

Содержание

От автора	3
Вводный урок	7
Первый урок. Конструктивный ум	18
Второй урок. Конкретная главная цель	60
Третий урок. Уверенность в себе	95
Четвертый урок. Привычка экономить	139
Пятый урок. Лидерство и инициатива	175
Шестой урок. Воображение	223
Седьмой урок. Энтузиазм	269
Восьмой урок. Самообладание	311
Девятый урок. Привычка делать больше того, что оплачено	351
Десятый урок. Привлекательная личность	380
Одиннадцатый урок. Ясность мысли	400
Двенадцатый урок. Сосредоточенность (концентрация)	435
Тринадцатый урок. Взаимодействие (кооперация)	463
Четырнадцатый урок. Неудача	499
Пятнадцатый урок. Терпимость	521
Шестнадцатый урок. Золотое правило	541

От автора

Всего 30 лет назад молодой проповедник, доктор богословия Гансолус дал в чикагских газетах объявление, что в ближайшее воскресенье выступит с проповедью на тему:

«Что бы я сделал, будь у меня миллион долларов!»

Это объявление попало на глаза королю упаковок Филиппу Д. Армору, который решил прийти в церковь и послушать проповедь.

Гансолус рассказывал о возможности создания специальной школы, в которой молодые мужчины и женщины могли бы научиться преуспевать в жизни, развив в себе способность мыслить прагматически, а не только теоретически, и где бы они «учились на деле». «Будь у меня миллион долларов, — заявил в конце молодой священник, — я бы начал с организации именно такой школы».

По окончании проповеди господин Армор подошел к кафедре и сказал: «Молодой человек, я искренне верю, что вы можете сделать все, о чем рассказали, и если вы завтра утром зайдете ко мне в контору, то получите миллион долларов».

Так что для того, кто способен найти капиталу хорошее приложение, деньги найдутся всегда и в любом количестве.

Именно так был создан Технологический институт Армора — одно из самых практичных учебных заведений страны. Оно зародилось в воображении молодого человека, о котором никто и не узнал бы за пределами прихода, в котором он проповедовал, если бы не его богатое воображение плюс капитал Филиппа Д. Армора.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Каждая процветающая финансовая организация, каждое гигантское деловое предприятие, всякое великое изобретение начинались в воображении какого-то одного конкретного человека.

Ф. У. Вулворт долго вынашивал план создания сети так называемых пятнадцатипенсовых магазинов, прежде чем он был реализован и сделал его мультимиллионером.

Томас А. Эдисон создал фонограф, кинопроектор, электрическую лампу накаливания и десятки других весьма полезных технических новинок в собственном воображении, прежде чем они стали реальностью.

Во время страшного чикагского пожара владельцы лавок в бессилии смотрели, как вся их собственность превращается в дым и пепел, и горевали над пепелищем. Многие приняли решение уехать в другие города, чтобы начать там все заново. Одним из погорельцев оказался и Маршалл Филд, которому воображение нарисовало здание крупнейшего в мире универмага розничной торговли на том самом месте, где прежде стоял его магазин, а теперь тлели головешки. Вскоре воображаемый универмаг стал реальностью.

Счастливы те, кто с юных лет учится прилагать к делу свое воображение, в наш век неограниченных возможностей им повезло вдвойне.

Воображение — это та способность ума, которую можно развить, культивировать и расширить именно применением к реальному делу. Будь это не так, данный курс по шестнадцати законам успеха никогда не смог бы появиться, поскольку в воображении самого автора он возник поначалу лишь в виде зернышка, которое проросло от случайного замечания покойного Эндрю Карнеги.

Где бы вы ни находились, кем бы вы ни были, чем бы профессионально ни занимались, у вас всегда найдется возможность сделать свою работу более полезной, а потому и более продуктивной, если вы разовьете и примените собственное воображение.

Успех в нашем мире всегда был и остается продуктом собственных усилий, и все же для человека было бы

чистейшим самообманом считать, что он вполне может обойтись без содействия других людей. Успех является делом наших личных усилий лишь в тех границах, которые мы ставим сами себе в собственном воображении. Далее достижение нами успеха зависит от искусного и тактичного подталкивания других людей к тому, чтобы они содействовали нам.

Прежде чем вам удастся гарантировать содействие других людей, нет, прежде чем вы будете вправе попросить либо ожидать содействия со стороны других людей, вы должны сделать первый шаг и выразить желание сотрудничать с ними. Именно поэтому один из уроков данного курса — **«Привычка делать больше оплачиваемого»** — потребует от вас самого пристального внимания.

Задачей данного курса является то, чтобы дать человеку реальную возможность выяснить, каким образом он сможет проявить больше способностей на избранном им поле деятельности. С этой целью мы проанализируем и классифицируем все ваши качества, чтобы найти для них лучшее применение и лучше организовать свою деятельность.

Если вам не нравится то, чем вы теперь занимаетесь, то существует два основных пути избавления от неинтересной работы. Один состоит в том, чтобы проявлять к ней как можно меньше интереса и делать лишь самое необходимое. Тогда вы очень быстро обнаружите, что спроса на ваши услуги в данной области больше нет.

Другой, гораздо более лучший для вас путь — стать исключительно полезным и результативным в своем деле, чтобы привлечь к себе внимание тех, кто может предоставить вам более ответственную работу, которая окажется вам больше по вкусу.

Выбор пути, которым вы при этом пойдете, всегда остается за вами. Здесь вы найдете для себя самый важный урок, который подскажет вам лучший способ продвижения вперед.

Тысячи людей спокойно прошли мимо великого Колуметского медного рудника, не удостоив его даже взглядом. И лишь один человек не просто посмотрел в ту сто-

рону, но и воспользовался собственным воображением. Данный курс может привести вас прямо к собственному «Колумету», и вы несказанно удивитесь, когда обнаружите, что стоите как раз на этом богатом руднике и выполняете именно ту работу, которая вам нужна. В своей лекции о «Бриллиантовых акрах» Рассел Конвел советует: «Не следует искать шансы за тридевять земель, когда они могут оказаться у вас под самым носом!» Хорошенько запомните эту истину!

Вводный урок

Это курс об основных составляющих успеха. Успех — это в значительной мере проблема гармоничного приспособления вашего «я» к постоянно меняющейся обстановке при сохранении вами устойчивости. А гармония основана на понимании того, какие именно силы составляют ваше окружение; так что этот курс представляет собой программу, которая выведет вас на прямую дорогу к успеху, поскольку она помогает обучающемуся истолковывать, понимать и извлекать максимум необходимого из окружающих вас жизненных сил.

Прежде чем приступить к чтению уроков данного курса, следует ознакомиться с отдельными моментами из его истории. Необходимо точно осознавать, что именно этот курс может дать тем, кто ему последует, пока они еще не усвоили закономерности и принципы, на которых он основан. Вы должны знать как все возможности, так и границы этого пособия в вашей борьбе за «место под солнцем».

Курс рассчитан на весьма серьезного человека, отдающего хотя бы часть своего времени делу собственного преуспеяния в жизни. Автор курса совершенно не намерен состязаться с теми, кто пишет исключительно с целью развлечь читателя.

Задача автора при подготовке этого курса была двоякой: во-первых, помочь серьезному ученику выявить свои слабости и, во-вторых, помочь ему разработать **конкретный план** преодоления этих слабостей.

Самые преуспевающие мужчины и женщины на нашей планете не были лишены известных личных слабостей, присущих им до вступления на дорогу к успеху. На первом плане находятся, как это было испокон веков, слабости, ставящие препятствия на пути людей к успе-

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

ху: нетерпимость, похоть, алчность, зависть, подозрительность, мстительность, себялюбие, чванство, стремление получить урожай там, где не сеял, и привычка тратить больше, чем заработал.

Все эти враги человечества в целом и еще множество других неупомянутых здесь так рассматриваются в моем курсе, что любой человек в здравом уме может с ними бороться при умеренной затрате сил и минимальных потерях.

Надо с самого начала усвоить, что данный курс уже давно вышел из стадии эксперимента, что за ним уже есть целый список достижений, заслуживающий самого серьезного анализа. Необходимо также знать, что этот курс уже тщательно изучался некоторыми из наиболее практических умов нашего поколения и был ими одобрен.

Вначале курс был одной лекцией, с которой автор выступал чуть ли не в каждом населенном пункте Соединенных Штатов в течение более семи лет.

Во время лекций у автора были добровольные помощники среди слушателей, которые истолковывали реакцию присутствующих, так что автор был вполне в курсе того, как воспринималось то, что он говорил. По ходу такого изучения реакции аудитории и анализа в лекцию вносились необходимые изменения.

Первой большой победой для философии данного курса было ее использование автором в качестве основы для курса лекций, прочитанных трем тысячам мужчин и женщин, готовящихся стать торговыми агентами. Большинство из этих людей никогда прежде не сталкивались с этой деятельностью и с торговлей вообще. Благодаря пройденному курсу они сумели заработать более миллиона долларов.

При чтении этого вводного урока вы встретитесь с некоторыми техническими терминами, которые могут показаться вам сложными. Но пусть это вас не беспокоит. Не ломайте голову, стараясь понять их при первом чтении. Вы легко воспримете их после того, как прочтете весь курс целиком. Вся вступительная часть является лишь фоном для остальных шестнадцати уро-

ков курса, и вы должны относиться к ней именно как к таковой.

В этом уроке вы найдете описание недавно открытой психологической закономерности, лежащей в основе достижений всех выдающихся личностей. Эту закономерность автор называет «конструктивный ум», имея в виду ум, который получает развитие во взаимодействии с другими людьми, ставшими вашими союзниками в решении поставленной задачи.

Если вы занимаетесь торговой деятельностью, то можете не без выгоды поэкспериментировать с этим законом в своей повседневной деятельности.

Наверняка труднейшей на нашей планете деятельностью считается продажа услуг по страхованию жизни. Несмотря на это, небольшая группа людей, работающих на страховую компанию «Пруденшл лайф иншуранс», которая занимается продажей недорогих страховых полисов, сплотилась в узкий круг с целью провести эксперимент с законом «конструктивности ума», и в результате каждый из членов этого круга за первые же три месяца после этого продал больше страховых полисов, чем за весь предыдущий год.

То же самое можно сказать и о других людях, занятых продажей различных товаров или предоставлением иных услуг, чем страхование жизни. Следует иметь в виду, что один лишь этот урок может помочь вам понять закон настолько, что уже только он совершенно изменит все дальнейшее течение вашей жизни.

Никто не может рассчитывать на постоянный успех, пока не начнет смотреть в зеркало, чтобы увидеть истинную причину всех своих ошибок.

Мера успеха в бизнесе определяется как раз теми людьми, у которых бизнес уже в прошлом. Внесите некоторые изменения в характер своей личности, сделайте его более приятным или привлекательным для спонсоров, и ваше дело начнет процветать. В любом из крупных городов Соединенных Штатов можно купить один и тот же товар по одной и той же цене в десятках магази-

нов, но и тут вы обязательно обнаружите один магазин, торговля в котором ведется гораздо лучше, чем во всех других, и при этом все дело окажется лишь в людях, которые непосредственно общаются с покупателями. Люди реагируют на личность продавца в той же мере, как и на качество продаваемого им товара; и еще неизвестно, не больше ли на них влияют личности тех, с кем они вступают в непосредственный контакт, чем покупаемый товар.

Страхование жизни поставлено сейчас на такую научную основу, что стоимость страховки колеблется в довольно узком диапазоне, независимо от компании, и все-таки из сотен страховых компаний, работающих на рынке предоставления подобных услуг в Соединенных Штатах, основная масса этих услуг предоставляется менее чем десятком компаний.

А почему? Личности! Девяносто девять человек из каждой сотни клиентов страховых компаний и представления не имеют о содержании своих полисов, и, что еще поразительнее, их это никогда не интересовало. А что они действительно приобретают, так это удовольствие от общения с человеком, который знает цену воспитания себя как личности.

Дело всей жизни или по крайней мере ее важной части — это борьба за достижение успеха. Успех, в рамках того определения, которое выводится в шестнадцати уроках успеха в данном курсе, представляет собой «достижение вашей конкретной главной цели без ущемления прав других людей». Независимо от того, какой является ваша основная цель в жизни, вы обязательно добьетесь своего, если выработаете в себе приятность характера и овладеете тонким искусством единения с другими людьми в определенной деятельности без всяких трений или проявлений зависти.

Если не самой большой, то одной из величайших жизненных проблем является овладение искусством ведения деловых переговоров в гармонии с другими их участниками. Этот курс был создан с целью научить людей, как договориться о воплощении своих целей в гармонии

и равновесии, без каких-либо недоразумений и трений, ежегодно приводящих людей к несчастьям, неудачам и разорению.

Вы никогда не сможете добиться выдающегося успеха в жизни, не имея силы, и вам никогда не удастся порадоваться своей силе, если в вашем характере отсутствует способность привлечь других к гармоничному взаимодействию с вами. Данный курс шаг за шагом поможет вам изменить свой характер к лучшему.

Ниже следует перечисление того, чего вы можете ожидать от шестнадцати уроков успеха.

Постановка **конкретной главной цели** сэкономит вам те усилия, которые большинство людей расходуют на поиски работы, ведущиеся иногда всю жизнь. Этот урок научит вас раз и навсегда преодолеть бесцельность вашего существования и сосредоточить усилия ума и сердца на определенной, хорошо понятной цели как на труде всей своей жизни.

Уверенность в себе поможет вам преодолеть шесть основных страхов, свойственных каждому человеку, — страх перед бедностью, страх перед болезнью, страх перед старостью, страх перед критикой, страх потерять чью-то любовь и страх смерти.

Привычка экономить научит вас систематически распределять свой доход так, чтобы его определенный процент постоянно шел на накопление, создавая таким образом величайший из известных человечеству источников личного могущества. Никто не сможет преуспеть в жизни, не имея определенной суммы в заглашнике. Это правило не знает исключений, и без него никому не обойтись.

Инициатива и лидерство покажут, насколько вы стали лидером в избранной вами сфере деятельности. Это разовьет у вас вкус к лидерству, что постепенно выведет вас на вершину руководства делом, в котором вы принимали участие.

Воображение стимулирует ваш ум настолько, что вы сможете применить новые идеи и разработать те планы, которые помогут вам достичь своей конкретной глав-