

Наполеон Гілл

Урок третій

Впевненість у собі

ОСОБИСТА ЗАЯВА АВТОРА

Кожна залізниця, кожен видатний фінансовий інститут, кожне гігантське ділове підприємство, кожен великий винахід – все це зароджувалося в уяві однієї людини.

Ф.У. Вулворт створив свій «План п'яти і десяти центів» спочатку у своїй «уяві», і лише потім цей план, що втілювався в дійсність, зробив його мільйонером.

Томас А. Едісон у своїй уяві створив машину, яка говорить, апарат, який подарував світу рухомі картинки, надзвичайно яскраву електричну лампочку і десятки інших корисних винаходів, перш ніж вони стали реальністю.

Під час пожежі в Чикаго десятки торговців у розпачі стояли біля заликів своїх магазинів, що димляться. Багато хто вирішив переїхати в інші міста і почати заново. У цій групі був і Маршалл Філд, який у своїй уяві побачив найбільший у світі універмаг на тому самому місці, де стояла його колишня крамниця, що зараз являла собою згарище. І цей задум став реальністю.

Щаслива та молода людина, яка на початку життєвого шляху навчиться використовувати свою уяву, особливо в наш час великих можливостей.

Уява – це така властивість розуму, яка може бути культивована, розвинена, посилена і розширена. Якби це було не так, справжній курс із п'ятнадцяти законів успіху ніколи не був би створений, тому що спочатку виник в уяві автора, де зародився завдяки випадковій ремарці покійного Ендрю Карнегі. Де б ви не були, ким би ви не були, чим би не займалися, у вас завжди є можливість стати кориснішим, більш продуктивним завдяки розвитку вашої уяви.

Успіх завжди є результатом індивідуальних зусиль, але ви обманюєте себе, якщо вважаєте, що можете досягти успіху без співпраці з іншими людьми. Успіх – результат індивідуальних зусиль лише тому, що кожен має собі вирішити, чого хоче. Таке рішення пов'язане з використанням уяви. З цього моменту досягнення успіху – справа майстерного та тактичного впливу на оточуючих з метою досягнення їхньої співпраці.

Але перш ніж досягти співпраці з боку оточуючих, ні, ще до того, як просити їх про це, ви самі маєте виявити здатність до співпраці. Саме тому дев'ятий урок курсу – ЗВИЧКА РОБИТИ БІЛЬШЕ ТОГО, ЗА ЩО ТОБІ ПЛАТЯТЬ, – повинен особливо привернути вашу увагу.

Застосування закону, на якому ґрунтується цей урок, само собою забезпечить успіх у всіх підприємствах.

Наприкінці першого уроку ви знайдете Карту особистого аналізу, в якій для вивчення та зіставлення проаналізовано якості десяти добре відомих людей. Уважно вивчіть цю карту та позначте «пункти небезпеки», які означають невдачу для тих, хто не звертає уваги на ці сигнали. З десяти проаналізованих вісім досягли великого успіху, а двох можна вважати невдачами. Уважно вивчіть причини їх невдач.

Потім вивчіть себе самого. З цією метою залишено дві порожні колонки; проставте в них собі оцінку кожного з п'ятнадцяти уроків успіху на початку вивчення курсу та наприкінці вивчення та відзначте, у чому виявилось покращення.

Ціль курсу «Закон успіху» – дати вам можливість зрозуміти, як стати більш здатним у обраній вами сфері діяльності. З цією метою ви повинні проаналізувати свої дані, оцінити та класифікувати їх, щоб використовувати якнайкраще.

Вам може не сподобатися справа, якою ви починаєте займатися.

Є два способи покінчити з цією роботою. Перший – мало перейматися тим, що ви робите, аби тільки «позбутися». І ви дуже скоро з усім