

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 десятиценто-вых 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, помешавшие 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»

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.

22. **Некоторые причины** неудач.
23. **Почему Генри Форд** стал самым сильным человеком на земле и как другие могут воспользоваться принципами, которые принесли ему успех.
24. **Почему некоторые люди** противостоят другим, сами того не осознавая.
25. **Эффект** полового контакта как стимулятора мысли и способа поддержания хорошего здоровья.
26. **Что** происходит на собраниях «возрожденцев».
27. **Что** мы узнали из «Природной Библии».
28. **«Химия»** разума. Как она создает или разрушает человека.
29. **Что** подразумевается под «психологическим моментом» в торговле.
30. **Мозг** теряет жизненные силы. Как его «подзарядить»?
31. **Ценность** и значение гармонии в любых совместных усилиях.
32. **Из чего** состоят активы Генри Форда? Ответ.
33. **Сегодняшний век** — век слияний и высокоэффективного сотрудничества.
34. **Вудро Вильсон** думал о законе «Мозгового центра», когда создавал план Лиги Наций.
35. **Секрет успеха** — в умении тактично договариваться с людьми.
36. **Каждый человек** сочетает в себе, по меньшей мере, две личности: деструктивную и конструктивную.
37. **Образование**, как правило, ошибочно принимают за наставление и механическое запоминание правил. На самом деле это внутреннее развитие человеческого разума через использование его возможностей.
38. **Два метода** получения знаний: через личный опыт и через ассимиляцию знаний, полученных другими людьми.
39. **Анализ личности** Генри Форда, Бенджамина Франклина, Джорджа Вашингтона, Авраама Линкольна, Теодора Рузвельта, Уильяма Говарда Тафта, Вудро Вильсона, Наполеона Бонапарта, Калвина Кулиджа и Джесси Джеймса.
40. **Внеклассный визит** автора.



ЗАКОН УСПЕХА

Урок первый

«МОЗГОВОЙ ЦЕНТР»

«Если вы верите, что можете, то вы можете!»

Мы начинаем курс об основах успеха. Успех — это, по большому счету, умение приспособливаться к постоянно меняющимся условиям жизни, сохраняя при этом внутреннюю гармонию и самообладание. Гармония основывается на понимании окружающих человека сил, поэтому данный курс можно считать прямой дорогой к успеху, ведь он помогает читателю понять эти внешние силы жизни и найти им оптимальное применение.

Прежде чем приступить к изучению уроков данного курса, познакомьтесь с его историей. Вы должны точно представлять себе, что он обещает тем, кто будет изучать его, пока полностью не усвоит лежащие в его основе законы и уроки. Вы должны знать о его ограничениях, а также о его возможностях как вспомогательного средства в борьбе человека за свое место в мире.

Если принимать во внимание развлекательный аспект, то эта книга вряд ли сможет составить достойную компанию большинству ежемесячных изданий из разряда развлекательных журналов с короткими рассказами, которые сегодня можно найти в любом газетном киоске.

Этот курс был разработан для серьезно настроенных людей, посвятивших хотя бы некоторую часть своего времени достижению жизненного успеха. Автор книги «Закон успеха» не намеревался конкурировать с теми, кто пишет исключительно с развлекательной целью.

Цель автора курса — помочь серьезно настроенному читателю, во-первых, разобраться в своих слабостях и, во-вторых, составить конкретный план их преодоления.

Даже самым успешным людям приходилось исправлять какие-то слабые стороны своей личности, прежде чем они смогли добиться успеха. Среди самых главных слабостей, преграждающих путь к успеху, можно назвать

следующие: НЕТЕРПИМОСТЬ, АЛЧНОСТЬ, ЖАДНОСТЬ, РЕВНОСТЬ, ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ, МСТИТЕЛЬНОСТЬ, САМОВЛЮБЛЕННОСТЬ, ЗАНОСЧИВОСТЬ, ТЕНДЕНЦИЯ ПОЖИНАТЬ ПЛОДЫ ЧУЖИХ ТРУДОВ И ПРИВЫЧКА ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ.

В книге «Закон успеха» каждый из этих распространенных врагов человечества и многие другие не упомянутые здесь слабости будут рассмотрены таким образом, что любой здравомыслящий человек сможет справиться с ними без особых усилий.

Сразу должен сказать, что курс «Закон успеха» давно прошел экспериментальную стадию. Его эффективность подтверждена данными об успехах, которые заслуживают серьезного обдумывания и анализа. Кроме того, вы должны знать, что данный курс изучили и одобрили некоторые из самых практичных умов нашего поколения.

С лекциями курса «Закон успеха» автор в течение семи лет выступал по всей стране.

Во время лекций в зале находились ассистенты автора, следившие за реакцией слушателей, что дало ему возможность точно установить, какой эффект оказывают его лекции на аудиторию. В результате исследований и анализа были исправлены некоторые ошибки и внесены необходимые изменения.

Философия «Закона успеха» одержала свою первую победу, когда автор решил воспользоваться ею в качестве основы для образовательного курса, предназначенного для обучения 3000 мужчин и женщин искусству продавать. Большинство этих людей не имели опыта в данной сфере деятельности. Благодаря обучающему курсу, разработанному автором, они смогли примерно за шесть месяцев заработать более миллиона долларов для себя и заплатить 30000 долларов за услуги автора.

Людей, добившихся успеха благодаря данному курсу, слишком много, чтобы в этой книге упомянуть их всех. Польза, которую они извлекли из данного курса, была действительно велика.

С философией «Закона успеха» ознакомился ныне покойный Дон Р. Меллет, бывший издатель газеты «Canton Daily News» (штат Огайо). Он заявил о своем намерении сотрудничать с автором курса и уже собирался покинуть пост издателя, чтобы взять на себя управление делами автора. Однако 16 июля 1926 года его убили.

Перед смертью мистер Меллет договорился с судьей Эльбертом Х. Гэри, в то время занимавшим пост председателя совета правления корпорации «United States Steel», о том, что тот предложит данный курс всем сотрудникам корпорации и заплатит за это около 150000 долларов. Эта задумка не осуществилась по причине смерти судьи Гэри, но сам факт свидетельствует о том, что автор курса «Закон успеха» создал образовательный план, выдержавший испытание временем. Тот факт, что судья Гэри, проанализировав

философию «Закона успеха», готов был вложить в нее огромную сумму в 150000 долларов, доказывает надежность изложенного здесь материала.

Возможно, во вводном уроке вам встретится несколько непонятных технических терминов. Пусть это вас не беспокоит. Вы поймете их значение, когда прочтете весь курс до конца. Цель вводного урока — дать общее представление об остальных пятнадцати уроках, поэтому просто примите его на веру. Никто не станет проверять, как вы его усвоили, но вы должны перечитать его несколько раз, поскольку каждый раз будете обнаруживать новую идею или мысль, которую упустили при предыдущем прочтении.

Во вводном уроке вы найдете описание недавно открытого психологического закона, лежащего в основе всех выдающихся личных достижений. Автор называет его «Мозговым центром», подразумевая под этим некий третий разум, созданный путем гармоничного сотрудничества двух или более человек, объединившихся для выполнения определенной задачи.

Если вы занимаетесь продажами, можете поэкспериментировать с этим законом в повседневной работе. Было обнаружено, что группа из шести-семи продавцов может настолько эффективно использовать этот закон, что продажи вырастут до невероятных цифр.

Считается, что полисы пожизненного страхования продавать сложнее всего. Казалось бы, должно быть наоборот, ведь это очень важная вещь, и тем не менее, факт остается фактом. Несмотря на это, несколько работников страховой компании «Prudential Life Insurance», которым до сих пор удавалось продавать в основном срочные полисы, объединились в группу с целью провести эксперимент и проверить действие закона «Мозгового центра». В итоге каждому из сотрудников за первые три недели эксперимента удалось продать больше полисов пожизненного страхования, чем за весь предыдущий год.

Успехи маленькой группы находчивых страховых агентов, решивших воспользоваться этим принципом, способны поразить воображение даже самого оптимистичного и изобретательного человека.

Это же касается и специалистов, занимающихся продажей товаров и других, более материальных услуг, чем страхование жизни. Будьте готовы к тому, что уже из введения к курсу «Закон успеха» вы узнаете о законе «Мозгового центра» достаточно для того, чтобы полностью изменить свою жизнь.

Успех предприятия определяется тем, какие люди на нем работают. Откорректируйте характер и способности этих людей, чтобы они стали более привлекательными для постоянных клиентов, и предприятие будет процветать. В больших городах Америки во многих магазинах можно купить одни и те же товары по одной и той же цене, и все же найдется один магазин, привлекающий больше клиентов, чем другие. Это объясняется тем, что в нем работает некий человек или группа людей, задача которой — следить за личностными качествами тех сотрудников, которые непосредственно контактируют с клиентами. Люди покупают не только товар, но и личность продавца,

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