

MYŚLI NIEULOTNE W TEKSTACH ROZPROSZONYCH!

NAUKOWE PODSTAWY SUKCESU

NAPOLEONA HILLA



Sprawdzone sposoby Napoleona Hilla na dostatek i szczęście

Napoleon Hill

Przedmowa i wybór tekstów:
Judith Williamson

Tytuł oryginału: The Science of Success

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-246-9809-7

Copyright © 2014 by The Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2016 by Helion SA

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/naposu>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

| | |
|-----------|---|
| PRZEDMOWA | 7 |
|-----------|---|

Część I. Teksty rozproszone

| | |
|--|----|
| CZŁOWIEK, KTÓRY NAUCZYŁ MILIONY LUDZI, JAK ODNIEŚĆ SUKCES | 13 |
| WIARA TO KLUCZ UNIWERSALNY DO NAUKI O SUKCESIE | 32 |
| ZŁAPANE W LOCIE. „WIĘCEJ, NIŻ TRZEBA”, TO SIĘ OPŁACA — DORADZA NAPOLEON HILL | 39 |
| BĄDŹ GOTOWY NA SUKCES! ZDROWIE, SZCZĘŚCIE I BOGACTWO MOGĄ BYĆ TWOJE — POD WARUNKIEM ŻE WIESZ, CZEGO CHCESZ | 45 |
| PROTEGOWANY PANA CARNEGIE'EGO TWIERDZI, ŻE JEST... CZŁOWIEKIEM, KTÓRY POMAGA MILIONOM LUDZI ZARABIAĆ MILIONY DOLARÓW | 51 |
| PISARZ, BYŁY DORADCA AMERYKAŃSKICH PREZYDENTÓW, ZABIERA GŁOS | 54 |

Część II. Cykl artykułów Nauka o sukcesie z „Miami Daily News”

| | |
|-------------------------------------|----|
| UPRZEJMOŚĆ WSPIERA PRZYWÓDZTWO | 61 |
| TAKT SPRZYJA OSIĄGANIU CELÓW | 64 |
| POMAGAJ LUDZIOM W GORSZYM POŁOŻENIU | 67 |
| PRAWDZIWA WDZIĘCZNOŚĆ PROCENTUJE | 71 |
| POMAGAJĄC INNYM, POMAGASZ SOBIE | 74 |
| DODAJ UROKU SWOJEJ OSOBOWOŚCI | 77 |

| | |
|--|-----|
| ODPOWIEDNIE NASTAWIENIE DUCHOWE KLUCZEM DO ROZWOJU | 80 |
| KONKURENCJA KORZYSTNA DLA WSZYSTKICH | 83 |
| AUTOANALIZA POMAGA PIĄĆ SIĘ NA SZCZYT | 86 |
| POMOCNA FUNKCJA UŚCISKU DŁONI | 89 |
| PRZEZWYCIĘŻYĆ STRACH, ABY OSIĄGNĄĆ CEL | 92 |
| OTWARTY UMYSŁ KIELZNA STRACH | 95 |
| TWÓJ UMYSŁ MA UKRYTĄ MOC | 98 |
| ZNAJDŹ SZCZĘŚCIE W POMAGANIU BLIŹNIM | 101 |
| CELOWE MILCZENIE BYWA BARDZIEJ WYMOWNE | 104 |
| JAK ZEJŚĆ Z „PROMIENIA PORAŹKI”? | 107 |
| SŁUŻĄC INNYM, POMAGASZ SOBIE | 110 |
| WARTO UNIKAĆ KŁOPOTÓW, KTÓRE PROWADZĄ DO PORAŹKI | 113 |
| WIARA DAJE OLBRZYMIĄ MOC | 116 |
| WIARA W SIEBIE TO PODSTAWA | 119 |
| WIELE ZALEŻY OD OSOBOWOŚCI | 122 |
| JAK WYPRACOWAĆ ELASTYCZNOŚĆ? | 125 |
| BĄDŹ ENTUZJASTĄ I OSIĄGAJ CELE | 128 |
| GŁOS TO KLUCZ DO CHARAKTERU | 132 |
| PORZĄDNY UBIÓR PROCENTUJE | 135 |
| LIDERZY ŁATWO PODEJMUJĄ DECYZJE | 138 |
| POSTĘP WYMAGA OTWARTEGO UMYSŁU | 140 |
| OSIĄGAJ CELE DZIĘKI SZCZEROŚCI | 143 |
| POKORA SPRZYJA OSIĄGNIĘCIOM | 146 |
| POCZUCIE HUMORU UŁATWIA ŻYCIE | 150 |
| AMERYKANIE UCHODZĄ ZA NAZBYT NIECIERPLIWYCH | 154 |
| MĄDRA UMIEJĘTNOŚĆ ZAINTERESOWANIA INNYCH SOBĄ | 158 |
| NADZIEJA I MARZENIA PRZEPUSTKĄ DO WIELKOŚCI | 162 |
| INNI OCENIAJĄ CIĘ PO SPOSOBIE MÓWIENIA | 165 |
| OPTYMIZM NIEZBĘDNY W OSIĄGANIU CELU | 168 |

*Część III. Cykl artykułów Nauka o sukcesie
z „Naperville Sun”*

| | |
|--|-----|
| TWÓJ SUKCES | 175 |
| WYZNACZ SOBIE CEL | 178 |
| MIEJ POZYTYWNE NASTAWIENIE | 181 |
| RÓB „WIĘCEJ, NIŻ TRZEBA” | 185 |
| MYŚL PRECYZYJNIE | 187 |
| UTRZYMUJ SAMODYSCIPLINĘ | 191 |
| ZWYCIĘSKI SOJUSZ SUPERUMYSŁÓW | 195 |
| WIERZ W SIEBIE I KORZYSTAJ Z POMOCY NIEPOKONANEGO MISTRZA (WSZYSCY CZERPIEMY Z WEWNĘTRZNEJ STUDNI) | 198 |
| PRACUJ NAD UJMUJĄCĄ OSOBOWOŚCIĄ. ŻYCZLIWE NASTAWIENIE TO NAJWIĘKSZY SKARB | 202 |
| WYSTĘPUJ Z INICJATYWĄ. JAK BYĆ CZŁOWIEKIEM PEŁNYM INICJATYWY | 206 |
| BĄDŹ ENTUZJASTĄ! ENTUZJAZM JAKO KLUCZ DO WIELU DRZWI | 210 |
| KONTROLUJ SWOJĄ UWAGĘ. „JEDNOŚLADOWY” UMYŚŁ JAKO ATRYBUT LIDERA | 214 |
| WSPÓŁPRACUJ Z ZESPOŁEM. ZŁOTA ZASADA KLUCZEM DO KOOPERACJI | 217 |
| UCZ SIĘ NA PORĄŻKACH. KLĘSKA CZĘSTO OZNACZA ZWYCIĘSTWO | 220 |
| PIELĘGNUJ KREATYWNĄ WIZJĘ. TAKA WIZJA TO SZÓSTY ZMYŚŁ | 224 |
| GOSPODARUJ MĄDRZE SWOIMI PIENIĘDZMI I CZASEM. OSZCZĘDZAJ CZAS, ABY WIĘCEJ ZARABIAĆ | 228 |
| BĄDŹ ZDRÓW I MIEJ POZYTYWNE PODEJŚCIE | 232 |
| POZWÓL NAWYKOM DZIAŁAĆ NA TWOJĄ KORZYŚĆ. NAWYK TO DRABINA DO BOGATSZEGO ŻYCIA | 235 |

NAPOLEON HILL

Człowiek i Jego przesłanie



*Od redaktorów
„Success Magazine”*

ZŁAPANE W LOCIE. „WIĘCEJ, NIŻ TRZEBA”, TO SIĘ OPLACA — DORADZA NAPOLEON HILL

Charles H. Garrison

Dziś gwiazdą, którą gościmy na naszych łamach, jest Napoleon Hill, znany w całych Stanach Zjednoczonych pisarz i wykładowca, który urządza się obecnie w Clinton. Pan Hill pochodzi z południowo-zachodniej Wirginii. Były bankier mniej więcej 30 lat temu został wybrany przez Andrew Carnegie’ego spośród wielu innych kandydatów do ważkiego zadania, które polegało na przeanalizowaniu strategii biznesowych niektórych amerykańskich gigantów przemysłowych. Dzięki nieprzerwanym wysiłkom pana Hilla opracowane przez niego metody stały się znane i są wykorzystywane zarówno w kraju, jak i za granicą. Jego tekst na dziś skupia się na zasadzie „więcej, niż trzeba” i z pewnością okaże się przydatny na co dzień tym, którzy go przeczytają.

Ponad 30 lat temu Andrew Carnegie, schowawszy pod biurkiem zegarek, postanowił zmierzyć czas, jaki będzie mi potrzebny na zrozumienie i przyjęcie szansy, którą mi dał. Szansą tą był zaszczyt opracowania amerykańskiej filozofii

indywidualnych osiągnięć na podstawie doświadczeń samego pana Carnegie'ego, jak również takich osobistości jak Thomas Edison, Henry Ford, John Wanamaker, Cyrus H. K. Curtis, doktor Alexander Graham Bell czy inni Amerykanie, którym udało się dokonać czegoś ważnego.

Dzięki przeprowadzonym badaniom odkryłem siedemnaście praw rządzących indywidualnymi osiągnięciami, z których najbardziej przydatnym wydaje się nawyk robienia „więcej, niż trzeba”.

Postanowiłem przeanalizować to prawo w dzisiejszym tekście, ponieważ moim zdaniem świat zmierza do duchowego upadku głównie dlatego, że większość ludzi postępuje przeciwnie i stara się uzyskiwać coś za nic! Podejrzewam, że jest to wynik powszechnego braku zrozumienia prawdziwego duchowego sensu wspomnianego prawa. Tymczasem w ostatecznym rozrachunku to właśnie ono jest Złotą Zasadą, którą warto stosować we wszystkich relacjach międzyludzkich we wszystkich dziedzinach życia. Lloyd Douglas celnie uchwycił sedno tego uniwersalnego prawa oraz zinterpretował je w książce *Wspaniała obsesja*, która zawsze wywiera głęboki wpływ na wszystkie czytające ją osoby.

Stany Zjednoczone prawdopodobnie rzeczywiście potrzebują floty morskiej, która będzie strzegła obu wybrzeży, największej na świecie floty lotniczej, produkcji na wielką skalę materiałów koniecznych na froncie — tak, myślę, że naprawdę tak jest, ale najbardziej potrzebne nam, Amerykanom, jest to, abyśmy przestali brać, nie dając nic w zamian, i abyśmy zaczęli od zaraz robić „więcej, niż trzeba”. Na wzór 56 ludzi, którzy podpisali Deklarację Niepodległości, dając początek państwu „najbardziej zasobnemu w wolność i pieniądze” w historii cywilizacji.

Jest to nie tylko sposób na zbawienie duszy (choć część z nas zdaje się mniej przejmować własną duszą niż grubością swojego portfela), lecz jest to także najszybszy i najpewniejszy sposób na samostanowienie ekonomiczne — ponieważ równie pewne jak to, że po dniu przychodzi noc, jest to, że człowiek, który robi więcej niż to, za co mu płacą, i na dodatek robi to z pozytywnym podejściem, wcześniej czy później otrzyma wyższą zapłatę od tej, która wynika z tego, co zrobił. Omawiane prawo sprawdzało się każdorazowo przez ponad 30 lat, kiedy je obserwowałem w praktyce.

Dla przykładu weźmy moje doświadczenie. Andrew Carnegie powiedział: „Jeżeli podejmie pan ten dodatkowy wysiłek i włoży 20 lat bezpłatnej pracy w poszukiwaniu tego, co pomaga mi iść ciągle naprzód i wyprzedzać innych, to nie tylko zostawi pan trwały dar milionom ludzi, którzy dopiero się narodzą, ale także rezultaty tych działań zapewnią panu bezpieczeństwo finansowe do końca życia, nawet gdyby miał pan już więcej nie wykonywać żadnej innej pracy zarobkowej”.

OTO DOKTOR JACOBS

Uwierzyłem w słowa pana Carnegie’ego, ponieważ potwierdził on swoim życiem, że dobrze zna i rozumie prawa indywidualnych osiągnięć, spośród których jedno — „więcej, niż trzeba” — stosował tak skutecznie, że jego majątek cały czas się powiększa; ponadto pan Carnegie wspiera kształcenie ludzi, którzy chcieliby posuwać życie do przodu własnymi siłami, zamiast usiłować coś dostać za darmo. Osobiście zostałem wynagrodzony za swoje wysiłki tak hojnie, że przekroczyło to moje najśmielsze i najskrytsze oczekiwania, ponieważ obecnie amerykańska filozofia indywidualnych osiągnięć jest znana na całym świecie, a doktor William

Plumer Jacobs, rektor Presbyterian College, i ja propagujemy jej treść w popularnym wydaniu z myślą o tym, że będzie z niej korzystało mnóstwo Amerykanów w ramach planu, który zarazem — mamy nadzieję — pozwoli nam powstrzymać epidemię tak powszechnego obecnie nawyku, aby brać, nie dając nic od siebie.

Od wielu lat pragnąłem zapoznać Amerykanów z tą filozofią (a więc spełnić obietnicę daną panu Carnegie'emu) po kosztach wykonania tej usługi, lecz napotykałem trudności w znalezieniu wydawcy, który okaże się na tyle dalekowzroczny, że zastosuje prawo „więcej, niż trzeba” i potraktuje to przedsięwzięcie jako służbę bliźnim, a nie okazję do zarobienia.

Ostatecznie znalazłem odpowiedniego człowieka, kiedy — wskutek niezwykłego splotu okoliczności — miałem zaszczyt poznać doktora Jacobsa. Szukałem właściwej osoby w największych wydawnictwach na zachodzie kraju, ale znalazłem właśnie jego w niewielkim mieście, w Clinton w Karolinie Południowej, czyli w ostatnim miejscu na Ziemi, gdzie bym się udał w poszukiwaniu wizjonera, który zechce mi pomóc.

POMOC DLA MŁODYCH

Mimo wielu obowiązków zawodowych doktor Jacobs pomógł mi przepisać w całości na nowo amerykańską filozofię indywidualnych osiągnięć. Podszedł do tej pracy z entuzjazmem, jakiego dotąd u nikogo jeszcze nie widziałem, ponieważ dostrzegł w tej koncepcji metodę kształtowania właściwego sposobu myślenia u młodych (i dorosłych) Amerykanów, co wprost domaga się wcielenia w życie, i to już teraz, jeżeli amerykański styl życia ma przetrwać do następnego pokolenia. Wspólnie opracowaliśmy plan

nauczania dla około 500 tysięcy młodych mężczyzn i kobiet, którzy co roku opuszczają mury tej szkoły handlowej oraz którzy w przyszłości zostaną liderami w świecie biznesu czy przemysłu. Zamierzamy również kształcić absolwentów szkół średnich i tych, którzy wybierają się do koledżu.

Jest to tego rodzaju służba bliźnim, którą powinniśmy pełnić poza kontekstem komercyjnego zysku, w imię świadomości tego, że coraz większe długi zaciągane przez nasze pokolenie spadną na młodych i na kolejne pokolenia (długi, w których nie chodzi wyłącznie o pieniądze) i zniszczą amerykański styl życia — jeżeli Amerykanie nie przestaną być chciwi i egoistyczni oraz jeżeli nie zechcą powrócić, raz jeszcze, do prostej zasady życiowej wyjaśnionej przez Nazarejczyka w kazaniu na górze, do zasady, której nadaliśmy formę prawa „więcej, niż trzeba”.

PRAKTYKA JEST NAJLEPSZA

Zdaniem doktora Jacobsa najlepszy sposób na nauczanie jakiegokolwiek teorii polega na stosowaniu jej w praktyce! Właśnie dlatego rzucił się w wir pomagania przy rozpowszechnianiu amerykańskiej filozofii indywidualnych osiągnięć, mimo że mogło się to okazać poważnym obciążeniem dla jego zasobów czasu i energii. Doktor Jacobs wierzy, że młodzi Amerykanie mają prawo „zerwać” z przedstawicielami naszego pokolenia, którzy tylko mnożą zobowiązania, oraz potwierdza swoje przekonanie działaniami, a nie słowami.

Żyjemy w chorym świecie, ale nie ma w nim niczego tak złego, czego nie dałoby się naprawić, choćby z dnia na dzień, pod warunkiem że ludzie przestaną brać, nie dając nic od siebie, i zaczną robić „więcej, niż trzeba” w duchu zalecanym przez największego

z filozofów wszech czasów. Nieszczęśliwy naród francuski już to odkrył, lecz niestety za późno. Wyciągnijmy zatem wnioski z tej porażki, nie rywalizując ze sobą w zyskiwaniu, ale mając w pamięci ostrzeżenie pewnego filozofa, który powiedział: „Pomóż swojemu bratu przeprowić łódź przez wzburzone morze, a nawet się nie zorientujesz, kiedy oto i twoja dobije do brzegu”.

Źródło: „Greenville Piedmont” 1941, 5 sierpnia.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>


GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Jeśli nazwisko **Napoleona Hilla** nie jest Ci obce, jeśli przeczytałeś w życiu choć jeden esej tego wybitnego filozofa sukcesu, powinieneś rzucić się na tę książkę równie zachłannie, jak na swoje ulubione danie. Napoleon Hill nie był bowiem marzycielem oderwanym od rzeczywistości. Przeciwnie, on tę rzeczywistość naginał do swoich celów, a co więcej, przez całe życie uczył innych, jak sami mogą odnieść sukces i zdobyć to, czego pragną. Kanoniczne teksty — **Myśl i bogać się** czy **Prawa sukcesu** — znajdziesz na półkach wszystkich rekinów biznesowych tego świata, a wkrótce stanie na nich także ta znakomita książka.

Jej autorka zebrała w jednym miejscu teksty rozproszone, które ten wybitny myśliciel publikował w gazetach i wydaniach specjalnych różnych czasopism, zwłaszcza w „Miami Herald”. **Nigdy dotąd nieprzedrukowane, pozwalają zgłębić podstawy filozofii Hilla, poznać jego światopogląd i zrozumieć, skąd wzięły się różne koncepcje.** Fascynujące obserwacje i wnioski, które wyciąga on z codziennych zdarzeń, refleksje na temat obyczajów i wierzeń różnych kultur, praktyczne aspekty rozmaitych poglądów filozoficznych — to wszystko pomoże Ci lepiej zrozumieć istotę myśli Napoleona Hilla i zastosować jego wskazówki we własnym życiu, by sięgnąć po wszystko, po co tylko zechcesz.

książki **klasybusiness**

 Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>

 Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
 **0 601 339900**

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 37,00 zł

ISBN 978-83-246-9809-7



9 788324 698097