

**NAPOLEON HILL**

**DROGA  
DO  
CELU**

**WEDŁUG**

**NAPOLEONA  
HILLA**

**onepress**  
POWER

Tytuł oryginału: Napoleon Hill's Guide to Achieving Your Goals:  
The Four Proven Principles of Success

Tłumaczenie: Edyta Ładuch

ISBN: 978-83-289-1494-0

Napoleon Hill's Guide to Achieving Your Goals

Copyright © 2023

By the Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2024 by Helion S.A.

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 wydawca dolożyli 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 wydawca 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

<https://onepress.pl/user/opinie/drognh>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



## SPIS TREŚCI

|   |     |
|---|-----|
| Wprowadzenie .....                                      | 5   |
| Rozdział 1. Inicjatywa osobista .....                   | 9   |
| Rozdział 2. Intelktualna grupa wsparcia .....           | 39  |
| Rozdział 3. Rób więcej .....                            | 67  |
| Rozdział 4. Wyciąganie lekcji z przeciwności losu ..... | 95  |
| O Napoleonie Hillu .....                                | 119 |





## ROZDZIAŁ 1.

# Inicjatywa osobista

Jeden z najbogatszych Amerykanów w historii Stanów Zjednoczonych, Andrew Carnegie, powiedział kiedyś, że istnieją dwa typy ludzi, którzy nigdy do niczego nie dojdą — ci, którzy nie robią tego, co się im każe, i ci, którzy nie robią nic ponad to, co się im każe. Oznacza to, że ci, którzy mają szansę wzbić się na wyżyny, robią to, co do nich należy bez konieczności nadzoru, dodatkowo robiąc też więcej, niż się od nich oczekuje lub wymaga.

By osiągnąć sukces, musisz *zdefiniować swój cel*, wdrażając w życie siedem poniższych punktów:

1. Uświadomienie sobie, że punktem wyjścia dla wszystkich osiągnięć jest przyjęcie sprecyzowanego *celu*, któremu musi towarzyszyć sprecyzowany *plan* i następujące po nim adekwatne *działanie*.
2. Zrozumienie, że wszystkie indywidualne osiągnięcia są wypadkową *motywu* lub kombinacji wielu motywów, takich jak pragnienie: miłości, seksu, bogactwa, przetrwania, wolności ciała i umysłu, wyrażania siebie i zdobywania uznania, życia w pamięci innych nawet po śmierci, zemsty czy lęku.
3. Przyjęcie do wiadomości, że każdy *główny pomysł*, plan lub cel wchłaniane są przez podświadomość i realizowane przy pomocy wszelkich dostępnych, naturalnych i logicznych środków.

4. Przyjęcie do wiadomości, że każde *główne pragnienie*, plan lub cel — wspierane przez umysł w formie wiary — wchłaniane są przez podświadomość i realizowane niemalże natychmiast.
5. Myśl jest czymś, nad czym mamy pełną i nieograniczoną kontrolę.
6. *Podświadomość* wydaje się jedyną bramą indywidualnego podejścia do nieskończonej inteligencji. A podstawą tego podejścia jest *wiara* oparta na określoności celu.
7. *Umysł* każdego z nas jest zarówno *nadawcą*, jak i *odbiorcą* naszych myśli.

Dogłębne, kompleksowe i szczegółowe wyjaśnienie terminu *sprecyzowanego celu* oraz wspomnianych siedmiu elementów można znaleźć w innych książkach Napoleona Hilla, takich jak *The Science of Personal Achievement* oraz *Master Mind*.

---

*Inicjatywa osobista jest siłą napędową  
wszelkich działań!*

---

Inicjatywa osobista jest istotną cechą wszystkich odnoszących sukces liderów, niezależnie od dziedziny, w której działają. Obejmuje ona:

- motywację w ciągłym dążeniu do sprecyzowanego celu,
- intelektualną grupę wsparcia wspomagającą osiągnięcie zamierzonego celu,
- samodzielność proporcjonalną do zakresu i specyfiki określonego celu,
- samodyscyplinę zapewniającą kontrolę nad umysłem i sercem oraz utrzymaniem motywacji,
- wytrwałość opartą na chęci osiągnięcia sukcesu,

## INICJATYWA OSOBISTA

- dobrze rozwiniętą lecz kontrolowaną i właściwie ukierunkowaną wyobraźnię,
- umiejętność podejmowania szybkich i konkretnych decyzji,
- nawyk opierania opinii na faktach, a nie domysłach,
- zwyczaj robienia więcej niż jest to wymagane lub oczekiwane,
- zdolność pobudzania i hamowania entuzjazmu,
- doskonale rozwinięty zmysł obserwacji i umiejętność dostrzegania niuansów,
- zdolność znoszenia krytyki bez odczuwania gniewu,
- znajomość dziewięciu podstawowych motywów kierujących ludzkimi działaniami,
- nawyk skupiania całej uwagi na jednym zadaniu,
- gotowość do przyjęcia pełnej odpowiedzialności za błędy podwładnych,
- umiejętność doceniania innych i uznawania ich zasług,
- pozytywne podejście do życia,
- nawyk przyjmowania pełnej odpowiedzialności za każdą podjętą pracę lub zadanie,
- niezachwianą wiarę w powodzenie,
- cierpliwość wobec podwładnych i współpracowników,
- nawyk kontynuowania każdego rozpoczętego zadania,
- zwyczaj przedkładania dokładności nad szybkość,
- rzetelność,
- umiejętność rozpoznawania szans, jakie niesie ze sobą każde niepowodzenie.

*Inicjatywa osobista + określony plan*  
*+ konkretny motyw = skuteczne przywództwo*

---

Istnieją również inne, choć nie aż tak istotne cechy, którymi powinien odznaczać się lider, ale te wspomniane przed chwilą tworzą listę *obowiązkową*. Możesz na jej podstawie wypunktować każdego odnoszącego sukcesy przywódcę i zaobserwować, ile z tych cech dostrzegasz w jego działaniu, nawet jeśli niektórych nie przejawia świadomie.

Aby inicjatywa osobista była skuteczna, musi ona opierać się na określonym i zorganizowanym planie, zainspirowanym konkretnym motywem i sukcesywnie realizowanym aż do ostatniego etapu.

Podczas II wojny światowej niejaki Henry J. Kaiser zaskoczył świat przemysłu morskiego swoim nadzwyczajnym osiągnięciem w zakresie szybkości i wydajności przy budowie statków. Było to o tyle zadziwiające, że nigdy wcześniej się tym nie zajmował. Sekret sukcesu Kaisera tkwił w jego zdolnościach przywódczych.

Najczęstszą przyczyną niepowodzeń jest *zwyczaj dryfowania* przez życie bez sprecyzowanego celu. Ludzie wyróżniający się inicjatywą osobistą nie dryfują bez celu, nie prokrastynują, nie narzekają na brak możliwości, tylko *płyną świadomie* i sami tworzą możliwości rozwoju!

## Zacznij od teraz

Wykorzystaj inicjatywę osobistą, bo nikt nie zrobi tego za Ciebie. Zacznij już teraz, od miejsca, w którym się obecnie znajdujesz. Sprecyzuj swój cel, opracuj plan działania i postępuj zgodnie z nim. Jeśli Twój pierwszy plan nie przyniesie oczekiwanych rezultatów, zmień go, ale *nie* zmieniaj swojego celu.



## INICJATYWA OSOBISTA

Może w tej chwili nie dysponujesz wszystkimi niezbędnymi materiałami niezbędnymi do realizacji Twojego celu, ale uwierz, że z czasem, przy właściwym zarządzaniu tym, co masz, zostaną ci udostępnione inne, lepsze materiały, o ile będziesz gotów je przyjąć i wykorzystać.

Umysł przygotowany na przyjęcie od losu potrzebnych materiałów przyciąga to, czego potrzebuje, niczym elektromagnes ściągający do siebie stalowe opilki. Jak w takim razie lepiej wesprzeć inicjatywę osobistą, jeśli nie poprzez uwarunkowanie umysłu tak, by przyciągał to, czego Ci trzeba?

Najtrudniejszym momentem każdego przedsięwzięcia jest jego *rozpoczęcie*, ale kiedy już się coś zacznie, stopniowo pojawiają się możliwości dalszej jego realizacji. Prawdziwość tego stwierdzenia tkwi w fakcie, że osoby dysponujące sprecyzowanym celem odnoszą większe sukcesy niż te, które takowego nie mają.

---

*Umysł wypełniony wiarą w sukces i konkretnym  
planem przyciąga możliwości.*

---

Nie poznałem jeszcze osoby, która osiągnęłaby sukces i z przekonaniem stwierdziłaby, że przyjęcie sprecyzowanego celu nie było punktem zwrotnym rzutującym na całe jej życie.

---

*Osiągnięcie sukcesu nie jest możliwe bez  
sprecyzowanego celu.*

---

Nikt nie potrafi stwierdzić, jaki sprecyzowany cel powinien być tym właściwym dla drugiego człowieka, ale każda osoba, która odniosła sukces, z całą pewnością przyzna, że osiągnięcie czegoś wielkiego nie jest możliwe bez takowego celu.

Dlatego sprecyzuj swój cel i przekonaj się, jak szybko kierowanie się inicjatywą osobistą zainspiruje Cię do działania na rzecz jego realizacji. Rozbudzisz w ten sposób swoją wyobraźnię i odkryjesz mnogość możliwości związanych z tym celem.

Zniknie Twoja wewnętrzna niechęć do działania, a otaczający Cię ludzie przyjaźnie Cię wesprą.

Znikną też strach i wszelkie wątpliwości. A gdzieś po drodze do sukcesu staniesz twarzą w twarz ze swoim drugim ja, tym, które potrafi i zdoła pokierować Cię na właściwe tory.

Wraz z tą chwilą droga ku realizacji Twojego zamiaru będzie łatwa i klarowna, ponieważ dostosujesz się do niezwykłych, *niematerialnych sił natury*, które nieuchronnie poprowadzą Cię prosto do wybranego przez Ciebie celu.

---

*Sukces przyciąga kolejne sukcesy!*

---

Będziesz się wtedy zastanawiać, dlaczego wcześniej nie odkryłeś tej drogi, i zrozumiesz, że to sukces przyciąga kolejne sukcesy, podczas gdy porażki przyciągają jedynie kolejne porażki.

Wszyscy ludzie sukcesu działają na podstawie inicjatywy osobistej, choć niektórzy stosują się do tej zasady zupełnie nieświadomie. Większość nieudaczników dryfuje przez życie bez określonego celu, planu czy zamiaru, a ich wysiłki rozmywają się przez brak inicjatywy osobistej w realizacji ich sprecyzowanego celu.

Warto wymienić tu kilka przykładów wybitnych jednostek, które działały według określoności celu, wykazując się inicjatywą osobistą:

- Jezus Chrystus — w zakresie zasad moralnych i duchowej inspiracji,
- Krzysztof Kolumb — w zakresie eksploracji świata i nawigacji,

## INICJATYWA OSOBISTA

- Thomas A. Edison — w zakresie odkrywania i ujarzmiania praw natury, tworzenia nowych naukowych połączeń oraz w dziedzinie wynalazczości,
- Guglielmo Marconi — w zakresie nauki i wynalazczości w dziedzinie komunikacji bezprzewodowej,
- Walter P. Chrysler — w zakresie produkcji niezawodnych samochodów w przystępnych cenach,
- Mahatma Gandhi — w zakresie walki z ignorancją i przesądami wśród swoich rodaków w Indiach,
- Napoleon Bonaparte — w zakresie działań wojennych,
- Izaak Newton — w zakresie badania praw natury, w szczególności prawa grawitacji,
- Orville i Wilber Wright — w zakresie pionierskiego rozwoju aeronautyki,
- Abraham Lincoln — w zakresie zachowania jedności Stanów Zjednoczonych,
- Luther Burbank — w zakresie botaniki i praw natury,
- Marshall Field — w zakresie nowoczesnego handlu detalicznego,
- James J. Hill — w zakresie budowy i organizacji kolei,
- John D. Rockefeller — w zakresie przemysłu i filantropii,
- Ludwik Pasteur — w zakresie badań dotyczących bakteriologii i wirusologii,
- Maria Skłodowska-Curie — w zakresie radioaktywności i jej medycznego zastosowania,
- Jerzy Waszyngton — w zakresie działań wojennych i zarządzania państwem,

- Benjamin Franklin — w zakresie filozofii, nauki, biznesu i zarządzania państwem,
- Dr Alexander Graham Bell — w zakresie nauki i wynalazczości.

Pamiętaj, że działanie jest naturalną konsekwencją inicjatywy osobistej i jest też podstawą wszystkich indywidualnych osiągnięć.

## Inicjatywa osobista pewnego hydraulika

Na południu Stanów, w mieście liczącym około dziesięciu tysięcy mieszkańców, żył pewien prosty człowiek, który niespodziewanie zyskał nie tylko lokalną sławę, lecz także fortunę, i to dzięki wykorzystaniu inicjatywy osobistej.

Człowiek ten był raczej przeciętny i nie miał szczególnych zdolności ani wykształcenia, ale to, czego dokonał, jest iście fascynujące. Osiągnął spektakularny sukces w budowie własnego biznesu, dzięki czemu zyskał bogactwo i znaczące wpływy w swojej społeczności, co czyni go bardzo ciekawym przypadkiem zastosowania inicjatywy osobistej.

Nie wyróżniał się talentami, które naturalnie kojarzyłyby się z sukcesem. Jako pracownik zakładu hydraulicznego był raczej nieporadny, a nawet niezdamny, i zdecydowanie brakowało mu umiejętności typowego monterów instalacji wodociągowych.

Z racji tego, że nie sprawdzał się w roli hydraulika, jego pracodawca przeniósł go na stanowisko handlowca, ale i tam nie wyróżnił się niczym szczególnym.

Mimo że nie miał wykształcenia wyższego i ukończył tylko szkołę średnią, to całkiem schludnie pisał, więc jego szef uznał, że może sprawdzi się jako księgowy. Ta zmiana również nie przyniosła oczekiwanych rezultatów, ani dla jego pracodawcy, ani dla niego samego. Ale w trakcie swojej księgowej przygody ten przeciętny hydraulik po raz pierwszy postanowił spojrzeć w głąb siebie.

## INICJATYWA OSOBISTA

Wziął kilka dni wolnego, udał się w odosobnione miejsce i stworzył listę swoich mocnych stron. Stwierdził, że wyróżnia się:

1. oszczędnością,
2. umiejętnością tworzenia precyzyjnych wycen prac hydraulicznych,
3. zdolnością właściwej oceny umiejętności innych osób,
4. wytrwałością w wykonywaniu powierzonych mu zadań,
5. łatwością łagodzenia obyczajów w grupie i tworzenia harmonijnej atmosfery w pracy.

Mając przed sobą listę swoich najlepszych cech, ten przeciętny hydraulik postanowił zadziałać w ramach inicjatywy osobistej i założył własną firmę hydrauliczną.

Za niewielkie oszczędności wynajął skromny magazyn i umieścił na jego oknach nazwę swojej nowo powstałej firmy. Niemał od razu zgłosił się do niego najlepszy hydraulik jego byłego pracodawcy i poprosił o możliwość pracy za takie wynagrodzenie, na jakie nowy przedsiębiorca mógł sobie pozwolić.

---

*Wypisz swoje mocne strony, poddaj się własnej ocenie,  
zmotywuj się do działania i wyrusz  
w podróż ku życiu w sukcesie.*

---

Następnie ten przeciętny hydraulik, właściciel nowo powstałej firmy hydraulicznej, znalazł zdolnego handlowca i pośrednika. Zatrudnił też studenta, któremu polecił prowadzenie księgowości w niepełnym wymiarze godzin. Kierując się wrodzonym talentem do dobrej oceny umiejętności innych, zebrał grupę potrzebnych mu pracowników, a w miarę rozwoju swojej działalności stopniowo poszerzał zespół o kolejnych profesjonalistów.

Mądrze wybrawszy podwładnych, przystąpił do realizacji swojego sprecyzowanego celu, czyli stania się wiodącym wykonawcą instalacji wodno-kanalizacyjnych w rodzinnym mieście.

W bardzo krótkim czasie zebrał kilka dużych zleceń w nowych budynkach. Sumiennie nadzorował wszystkie prowadzone przez swoich pracowników prace i w ciągu następnych paru lat zaczęli się do niego zgłaszać ludzie z całego hrabstwa, ponieważ zyskał renomę dzięki wysokiej jakości świadczonych usług i rzetelnemu wywiązywaniu się z powierzonych mu zadań.

Mając na uwadze gwałtowny rozwój firmy, rozpoczął poszukiwania nowej siedziby i postanowił zainwestować w sprzęt oraz wszystkie niezbędne w jego branży materiały. Dwie mile za miastem odkrył opuszczony budynek po zakładzie pończoszniczym, z przeciekającym dachem i wybitymi szybami.

Ostrożnie zapytał właściciela budynku o wysokość czynszu, lecz podana kwota była dość wygórowana, co mężczyzna tłumaczył koniecznością przeprowadzenia wielu napraw.

W odpowiedzi ten przeciętny hydraulik wyraził chęć wynajmu budynku za możliwie najniższą kwotę, bez konieczności jakichkolwiek napraw ze strony właściciela. Ku swojemu zaskoczeniu usłyszał sumę o wiele niższą, niż był gotów zapłacić, i znacznie niższą niż ta, którą płacił za obecną siedzibę swojej firmy w mieście.

Ten przeciętny hydraulik od razu przyjął ofertę i zlecił swoim pracownikom naprawę budynku. Wymienił wszystkie wybite szyby, naprawił dach i doprowadził miejsce do idealnego stanu. Właściciel budynku był tak zadowolony z przeprowadzonych tam prac, że zaproponował hydraulikowi dziesięcioletnią dzierżawę za kwotę, na jaką umówili się przed naprawami.

W ciągu niespełna dziesięciu lat ten przeciętny hydraulik tak bardzo rozwinął swoją działalność, że mógł sobie pozwolić na zakup budynku. W międzyczasie przyjął też kolejnych wykwalifikowanych pracowników

do swojego zespołu, aż stworzył najlepiej prosperującą firmę w branży hydraulicznej w swojej społeczności.

W tej historii nie ma dramatyzmu ani niczego nadzwyczajnego, dlatego stanowi ona tak dobry przykład. Ten przeciętny hydraulik ruszył ku sukcesowi, dysponując wyłącznie sprecyzowanym celem i niewielkimi oszczędnościami, ale dzięki inicjatywie osobistej krok po kroku zbudował niezwykle dochodowy biznes.

### Zacznij działać

Dokładnie w taki sposób rozpoczęła się kariera większości ludzi sukcesu. Zaczynali skromnie, mając zaledwie niewielką przewagę nad innymi, ale w porównaniu z nimi odważyli się działać.

W Stanach Zjednoczonych ze świecą szukać wielkich firm, których początków nie można by opisać słowem „skromne”. Weźmy na przykład przykład Henry’ego Forda, który zaczął w niewielkim budynku z czerwonej cegły, nie większym niż przeciętny warsztat kowalski. Podobne początki miał też Thomas A. Edison.

A mimo to *zaczęli działać!* I warto o tym pamiętać, jeśli marzy Ci się założenie własnego biznesu. Musisz po prostu zrobić ten pierwszy krok i uaktywnić swoją inicjatywę osobistą.

Stwórca wyposażył ludzkość w wiele pomysłowych narzędzi do realizacji boskiego planu rozwoju człowieka, z których nie najmniej ważne są oddziałujące na nas motywy, popychające nas do działania. Pragnienie miłości, seksu i bezpieczeństwa finansowego to trzy najbardziej istotne z nich, które inspirują ludzi do działania w ramach inicjatywy osobistej.

Połączenie motywów pragnienia miłości i bliskości tworzy kombinację, dzięki której Stwórca zapewnił ciągłość ludzkiego życia. Motywy te stały się tak ważne, że odrzucenie ich wpływów nie leży w gestii człowieka. Stwórca zadbał tym samym o to, by życie na ziemi toczyło się zgodnie z jego

planem, bez względu na to, co ludziom może się wydawać właściwe albo jakim motywom mogą przypisywać źródła swojej inicjatywy osobistej.

---

*Inicjatywa osobista rodzi się z motywacją!*

---

Można założyć, że Henry Ford wierzył, iż jego motywacją do działania było pragnienie zysku lub potrzeba poklasku, dzięki którym stworzył imperium przemysłowe dające zatrudnienie — bezpośrednio czy pośrednio — wielu milionom ludzi. Lecz mógł nie być świadomy, że dzięki jego wysiłkom zmotywował rzeszę osób do realizacji planów Stwórcy poprzez rozwój ich umysłów przy pomocy ich inicjatywy osobistej.

O podobnej mechanice działania ludzkiego umysłu wiedzą wszyscy psychologowie, ale nie każdy z nich uzna pewnie, że za przejawami inicjatywy osobistej stoi plan Stwórcy, mający na celu zapewnienie ludzkości rozwoju umysłowego i duchowego poprzez jej własne wysiłki.

Jednak istnieją dwa fakty, które rażą mnie w oczy mocniej niż słońce w pogodny dzień, a mianowicie:

1. Stany Zjednoczone wyrosły na jeden z najlepiej prosperujących krajów na świecie i stały się „kolebką wolności i równości człowieka” na skalę tak ogromną, że stanowią przykład do naśladowania dla reszty świata.
2. Najbardziej wyróżniającą się cechą Amerykanów jest ich umiejętność działania w ramach inicjatywy osobistej.

---

*Ludzki umysł rozwija się poprzez działanie  
i inicjatywę osobistą.*

---



Trudno mi uwierzyć, że pobłogosławienie Amerykanów tymi dwoma elementami, dzięki którym otrzymali oni niezrównane przywileje wzrostu i postępu, można przypisać zwyktemu przypadkowi.

Przywilej działania w ramach inicjatywy osobistej przyćmiewa każdy inny przywilej, którym można się cieszyć. To dzięki niemu nawet najskromniejsi ludzie mogą kierować się własnymi motywami, żyć według własnych zasad i gromadzić bogactwo w dowolnej formie i ilości.

Kierując się wybranymi przez siebie motywami, liderzy amerykańskiego przemysłu stworzyli jeden z największych systemów rynkowych na świecie. System ten zapewnia miejsca pracy dla większości mieszkańców Ameryki i płaci znaczną część podatków wpływających zarówno do rządu stanowego, jak i federalnego.

To, co nazywamy *amerykańskim stylem życia*, powstało dzięki grupie bogatych, zdolnych i doświadczonych ludzi, którzy odważyli się działać. *Określoność ich celu* sprawiła, że Ameryka stała się taką potęgą, jaką jest dzisiaj.

To, czego Amerykanie niewątpliwie będą w przyszłości potrzebować, by jak najlepiej wykorzystać pojawiające się z czasem możliwości, to jeszcze więcej gotowych do działania kobiet i mężczyzn z *kreatywnymi wizjami, określonością celu i motywami*.

---

*Świat potrzebuje Twojego działania, opartego na  
Twojej inicjatywie osobistej i określoności celu.*

---

To, jak zmienił się świat przez liczne wojny i konflikty, zmusiło nas do akceptacji faktu, że z racji zwielokrotnienia naszych potrzeb i możliwości doświadczamy niedoboru liderów w niemalże każdej sferze przemysłowej, biznesowej i zawodowej.

## Ford i Edison

O wiele liczniejszą grupę od samych pracowników firmy Ford stanowią miliony mężczyzn i kobiet zatrudnionych pośrednio przy dostarczaniu benzyny, oleju, opon, drewna, stali, szkła, skór i innych materiałów niezbędnych do budowy i konserwacji aut Forda, nie wspominając już nawet o osobach zatrudnionych w salonach i warsztatach samochodowych w całym kraju.

W styczniu 1938 roku „New York Times” opublikował artykuł na temat działalności Forda, w którym oszacowano, że przemysł tejże firmy odpowiada za bezpośrednie i pośrednie zatrudnienie ponad sześciu milionów osób, co czyni to przedsiębiorstwo liczniejszym niż populacja niejednego amerykańskiego miasta, a nawet niektórych krajów świata.

Mimo to na próżno szukać historii jakichkolwiek jednostek, które działając w ramach systemu wolnej przedsiębiorczości, zdobyły z tego tytułu uznanie i zostały odpowiednio nagrodzone za swoją inicjatywę osobistą. Henry Ford przyczynił się do ulepszenia dróg w całych Stanach, a każdy ich odcinek dodał ziemiom, które przecina, ogromnej, choć trudnej do dokładnego oszacowania, wartości. Co więcej, Ford był też pośrednio odpowiedzialny za zatrudnienie wielu tysięcy ludzi dostarczających siłę roboczą, cement, żwir i inne materiały niezbędne do budowy i konserwacji tych dróg.

Nie mówi się też o tym, że obecnie można kupić lepszy i bardziej niezawodny samochód niż jeszcze dwadzieścia pięć lat temu i co ciekawe, Ford wciąż obniża koszty swoich aut, podnosząc płacę i dając zatrudnienie coraz większej liczbie osób.

Czy jakakolwiek organizacja działająca z ramienia rządu mogłaby dorównać temu, co Ford osiągnął dzięki swojej inicjatywie osobistej?

Kto odważyłby się na zduszenie tak wielkiej inicjatywy osobistej poprzez jakikolwiek system wysokiego opodatkowania, rządowy reżim czy nacisk na polityków, którzy dysponują i rozporządzają pieniędzmi innych?

Przedsiębiorstwo Forda jest tylko jedną z wielu tysięcy gałęzi przemysłu, które narodziły się z tych samych pobudek i powstawały od zera, napędzane inicjatywą osobistą ludzi, którzy nie bali się skromnego startu z niewielkim kapitałem obrotowym.

Każdy człowiek, któremu przyszło na myśl, aby prawo stłamsiło inicjatywę osobistą takich ludzi jak Henry Ford, z pewnością nie słyszał nigdy przypowieści o mężczyźnie, który zabił kurę znoszącą złote jajka w nadziei na zdobycie ich wszystkich. Kiedy Amerykanie stłamszą lub ograniczą inicjatywę osobistą swoich liderów, nie będą się już mogli szczycić mianem „najbogatszego i najbardziej wolnego” narodu ze wszystkich.

Kolejnym przykładem działania zainspirowanego inicjatywą osobistą jest aktywność Thomasa A. Edisona.

Nie sposób znaleźć wiarygodnych danych dowodzących tego, jak wielkim bogactwem Edison obdarzył Amerykę, ale można uczciwie oszacować skalę tego bogactwa na podstawie krótkiej analizy zaledwie trzech z jego głównych wynalazków: 1) żarówki, 2) fonografu, 3) kinetoskopu.

Zacznijmy od pierwszego z wymienionych przedmiotów i dokonajmy próby oceny majątku, który dana rzecz wytworzyła i nadal wytwarza, oraz zatrudnienia, które zapewnia. Aby dojść do tego, ile zarobiła na sobie żarówka, należałoby zsumować wartość wszystkich elektrowni, akcesoriów elektrycznych oraz pracowniczych wynagrodzeń, tych wypłaconych i nadal wypłacanych w danym sektorze przemysłowym. Suma takich szacunków, przekraczająca wiele miliardów dolarów, byłaby tak ogromna, że przyparłaby o ból głowy nawet osobę o najbardziej rozwiniętej wyobraźni.

---

*Inicjatywa osobista jest bezsprzecznie największym  
atutem amerykańskiego narodu!*

---

Liczba mężczyzn i kobiet zatrudnionych w przemyśle elektrycznym sięga setek tysięcy, a wypłacane im wynagrodzenia dają kolejną, zwalającą z nóg

sumę. Do tego dochodzą też astronomiczne kwoty — kolejne miliony dolarów rocznie — wpłacane na podatki przez firmy zajmujące się energią elektryczną i sprzętem.

Pamiętaj, że to wszystko powstało na bazie idei zrodzonej w umyśle jednego człowieka, który mógł swobodnie działać, kierując się inicjatywą osobistą, aby jego pomysł dał początek wielkiej erze elektryczności i przyniósł całej ludzkości korzyść tak znaczącą, że aż niemożliwą do opisanania.

Czy Ameryka wzbogaciłaby się i czy prosperowałaby lepiej, gdyby inicjatywa osobista Edisona została w jakikolwiek sposób ograniczona czy stłumiona?

To pytanie wydaje się absurdalne, nieprawdaż?

Przejdźmy w takim razie do kolejnych opatentowanych przez Edisona wynalazków, czyli maszyny mówiącej (fonografu) i jego potomka, maszyny pokazującej (kinetoskopu), przedmiotów inicjatywy osobistej Edisona, które przyczyniły się do rozwoju niezwykłego przemysłu o ogromnym zasięgu i wartości nierealnej do oszacowania pod względem finansowym i zatrudnieniowym.

---

*Jeden pomysł może przynieść niezliczone korzyści  
zarówno Tobie, jak i Twojej społeczności,  
narodowi, a nawet całemu światu.*

---

Przemysł filmowy jest wart fortunę, nie wspominając już nawet o jego wartości rozrywkowej i edukacyjnej. Lwia część dochodów z tej branży trafia do aktorów, pośród których są tacy, którzy zarabiają więcej niż prezydent Stanów Zjednoczonych, choć wielu z nich nie przekroczyłoby nigdy progu przeciętnego wynagrodzenia w żadnym innym zawodzie.

Czy ktokolwiek chciałby wrócić do korzystania ze świec i lamp naftowych? Czy ktokolwiek chciałby dobrowolnie zrezygnować z rozrywki

dostarczanej nam przez branżę filmową? Czy ktokolwiek odważyłby się na radykalne stwierdzenie, że Stany Zjednoczone byłyby tak bogate lub tak dobrze prosperujące, gdyby Thomas A. Edison został pozbawiony przywileju działania zgodnie z inicjatywą osobistą i nie dał światu swoich użytecznych wynalazków?

Załóżmy, że wszystkie branże, w których działał Ford, i te elektryczne, zrodzone z inicjatywy Edisona, nagle by zbankrutowały i się zamknęły. Albo że podatki i wpływ rządu zmusiłyby je do wycofania się z biznesu. Czy ktokolwiek ma w głowie aż tak mało rozumu, by wierzyć, że milionom osób, które zarabiają na życie i rozwijają swoją karierę dzięki tym branżom, byłoby bez nich lepiej?

Nie dławmy amerykańskiego przywództwa w przemyśle błędnym przekonaniem, że rząd ma na celu pomoc słabym i biednym, ponieważ nie ma wątpliwości, że bez odważnych liderów wszyscy zostaniemy zdegradowani do klasy, która, jak powiedział kiedyś wielki filozof, „zawsze już z nami zostanie”.

Najlepszym sposobem na pomoc słabym i biednym jest danie silnym i bogatym bodźca do działania w ramach ich inicjatywy osobistej, takiego, jaki mieli Edison i Ford, ponieważ ludzie tacy jak oni mogą pomóc tym niefortunliwcom i pomagają im poprzez: zatrudnienie (którego częścią jest inspirowanie innych do działania), wzięcie na swoje barki większości podatków oraz wydajną produkcję masową, która sprawia, że zarówno niezbędne, jak i luksusowe produkty znajdują się w zasięgu wszystkich.

## Motywacja

Ludzie rzadko kiedy robią coś dobrowolnie bez właściwej motywacji. To chęć bogacenia się odpowiada za amerykański styl życia. Gdyby motywacja nie istniała, nie istniałaby również firma Forda z jej licznymi, rozsianymi

po świecie zakładami, milionami dobrze opłacanych pracowników oraz ogromnymi inwestycjami w sprzęt i niezbędne materiały.

Przemysł prywatny, oparty na przywództwie inspirowanym chęcią bogacenia się, jest jedyną nadzieją na ciągły dobrobyt w Ameryce. To także jedyna nadzieja na rozwój poszczególnych jednostek, ponieważ wszelki postęp, czy to duchowy, czy umysłowy, zatrzymuje się z chwilą, gdy zanika inicjatywa osobista. I nie jest to teoria stworzona przez człowieka, ale część większego planu Stwórcy, który chce zmusić ludzi do rozwoju poprzez *ciągłą walkę z przeciwnościami*.

---

*Rozwój duchowy i umysłowy prowadzi  
do postępu i sukcesu.*

---

Pewnie nie wszyscy dostrzegą w tych słowach prawdę, ale z pewnością zauważą ją najskromniejsza z osób, kierująca się głębokim rozumowaniem. Słyszałem ludzi głoszących, iż „okres wielkich sukcesów finansowych jednostek dobiegł już końca”, lecz jeśli to prawda, to okres amerykańskiego postępu również musiałby dobiec końca.

A tak przecież nie jest. Wciąż jest w Stanach wielu mężczyzn i wiele kobiet, którzy nie dają się zastraszyć zwariowanym filozofom, ludzi o niezłomnej odwadze i ogromnej sile charakteru, chcących budować i poszerzać zakres wspaniałego amerykańskiego stylu życia, ludzi pełnych wiary, że postęp ludzkości jest w rzeczy samej częścią planu naszego Stwórcy.

Jedną z głównych słabości tych, którzy chcą „oskubać bogaczy”, jest ich zazdrość przyćmiewająca zdrowy rozsądek. Należą oni do osób nieposiadających zbyt wiele i z tego powodu czują odrazę do tych, którzy dzięki swoim umiejętnościom, inteligencji i inicjatywie osobistej zapewnili sobie bezpieczny byt.

Tymi biednymi ludźmi są socjaliści i komuniści, wierzący, że wszyscy powinni posiadać tyle samo, co inni, tylko że sami *nie mają nic*, czym

*mogliby się ze światem podzielić!* Żadna logicznie myśląca osoba nie mogłaby ulec wpływow takich bredni. Ci szarlatani nie reprezentują prawdziwego ducha amerykańskiego narodu, nie kierują się inicjatywą osobistą ani samostanowieniem, ponieważ wierzą ślepo, że można otrzymać coś za nic.

## Edukacja

Edukacja jest czynnikiem niezbędnym do postępu ludzkości, ale nie mam tu na myśli tego rodzaju edukacji, która tłumi zamiary ludzi, kobiet i mężczyzn, którzy zainspirowani chęcią zysku pragną budować i tworzyć, wyrażając w ten sposób swoją inicjatywę osobistą.

Prawdziwa edukacja nie wywodzi się jedynie z akademickich źródeł. Jej istotniejsza część, ta praktyczna, ma swoje korzenie w ludzkim doświadczeniu, w znoju, w licznych próbach, upadkach i wzlotach! Słowo „edukować” pochodzi od łacińskiego słowa *educere*, oznaczającego „wyciągać, wydobywać, rozwijać wewnętrznie”.

Zaś największą inspiracją do wewnętrznego rozwoju jest to, co daje ludziom motywację do tworzenia, budowania, gromadzenia, zapewnienia innym zatrudnienia i możliwości. To właśnie ten rodzaj motywacji daje najlepiej wykształconych obywateli.

## Działanie inicjatywy osobistej

E.H. Brett z Los Angeles w Kalifornii jest wspaniałym przykładem tego, co każdy z nas może osiągnąć, jeśli tylko odważy się działać. Ed Brett przeprowadził się do Los Angeles wiele lat temu, kiedy to warunki do prowadzenia biznesu nie były najlepsze, i podjął pracę w roli nocnego recepcjonisty w jednym z większych hoteli za miesięczne wynagrodzenie wynoszące siedemdziesiąt dolarów.

Od dziecka marzył o pracy w hotelu i w końcu to marzenie przeistoczyło się w sprecyzowany plan. Posadę w hotelu otrzymał dzięki *inicjatywie osobistej* i ciągłemu dążeniu do realizacji swojego celu.

Po tym, jak przez kilka miesięcy zajmował raczej skromną pozycję, zmodyfikował swój sprecyzowany cel i postanowił, że nie będzie jedynie pracował w hotelu, ale że będzie właścicielem jednego z nich! Miał więc określony cel, nie miał jednak funduszy, bo go zrealizować.

Lecz nie zrażał się i działając z pełnym przekonaniem, że zakup hotelu jest w zasięgu jego możliwości, wyruszył pewnego ranka, pchany inicjatywą osobistą, i znalazł dokładnie taki hotel, jakiego pragnął. Popytał to tu, to tam i dowiedział się, że mógłby go wydzierżawić, gdyby dysponował kapitałem w wysokości trzech tysięcy dolarów. Problem w tym, że nie miał ani centa, którego mógłby przeznaczyć na ten cel.

Był jednak zdeterminowany, aby znaleźć jakiś sposób na realizację swojego planu, zapytał więc szanowanego przez siebie człowieka, co powinien w takiej sytuacji zrobić. Odpowiedział mu on, że jeśli wykaże się wystarczającą determinacją, w końcu pojawi się jakiś sposób, który mu to umożliwi.

— Ale jaki? — dociekał Brett.

— Nie powinno to zaprzętać twoich myśli! — odparł mężczyzna. — Kiedy zasiejesz nasiono pomidora, wyrośnie z niego pomidor. Dlatego to od *ciebie* zależy, jaką myśl zasiejesz w swoim umyśle i jak bardzo pozwolisz nieskończonej mądrości wszechświata zająć się resztą. Twoim obowiązkiem jest skupienie się na osiągnięciu celu. To tej myśli masz się trzymać, a rozwiązanie twoich problemów przyjdzie z czasem. Nie powiem ci kiedy, bo ani ja, ani ty nie możemy o tym zdecydować. Ale znajdziesz właściwy sposób, gdy będziesz na to gotowy. Kiedy ta myśl wykiełkuje w twoim umyśle, jak nasiono pomidora w glebie, otrzymasz swój hotel. Innymi słowy, odnajdziesz to, czego szukasz, kiedy tylko okażesz się na to absolutnie gotowy.

Kilka wieczorów później jeden z gości hotelowych, sławny aktor, podszedł do recepcji i wdał się w rozmowę z Edem Brettem.



— Jak ci się tu pracuje, Ed? — zapytał.

— Dobrze, bardzo lubię tę pracę, ale niestety nie płacą mi zbyt dobrze. Marzę o własnym hotelu i wierzę, że pewnego dnia moje marzenie się spełni!

— Co powstrzymuje cię przed jego spełnieniem? — drażył aktor.

— Potrzebuję trzech tysięcy. Tylko to mnie powstrzymuje, ale wiem, że w końcu je zdobędę. Zobaczysz, że dam radę.

— Na litość boską, chłopcze, jeśli tylko to stoi ci na drodze, to dam ci tyle, ile potrzebujesz — odparł aktor, ku wielkiemu zdumieniu Eda.

*I tak też się stało.* Aktor wręczył Edowi Brettowi czek na trzy tysiące dolarów i odmówił przyjęcia pokwitowania.

— Dobrze ci z oczu patrzy. Gdyby tak nie było, nie dałbym ci ani centa — oznajmił. (Pieniądze, o których mowa, zostały ostatecznie zwrócone wraz z odsetkami).

---

*Twoim obowiązkiem jest skupienie się  
na osiągnięciu celu.*

---

Brett przejął dzierżawę od banku, który dopiero co zarekwirował nieruchomości od poprzedniego właściciela, zalegającego z opłatami, i zdał sobie sprawę, że aby odnieść sukces i zapełnić hotel gośćmi, konieczny będzie remont całego budynku. Dowiedział się, ile dokładnie kosztowałyby położenie nowych wykładzin, tapetowanie ścian, pomalowanie łazienek i odnowienie lobby. Suma wszystkich napraw miała wynieść dwanaście i pół tysiąca dolarów.

Brett doszedł do wniosku, że skoro udało mu się zasiać w umyśle chęć posiadania hotelu i zrealizował ten cel w ciągu tygodnia, to bez wątpienia znajdzie też sposób na doprowadzenie go do idealnego stanu. Pierwsze, co przyszło mu do głowy, było zwrócenie się w tej sprawie do banku, który

oddął mu ten budynek w dzierżawę. Bank jednak stanowczo odmówił przekazania mu jakichkolwiek środków, bo nieruchomości, której w rzeczywistości był właścicielem, kosztowała go już dziewięćdziesiąt tysięcy dolarów, a pomysł dołożenia do tej kwoty kolejnych dwunastu i pół tysiąca absolutnie nie wchodził w grę.

Co w takim razie zrobił ten młody człowiek? Czy przyjął odmowę? Oczywiście, że nie! Przez trzy miesiące, co najmniej dwa razy w tygodniu, jeździł trzydzieści mil od domu, by składać bankowi kolejne propozycje i prosić o pomoc w realizacji tego przedsięwzięcia.

— Jedynym sposobem na zdobycie finansowania jest rozmowa ze wszystkimi członkami zarządu — powiedział pewnego dnia swojej dziewczynie. — Wierzę, że uda mi się tak jasno przedstawić im tę sprawę, że pożyczą mi te pieniądze.

W końcu zdołał zorganizować takie spotkanie.

— Panowie — oznajmił Brett na zakończenie swojego wywodu przed zarządem banku — jeśli nie odnowię tego hotelu, stracę jedynie trzy tysiące dolarów, wy zaś zainwestowaliście w niego dziewięćdziesiąt tysięcy. Nie sądzicie, że warto byłoby się dogadać? Ja bym zarobił i wy byście na tym zarobili.

Brett zaprosił członków zarządu, aby udali się z nim do rzeczzonego hotelu i na własne oczy przekonali się o stanie nieruchomości, której byli właścicielami. Zarząd przyjął zaproszenie, obejrzał budynek i przekazał Brettowi kwotę, o którą prosił, z zastrzeżeniem, że sporządzona zostanie długoterminowa umowa dzierżawy, zastępująca pięcioletnią, którą poprzednio podpisał.

Po tym, jak Brett odnowił hotel i doprowadził go do idealnego stanu, zapytał bank, czy rozważyłby sprzedaż nieruchomości bez konieczności zadatku zamiast zawierania nowej umowy najmu. Przedstawiciele banku stwierdzili, że nie ma takiej możliwości, lecz po kolejnym spotkaniu z zarządkiem zmienili zdanie. W taki właśnie sposób młody Brett został właścicielem hotelu.

Ed Brett potrzebował zaledwie kilku lat, aby przekuć swój sprecyzowany cel we wspaniały hotel. Zrealizował swój plan! Odkrył moc własnego umysłu i nauczył się tak nim kierować, by realizować zamierzone cele. To odkrycie stanowi zazwyczaj punkt zwrotny w życiu osób, które go dokonują.

---

*„Wierzę, że uda mi się tak jasno przedstawić im  
tę sprawę, że pożyczą mi te pieniądze”.*

---

Dla tych, którzy mają sprecyzowany cel, zawsze znajdzie się sposób na jego osiągnięcie. Nie ujawni się on jednak, jeśli dana osoba będzie się wahać, bać lub zwlekać z jego realizacją.

Brett zaczął, nie mając praktycznie nic. Znalazł wymarzony hotel, zapewnił sobie finansowanie i w konsekwencji stał się właścicielem wartościowej nieruchomości. Historia ta nie różni się zbyt wiele od tego, w jaki sposób Andrew Carnegie zdobył swoją pierwszą fabrykę stali. I nie różni się pewnie zbyt wiele od tego, jak każdy inny człowiek mógłby zrealizować podobny plan.

Najważniejsze jest wiedzieć, czego się pragnie!

Kolejnym istotnym czynnikiem jest odwaga, by wykazać się inicjatywą osobistą i uparcie dążyć do realizacji tego pragnienia.

Sprecyzowany cel Brett'a czaił się gdzieś na obrzeżach jego umysłu przed dobre kilka lat, zanim ten znalazł sposób na jego osiągnięcie. Pozostałby w czeluściach jego umysłu, gdyby Ed nie podjął żadnych działań zmierzających do jego realizacji.

Niezwykle istotnym jest wiedzieć, czego się pragnie, a następnie wizualizować sobie zdobycie tego celu. Jeśli Twoja wizualizacja poparta będzie niezłomną wiarą, sposoby i środki na realizację Twoich pragnień przyjdą z czasem, pod warunkiem, że pragnienia te płyną z dobrych intencji i masz do nich moralne prawo.

*Realizacja Twojego celu nie powiedzie się,  
jeśli będziesz się wahać, bać czy zwlekać.*

---

Ameryka obfituje w podobne możliwości czekające na tych, którzy dysponują określonością celu i są gotowi podjąć inicjatywę osobistą, a dodatkowo dysponują wyobraźnią i wiarą, aby wykorzystać pojawiające się na ich drodze okazje i działać zgodnie z nimi.

Każdy, kto posiada dobry pomysł komercyjny, zawsze znajdzie potrzebny kapitał i pozostałe środki niezbędne do jego realizacji. Amerykański system wolnej przedsiębiorczości jest tak skonstruowany, żeby nieustannie poszukiwać pomysłowych ludzi, których idee można skomercjalizować. Nie zachęca jednak tych niezdecydowanych, pozbawionych odwagi i inicjatywy osobistej do podążania za tym, czego pragną najbardziej.

---

*Uświadom sobie, czego pragniesz, nie czekaj,  
tylko rozpocznij już teraz i zwiualizuj sobie  
swoje cele tak, jakbyś już je zrealizował.*

---

## Pytania do rozważenia

1. Kiedy zdefiniujesz już swój *sprecyzowany cel*, zastanów się, które dwa z siedmiu elementów będą Twoim zdaniem odgrywać największą rolę w realizacji tego celu? Dlaczego akurat te?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## INICJATYWA OSOBISTA

$$\begin{aligned} & \text{inicjatywa osobista} \\ & + \\ & \text{określony plan} \\ & + \\ & \text{konkretny motyw} \\ & = \\ & \text{skuteczne przywództwo} \end{aligned}$$

Uzupełnij powyższe równanie odpowiednimi dla siebie sformułowaniami.

Oto przykład:

Wykażę się inicjatywą osobistą, żeby zdobyć wiedzę w zakresie prowadzenia restauracji.

+ Mój określony plan będzie polegał na poznaniu zalet oraz wad takiego przedsięwzięcia, zapoznaniu się z danymi finansowymi, rozmowach z właścicielami restauracji oraz ich pracownikami, napisaniu biznesplanu...

+ Moim konkretnym motywem będzie zapewnienie mojej okolicy niedrogich posiłków, których wokół brak...

= Celem moich działań jest stworzenie dobrze prosperującej restauracji, która stanie się rozpoznawalna dzięki dobremu jedzeniu, świetnej obsłudze, rozsądnym cenom i przyjemnej atmosferze.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Ford i Edison to tylko dwa przykłady osób, które podjęły inicjatywę, aby zapuścić się na nieznaną wodę kreatywności. Kojarzysz może jakieś dwie inne osoby, które wkroczyły niedawno na to nieodkryte terytorium i w konsekwencji zmieniły świat? Zastanów się też nad kimś, kto na mniejszą skalę podjął jakąś inicjatywę i wprowadził ulepszenia w swojej rodzinie, kościele, miejscu pracy czy sąsiedztwie. Jak te wszystkie historie wpływają na sposób postrzegania przez Ciebie odpowiedzialności za inicjatywę osobistą w odniesieniu do osiągnięcia zamierzonego celu?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY 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  
**Helion** 

# **CZY JUŻ WIESZ, JAK POTĘŻNYM NARZĘDZIEM JEST UMYSŁ OSOBY PEWNEJ SIEBIE I SWOICH UMIEJĘTNOŚCI?**

**WYPISZ SWOJE MOCNE STRONY!**

**ZMOTYWUJ SIĘ DO DZIAŁANIA!**

**RUSZAJ W DROGĘ KU ŻYCIU PEŁNEMU SUKCESÓW!**

Filozofia Napoleona Hilla wciąż stanowi niedościgniony wzorzec dla każdego, kogo interesuje usłane sukcesami, spełnione życie, w którym urzeczywistniają się marzenia. Podejście Hilla koncentruje się przede wszystkim na inicjatywie osobistej, aktywnym działaniu i wyciąganiu lekcji z przeciwności losu. Autor pokazuje też, jak ważne jest stworzenie dla siebie intelektualnej grupy wsparcia. Dzięki zmianie podejścia i przyjęciu nowej filozofii dopniesz swego, niezależnie od tego, czy celem są pieniądze, władza, szczęście, czy rozwój duchowy.

Ta niepublikowana dotychczas książka jest zwięźle napisanym, praktycznym i niezwykle inspirującym przewodnikiem po zasadach, które sformułował i przetestował sam Mistrz. Dochodził do nich przez dziesięciolecia, badając fenomen ludzi sukcesu. Teraz możesz je zastosować we własnym życiu, aby uwolnić pełnię swojego potencjału.

***TO, JAKĄ ZDECYDUJESZ SIĘ BYĆ OSOBĄ, ZALEŻY WYŁĄCZNIE OD CIEBIE!***

## **OLIVER NAPOLEON HILL**

(1883 – 1970) stworzył doskonałą latami filozofię osobistego sukcesu.

Był uwielbianym w całej Ameryce autorem, napisał między innymi książki *Prawa sukcesu* oraz *Mysł i bogać się*, uznane za bestsellery wszech czasów. Odkrył, co decyduje o wielkich sukcesach przeciętnych ludzi, i swoją wiedzę szczerze dzielił się z innymi. Jego książki, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

**onepress**



Księgarnia internetowa:  
**onepress.pl**



**HELION S.A.**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

**ebookpoint**

ISBN 978-83-289-1494-0



Cena: 42,90 zł