

Содержание

Предисловие	3
-------------------	---

ДЕЙЛ КАРНЕГИ **Как оказывать влияние на людей, выступая публично**

Введение	9
1. Золотые правила успеха Дейла Карнеги	11
2. Как преуспеть в современном мире	18
3. Как посредством публичных выступлений развить смелость и уверенность в себе	36
4. Подготовка к выступлениям	43
5. Подача выступления	68
6. Содержание выступления	80

ДЖОЗЕФ МЭРФИ **Управляйте своей судьбой**

Введение	103
1. Сила мысли	105
2. Как работает ваш разум: чудотворная сила подсознательного разума ..	112
3. Как использовать силу подсознательного разума для укрепления здоровья	131
4. С помощью подсознания — к благосостоянию	163
5. Как использовать подсознание для получения наставлений	186
6. Как использовать силу подсознательного разума для укрепления отношений	199
7. Как с помощью подсознания формировать полезные привычки	226
8. Как сохранить молодость души	249

НАПОЛЕОН ХИЛЛ **Думай и богатей**

Введение	263
Предисловие автора	266
1. Сила мысли	272
2. Желание: отправная точка ко всем достижениям	282

3. Вера: визуализация и убежденность в реальности достижения желаемого	297
4. Самовнушение: средство воздействия на подсознание	314
5. Специальные знания: личный опыт и наблюдения	321
6. Воображение: мастерская ума	325
7. Организованное планирование: от желания к действию	337
8. Решение: как преодолеть склонность тянуть время	367
9. Настойчивость: для поддержания веры необходимо постоянное усилие	371
10. Сила мозгового центра: главная движущая сила	379
11. Тайна сексуальной сублимации	386
12. Подсознание: связующее звено	405
13. Мозг: станция, передающая и принимающая мысли	412
14. Шестое чувство: Врата в Храм Мудрости	418
Приложение	428

Предисловие

Три книги, вошедшие в данный сборник, со времени их написания разошлись многомиллионными тиражами по всему миру. Читатели всех поколений успешно применяли советы, описанные великими авторами, и благодаря этому смогли обрести успех в профессиональной и личной жизни.

Не хотим вас заранее разочаровывать, но мы не подскажем вам, о чем мечтать и какие цели перед собой ставить. В сборник включены практические советы, которые объясняют, как пользоваться силой мысли для достижения поставленных перед собой целей. Авторы книг откроют вам секрет того, как устроен окружающий нас мир на самом деле. Некие невидимые законы управляют тем, как мы воплощаем свои желания в реальность. Это и есть сила мысли. Наш сборник поможет узнать эти законы лучше, а вам останется лишь умело применить их на практике — и успех не заставит себя долго ждать.

Данная книга — это больше, чем просто план достижения успеха. Это описание реального мира — мира в действии. И то, что мы объединили три книги великих авторов в одном сборнике, помогло нам лучше показать общую картину мира. Ни одному эксперту, ни одному ученому до сих пор не удалось найти ответы на многие интересующие нас вопросы. Вы сможете сделать это лишь с помощью своего разума. Сила разума — это единственная сила, которая доступна каждому из нас абсолютно в любое время. Дейл Карнеги, Джозеф Мэрфи и Наполеон Хилл поведают вам о том, что в нашем разуме заложено желание достичь успеха. И если вы обратитесь к своему внутреннему миру и познаете свои желания, то непременно придете к идее их достижения. За ней последуют определенные возможности, которые, будучи совмещенными с упорным трудом, приведут вас к успеху — к тому, чего именно вы хотите достичь. Иными словами, настоящий секрет успеха не зависит от связей или семьи, в которой вы родились, образования,

уровня заработной платы, социального статуса или общественных связей. Успех абсолютно бесплатен и доступен каждому независимо от вашего гражданства или этнической принадлежности. Успех является тем, что выравнивает в обществе положение мужчины и женщины. Успех — это сила нашего разума. Наши мысли намного сильнее денег, связей и прочих привилегий. Кроме того, от наших мыслей напрямую зависит, добиваемся ли мы успеха или топчемся на месте.

В 1937 году Наполеон Хилл написал книгу «Думай и богатей», в основу которой положил причинно-следственную связь событий, которую применил на себе. Великая депрессия принесла Соединенным Штатам нищету, и многие жители страны продолжали скатываться к разрухе, немощности и зависимости от обстоятельств. В те годы некоторым все-таки удавалось разбогатеть — и не просто стать богатыми, а ошеломляюще богатыми. Сегодня кто-то спросит: «Пожилые магнаты? Монополисты? Владельцы трущоб? Конечно, любой может стать богатым, если он достаточно эгоистичный и безжалостный, чтобы воспользоваться слабостью других для получения собственной выгоды».

В 1937 году Эндрю Карнеги, один из самых богатых нефтяных магнатов того времени, взял на работу парнишку, которого звали Наполеон Хилл. Хилл должен был опросить сотни хорошо известных богачей и написать книгу, основанную на секретах их успеха. В действительности книга получилась не сборником секретов, а хранилищем одного главного секрета — «магической формулы», которая лежала в основе успеха опрошенных богачей. В предисловии к своей книге «Думай и богатей» Хилл написал: «Господин Карнеги предложил сделать магическую формулу, которая привела его самого к богатству, доступной для тех, у кого нет времени изучать, как другие зарабатывают деньги. И господин Карнеги надеялся, что мне удастся протестировать эту формулу и показать, как она работает, изучив опыт мужчин и женщин, занятых в разных сферах деятельности».

Карнеги раскрыл секрет Хиллу задолго до того, как тот начал проводить опрос, поэтому секретом это назвать сложно. Но, как его ни назови: секретом, магической формулой, решающей причиной или важным импульсом, Хилл определил, что богатство всех тех, кого ему пришлось опрашивать, — Томаса Эдисона, Генри Форда, Чарльза Шваба и даже самого Эндрю Карнеги — основано не на беспощадности, жад-

ности, наследстве или связях. В результате опроса Хилл нашел 13 причин успеха. Но все они возникли благодаря силе мысли. Хилл добавил: «Все достижения начинаются с идеи».

Дейл Карнеги написал много книг, ставших мировой классикой, среди которых «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» и «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично». В них Карнеги рассказывает, как применить силу разума, чтобы достичь успеха во всех областях знаний, а также силу убеждения, чтобы оказывать влияние на людей.

В книге «Как оказывать влияние на людей, выступая публично» Дейл Карнеги показывает, как развить самообладание, достичь уверенности в себе, улучшить память, донести до аудитории свой посыл, влиять на людей через то, как мы мыслим, и выигрывать любой спор, при этом не наживая врагов.

Здесь предложено более сотни полезных и практических советов о том, как оказывать влияние на наших друзей, покупателей, партнеров по бизнесу и подчиненных.

Информация, изложенная в этой книге, проверена на практике более чем миллионом студентов известного во всем мире курса Дейла Карнеги по эффективному общению и межличностным отношениям.

Тридцатью годами позже Джозеф Мэрфи, протестантский священник и глава одного из самых масштабных движений двадцатого века, написал книгу «Управляйте своей судьбой». В отличие от работы «Думай и богатей», в которой Хилл сопоставил силу разума с обретением богатства, Мэрфи обнаружил, что принципы, основанные на силе разума, — желание, уверенность в себе, позитивное мышление, постановка четких целей, представление идеального результата, упорство, щедрость и так далее — можно применить для достижения успеха в абсолютно любой области нашей жизни.

Мэрфи предлагает читателям специфические инструкции по применению описанных им основных понятий. В книге представлены указания, следуя которым мы сможем достичь по-настоящему полноценной жизни. Вы научитесь:

- программировать свой разум на достижение целей;
- изменять негативное мышление на позитивное;
- преодолевать проблемы в семье и личной жизни;

- поддерживать счастливые отношения с окружающими;
- преодолевать страх и беспокойство;
- заменять бедность богатством;
- забывать о долгах и недугах;
- достигать успеха в своих начинаниях.

Принципы, изложенные в этом сборнике, непременно помогут вам достичь успеха. Все, что от вас требуется, — это применять их в личной и профессиональной жизни, семье и обществе в целом независимо от страны проживания и материального положения.

Соединенные Штаты Америки стали одной из самых мощных держав не из-за богатства, могущества или мощного правительства. Совсем наоборот: успех Америки начался с *идеи*. Идея заключалась в том, чтобы сделать всех людей равными, и это равенство лежит в нашем разуме. И так как все люди равны между собой, у каждого есть право на жизнь, свободу и поиск счастья. Это и есть Американская идея. Мир за пределами США также имеет право узнать принципы достижения успеха.

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

**Как оказывать влияние на людей,
выступая публично**



Введение

*Развивайте навыки дружеского общения,
а также научитесь выступать на людях.*

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

Один из основных навыков, без которого вы не сможете достичь настоящего успеха, состоит в умении оказывать влияние на окружающих вас людей, а именно: находить друзей и заводить полезные связи, а также развивать искусство публичного выступления. Благодаря надежным друзьям, готовым помочь реализовать ваши желания и идеи, а также способности четко излагать свои намерения ваш успех не будет иметь конца-краю. Дейл Карнеги научит вас, как оказывать влияние на людей и завоевывать новых друзей.

В первую очередь Карнеги знаменит тем, что помогал людям бизнеса в развитии практического навыка влияния, а именно приобретения новых друзей и достижения успеха, выступая публично.

В 1936 году Дейл Карнеги написал книгу «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», ставшую мировой классикой. Несмотря на то что сегодня у нас есть интернет и мы, как никогда ранее, тесно связаны друг с другом, нам не обойтись без практических советов Карнеги, которые так хорошо отражают истинную природу межличностных отношений. Так как в наше время многие предпочитают социальные сети живому общению, мы постепенно утрачиваем навык поиска друзей. Карнеги подскажет, как построить прочные дружеские отношения. Отдельную главу автор посвящает людям, которые только начинают работать и которым по молодости лет еще не известны настоящие навыки поиска друзей, когда-то доступные их бабушкам и дедушкам. Прежде чем Карнеги написал свою книгу, он читал лекции по ораторскому искусству в образовательных центрах Христианской ассоциации

молодых людей. Его курс был настолько популярен, что в 1920 году он опубликовал его в виде книги, которую озаглавил «Публичные выступления». В течение последующих сорока лет эта книга была переиздана четыре раза. Так же как и мастерство создания подлинных межличностных отношений, публичные выступления являются важным навыком для обретения успеха. Сегодня, когда необходимо зарабатывать на жизнь выступлениями на презентациях и различных мероприятиях, когда интернет-маркетинг подразумевает видео и подкасты и когда во Всемирной паутине выкладывается множество любительских видео, искусство построения истинных межличностных отношений значит очень много. Если вы идете в ногу с современными направлениями в публичных выступлениях и маркетинге, то непременно почувствуете всю мощь ораторского мастерства. И все это можно найти в данной книге, написанной почти сто лет назад.

Дейл Карнеги, как и Наполеон Хилл и Джозеф Мэрфи, знал, что успешные люди, как никто другой, понимают причинно-следственные связи, на которых строится наш мир, и знают, как правильно использовать время, чтобы освоить навыки, которые необходимы для достижения успеха. Не только на благо себе, но и других. Как только вы овладеете навыком влияния на людей посредством подлинной дружбы и публичных выступлений, вы тоже будете готовы подняться на вершину успеха.

1

Золотые правила успеха Дейла Карнеги

ПРОЯВЛЯЙТЕ ДРУЖЕЛЮБИЕ

1. Не критикуйте, не осуждайте, не жалуйтесь.
2. Искренне, от всей души выражайте признательность.
3. Покажите человеку, что вы горите желанием что-то для него сделать.
4. Проявляйте искренний интерес к людям.
5. Улыбайтесь.
6. Не забывайте, что самое приятное и важное слово для любого человека на любом языке — его имя.
7. Умейте слушать. Побуждайте людей больше говорить о себе.
8. Ведите разговор с позиции интересов собеседника.
9. Сделайте так, чтобы ваш собеседник почувствовал, что он много для вас значит — причем так, чтобы было видно, что это искренне.

ЗАВОЕВЫВАЙТЕ СИМПАТИИ ЛЮДЕЙ, ЧТОБЫ ОНИ РАЗДЕЛЯЛИ ВАШУ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ

1. Единственный способ победить в споре — это не вступать в него.
2. Проявляйте уважение к мнению другого человека. Никогда не говорите: «Вы ошибаетесь».
3. Если вы оказались неправы, сразу же и без оговорок признайте это.
4. Всегда начинайте разговор дружественным тоном.
5. Постарайтесь, чтобы с самого начала человек соглашался с вами.
6. Дайте возможность другому человеку полностью выговориться.