

Содержание

Общее введение к курсу «ЗАКОН УСПЕХА»	3
Вводный урок	14
Урок первый	
«МОЗГОВОЙ ЦЕНТР»	17
Урок второй	
ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ	91
Урок третий	
УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ	133
Урок четвертый	
ПРИВЫЧКА ОТКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ	181
Урок пятый	
ИНИЦИАТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВА ЛИДЕРА	225
Урок шестой	
ВООБРАЖЕНИЕ	273
Урок седьмой	
ЭНТУЗИАЗМ	325
Урок восьмой	
САМОКОНТРОЛЬ	371
Урок девятый	
ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ТОГО, ЗА ЧТО ВАМ ПЛАТЯТ	421

Урок десятый

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ 467

Урок одиннадцатый

ТОЧНОСТЬ МЫСЛИ 507

Урок двенадцатый

КОНЦЕНТРАЦИЯ. 557

Урок тринадцатый

СОТРУДНИЧЕСТВО 605

Урок четырнадцатый

ИЗВЛЕЧЕНИЕ ВЫГОДЫ ИЗ НЕУДАЧ. 647

Урок пятнадцатый

ТЕРПИМОСТЬ 681

Урок шестнадцатый

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО 707

От автора

Около тридцати лет назад молодой священник по имени Гансаулус дал объявление в чикагские газеты о том, что в следующее воскресенье он будет читать проповедь, озаглавленную «Что бы я сделал, будь у меня миллион долларов?»

Объявление попало на глаза преуспевающему королю мясоконсервной промышленности Филипу Д. Армору, и он решил прийти в церковь.

В своей проповеди Гансаулус рассказывал о прекрасной технологической школе, в которой молодые люди учились бы добиваться успеха в жизни, развивая способность ДУМАТЬ практическими, а не теоретическими понятиями и «учиться через действие». «Если бы у меня был миллион долларов, — сказал молодой священник, — я бы открыл такую школу».

Когда служба закончилась, мистер Армор подошел к кафедре, представился и произнес: «Молодой человек, я верю, что вы сможете сделать все то, о чем сейчас говорили, и если завтра утром вы зайдете в мой офис, то получите миллион долларов».

Всегда найдется необходимый капитал для того, кто придумал практический план его использования.

Так начинается история Технологического института Армора (впоследствии — Иллинойский технологический институт), одного из самых практически направленных учебных заведений страны. Идея о его создании родилась в мозгу молодого человека, о котором никто, кроме его прихожан, никогда не услышал бы, если бы его воображение не соединилось с капиталом Филипа Д. Армора.

Каждая крупная железная дорога, каждое преуспевающее финансовое учреждение, каждое гигантское деловое предприятие и каждое великое изобретение родились в чем-то воображении.

Ф. В. Вулворт сначала создал План пяти- и десятицентовых магазинов в своем воображении, и только потом претворил его в реальность и стал мультимиллионером.

Томас А. Эдисон создал фонограф, машину с «движущимися картинками», электрическую лампочку и сотни других полезных изобретений в своем воображении, прежде чем они стали реальностью.

Во время пожара в Чикаго многие торговцы в скорби стояли над тлеющими углями, которые когда-то были их магазинами. Многие из них решили перебраться в другие города и начать все заново. Но среди них был один торговец по имени Маршалл Филд, который уже рисовал в воображении величайший в мире розничный магазин, возведенный на том же самом месте, где некогда стояла его лавка, ныне превратившаяся в гору обгоревших балок. Вскоре этот магазин был построен.

Повезло тем молодым людям, которые с раннего возраста учатся использовать воображение; им повезло вдвойне в наш век огромных возможностей.

Воображение — это одна из функций разума, которую можно развивать и расширять посредством как можно более частого использования. Если бы это было не так, данный курс никогда не был бы создан, поскольку его замысел родился в воображении автора из крошечного семени в виде идеи, посеянного случайной фразой ныне покойного Эндрю Карнеги.

Где бы вы ни были, кем бы вы ни были, чем бы ни занимались, у вас всегда есть возможность развиваться, расти, работать более плодотворно — и все это благодаря использованию воображения.

Успех — это всегда результат индивидуальных усилий каждого человека, но в то же время не стоит обманывать себя, полагая, что успеха можно добиться в одиночку.

Под индивидуальными усилиями подразумевается то, что человек должен решить, чего он хочет.

С этой целью необходимо включить воображение. С данного момента успех зависит от умения искусно и тактично привлекать к сотрудничеству других людей.

Прежде чем добиваться сотрудничества — нет, прежде чем вы получите право просить или ждать сотрудничества со стороны окружающих, — вы должны продемонстрировать готовность сотрудничать с людьми. Для этого внимательно изучите восьмой урок данного курса — «Привычка делать больше того, за что вам платят». Лежащий в основе этого урока закон уже сам по себе практически гарантирует успех в любых начинаниях всем, кто будет его придерживаться.

В конце введения вы найдете таблицу, в которой проанализированы личностные качества десяти известных людей. Вы сможете не только изучить их, но и рассмотреть применительно к себе. Обратите внимание на некоторые «опасные» моменты. Если вы не сумеете вовремя разглядеть в себе эти качества, то они непременно приведут вас к неудаче. Из десяти личностей восемь добились успеха, а двоих можно считать неудачниками. Внимательно изучите причины, мешавшие им преуспеть в своем деле.

Затем подумайте о себе. В двух незаполненных колонках оцените себя по каждому из пятнадцати пунктов, соответствующих законам успеха: до того, как вы начнете изучать этот курс, и после него, чтобы проверить свои успехи.

Задача курса «Закон успеха» состоит в том, чтобы помочь вам найти способ развивать свои умения в выбранной области деятельности. Для этого вам необходимо классифицировать и проанализировать все ваши качества, чтобы вы смогли их организовать и найти им оптимальное применение.

Возможно, вам не нравится ваша нынешняя работа.

Есть два способа от нее избавиться. Первый — не интересоваться своей работой и выполнять лишь минимум того, что требуется. Вскоре необходимость заниматься этой деятельностью исчезнет сама по себе, поскольку спрос на ваши услуги уменьшится.

Второй и наилучший способ — выполнять свою работу настолько эффективно и качественно, чтобы привлечь внимание тех, кто обладает властью выдвинуть вас на более ответственную и интересную должность.

Вам решать, какой способ выбрать.

Снова напоминаю вам о важности девятого урока, с помощью которого вы сможете воспользоваться этим лучшим способом самопродвижения.

Тысячи людей проходили по огромному медному руднику в Калумете, не подозревая о его существовании. И только один-единственный человек дал волю воображению, копнул землю на несколько футов в глубину, изучил образец почвы и открыл богатейшее на земле месторождение меди.

Каждый из нас в свое время проходит над собственным «Калуметским рудником». Чтобы его обнаружить, необходимо искать и фантазировать. С помощью данного курса из пятнадцати законов успеха вы найдете путь к своему «Калумету» и, возможно, с удивлением обнаружите, что это богатое месторождение было скрыто как раз в вашей работе. В лекции «Алмазные россыпи» Рассел Конвелл говорил, что нет нужды далеко ходить за возможностями, ведь их можно найти прямо у себя под ногами!

Эту истину стоит запомнить!

Наполеон Хилл,
автор книги «Закон успеха»

Выражение признательности за помощь, оказанную автору в процессе написания данной книги

Этот курс появился в результате тщательного анализа жизни и работы более сотни мужчин и женщин, достигших необычайных успехов в своей деятельности.

Автор курса более двадцати лет собирал, классифицировал, проверял и составлял пятнадцать законов, положенных в его основу. В процессе работы ему помогали либо личным участием, либо примером своей жизни и деятельности следующие люди:

Генри Форд
Томас А. Эдисон
Харви С. Файерстоун
Джон Д. Рокфеллер
Чарльз М. Шваб
Вудро Вильсон
Дарвин П. Кингсли
Уильям Ригли-младший
А. Д. Ласкер
Э. А. Файлин
Джеймс Дж. Хилл

Эдвард Бок
Сайрус Х. К. Кертис
Джордж У. Перкинс
Генри Л. Доэрти
Джордж С. Паркер
Доктор С. О. Генри
Генерал Руфус А. Айерс
Судья Эльберт Х. Гэри
Уильям Говард Тафт
Доктор Элмер Гейтс
Джон У. Дэвис

Капитан Джордж М. Александер
(ассистентом которого раньше
был автор)

Хью Чалмерс

Доктор И. В. Стриклер

Эдвин С. Барнс

Роберт Л. Тейлор

Джордж Истман

Эндрю Карнеги

Джон Уонамейкер

Фрэнк Вандерлип

Маршалл Филд

Уильям Х. Френч

Сэмюэл Инсал

Ф. У. Вулворт

Судья Дэниел Т. Райт (один из юри-
дических консультантов автора)

Эльберт Хаббард

Лютер Бербанк

О. Х. Гарриман

Джон Берроуз

И. Х. Гарриман

Чарльз П. Штайнмец

Теодор Рузвельт

Доктор Александер Грейам Белл
(которому автор обязан большей
частью первого урока)

Из всех вышеперечисленных людей Генри Форд и Эндрю Карнеги заслуживают особой благодарности, поскольку именно они больше всего содействовали созданию данного курса: Эндрю Карнеги первым предложил его написать, а деятельность Генри Форда стала источником материала, на котором он был построен.

Некоторых из этих людей уже нет с нами, но тем, кто еще жив, автор хотел бы выразить благодарность за оказанную помощь, без которой данный курс никогда бы не был написан.

Со многими из этих людей автор имеет (или имел до их смерти) честь поддерживать дружеские отношения, что помогло ему познакомиться с их философией и извлечь из нее такие факты, которые при других обстоятельствах были бы недоступны.

Автор благодарен за предоставленную ему честь упомянуть имена самых сильных людей на земле среди тех, кто оказывал помощь в создании курса «Закон успеха». Эту честь можно было бы считать достаточным вознаграждением за проделанную работу, даже если бы автор больше ничего за нее не получил.

Эти люди являются опорой, основанием и костяком американского бизнеса, промышленности, политики и финансового мира.

Курс «Закон успеха» резюмирует философию и методы работы, позволившие этим людям занять лидирующие позиции в своих сферах деятельности. Автор старался изложить курс наиболее простым и доступным языком, чтобы его могли усвоить даже учащиеся средней школы.

За исключением психологического закона, называемого в первом уроке «Мозговой центр», автор не претендует на изобретение чего-то нового. Однако он организовал в единую систему старые истины и известные зако-

ны и изложил их в доступной, практически применимой форме, чтобы их смог понять и использовать обыкновенный труженик, для которого простота имеет не последнее значение.

Говоря о заслугах данного курса, судья Эльберт Х. Гэри сказал: «Помимо самой философии, лежащей в основе курса, больше всего впечатляют две его особенности. Первая — это простота изложения материала, вторая — тот факт, что его надежность настолько очевидна, что курс будет немедленно принят».

Прошу читателей не составлять окончательного мнения о курсе, не прочитав все шестнадцать уроков. Особенно это касается вводного урока, в который включено краткое пояснение понятий более-менее технического и научного характера. Когда читатель прочтет все шестнадцать уроков, он поймет, почему автор счел необходимым так поступить.

Человек, принявший этот курс с открытым сердцем и разумом и сумевший сохранить позитивный настрой до конца, будет вознагражден более широким и точным пониманием жизни в целом.

Вводный урок

1. **Сила.** Что это такое, как ее создавать и пользоваться ею.
2. **Сотрудничество.** Психология совместной работы и способы ее конструктивного применения.
3. **«Мозговой центр».** Как создать его через гармонию цели и усилий между двумя или более людьми.
4. **Генри Форд, Томас А. Эдисон и Харви С. Файерстоун.** Секрет их влияния и богатства.
5. **«Большая шестерка».** Как они научились с помощью «мозгового центра» получать прибыль в размере более \$25000000 в год.
6. **Воображение.** Как его стимулировать, чтобы придумывать практические планы и идеи.
7. **Телепатия.** Как мысли передаются через эфир от одного мозга к другому. Каждый мозг — это одновременно передатчик и приемник мысли.
8. **Как продавцы и ораторы** чувствуют (или настраиваются на) мысли своей аудитории.
9. **Колебания,** как их описывает доктор Александер Грейам Белл, изобретатель телефона.
10. **Воздух и эфир.** Как они передают колебания.
11. **Как и почему** идеи «вспыхивают» в сознании, появляясь из неизвестных источников.
12. **История** философии «Закон успеха», охватывающая двадцатипятилетний период научных исследований и опытов.
13. **Судья Эльберт Х. Гэри** читает, одобряет и применяет на практике курс «Закон успеха».
14. **Эндрю Карнеги** — человек, ответственный за рождение курса «Закон успеха».
15. **Тренинги «Закон успеха».** Как они помогают продавцам заработать \$1 миллион.
16. **Так называемый «спиритизм»:** объяснение.
17. **Организованные усилия** — источник силы.
18. **Как анализировать** себя.
19. **Как** старая ферма помогла сколотить небольшое состояние.
20. **Вы найдете золотую жилу** в своей нынешней работе, если будете следовать инструкциям и глубже копать.
21. **В мире достаточно готового капитала** для реализации любого практического плана или идеи.

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купить книгу на сайте kniga.biz.ua