано и медитиране

Усвояване на някакво умение
Приемане на чуждите гледни точки
Четене на класическо произведение

Търсене на нови запознанства
Насочване към постигане на спокойствие
Търсене на възможности за общуване

Изслушване на околните
Организиране на срещи
Осъществяване на нови запознанства

Спестяване на пари
Инвестиране на финансови средства
Установяване на контрол върху приходите и разходите

Изказване на признателност за получените дарове
Разсъждения върху източника на живота
Изпробване на нови видове подход

Може би ви е направило впечатление, че тези предложения са универсални и са свързани с шестте аспекта на човешкия характер. Вие можете да прибавите и други и да извършите нужните промени, за да ги приспособите към себе си. Разпечатайте списъка и включете специфичните за вас особености. Опитайте се в продължение на три седмици да спазвате тези предписания, които ще ви направят по-здрави и по-щастливи и ако наистина успеете да замените навиците, които ви тласкат надолу, с навици, които ви правят по-жизнени, можете да ми пишете на адрес: nhf@purduecal.edu, за да споделите успеха си. Извършете промяната и се превърнете в пример за подражание!

Основни характеристики на отношенията в семейството

Д-р Наполеон Хил

ПРЕДИ ГОДИНИ НЯКАКЪВ ФЕРМЕР, КОЙТО живеел в планинския район на един от южните щати, се оженил повторно и завел у дома съпругата си, която станала ма-

щеха на двете му малки момчета. Жената също имала две момчета, а след известно време в семейството се родило още едно.

Домакинството било типично за този планински район, а фермерът бил потомък на четири поколения, родени и прекарвали живота си в бедност и необразовани.

Съпругата му обаче произхождала от по-богатата част на щата, била възпитавана в културна среда и получила възможността да завърши колеж. Тя не била склонна да приеме безропотно бедността и невежеството.

След като я завел у дома, фермерът я представил на роднините и приятелите си, които се били събрали за сватбеното им тържество. Когато стигнал до по-големия си син, който бил на девет години, той казал: „А сега искам да те запозная с това момче, което е най-непослушното в окръга и вероятно още утре сутринта ще започне да те замеря с камъни.“

Мащехата се приближила до младия Джеси Джеймс, хванала го за брадата, повдигнала нагоре главата му и се взряла за миг в очите му, а после се обърнала към съпруга си с думите: „Не си прав. Това не е най-непослушното момче в окръга, а най-умното, което все още не знае как да използва правилно енергията си.“

По този начин било поставено началото на приятелството между момчето и новата му майка, оказало трайно влияние върху повече от половината от цивилизования свят. Никой преди това не бил казвал на момчето, че е умно. Неговите роднини, включително и собственият му баща, както и всички съседни му внушавали, че е непослушно, и то продължавало да се държи лошо. С едно-единствено кратко изречение мащехата му променила всичко това!

Помислете върху тази история, майки и бащи, защото вие притежавате силата да влияете на децата си. Може би ще получите вдъхновение и ще извършите чудеса с живота на онези, които се нуждаят от насърчение, за да тръгнат по пътя, водещ към щастието.

Мащехата била дребна жена, но изпълнена с амбиции и ентузиазъм. Само седмица след пристигането си в този беден дом тя провела разговор със съпруга си, който го принудил да се раздели завинаги с бедността. Разговорът приключил с твърдото му решение да започне да следва стоматология. На следващата година (на трийсет и осем годишна възраст) той бил приет в Стоматологичния факултет на Университета в Луисвил, Кентъки, който завършил успешно.

PMA: Science of Success, Educational Edition. 1983, стр. 257–259