

Napoleon Hill

Myśl i bogać się

WERSJA ORYGINALNA,
ODŚWIEŻONA I ZAKTUALIZOWANA

To najlepsza książka **kiedykolwiek napisana**
na temat osobistego sukcesu;
sprawiła, że zostałem milionerem – choć zaczynałem od zera

BRIAN TRACY



Tytuł oryginału: Think and Grow Rich!: The Original Version, Restored and Revised

Tłumaczenie: Wojciech Usarzewicz

ISBN: 978-83-289-0167-4

Language Translation copyright © 2020, 2023 by Helion S.A.

THINK AND GROW RICH!: THE ORIGINAL VERSION, RESTORED AND REVISED

Copyright © 2004, 2015 by Ross Cornwell

Original edition copyright © 1937 by Napoleon Hill

Special Foreword copyright © 2007 by Bob Proctor

All Rights Reserved.

Originally published by Mindpower Press

This book is a TAGR™ Motivational Product. TAGR is a logo and trademark of Achieve It, Inc. The following are also marks of Achieve It, Inc.: The Original Version, Restored and Revised™ and Changing the World—One Book at a TimeSM.

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 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 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/mysbov>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: 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

Wstęp Boba Proctora	19
Wstęp redaktora	23
Wprowadzenie autora	31
Wprowadzenie. SIŁA UMYŚŁU	41
<i>Człowiek, który „myśleniem” szedł przez życie</i>	
1. PRAGNIENIE. Punkt początkowy wszelkich osiągnięć	63
<i>Pierwszy krok do bogactwa</i>	
2. WIARA. Wizualizacja i wiara w realizacji pragnienia	91
<i>Drugi krok do bogactwa</i>	
3. AUTOSUGESTIA. Środek, za pomocą którego wpływamy na umysł podświadomy	121
<i>Trzeci krok do bogactwa</i>	
4. WIEDZA SPECJALISTYCZNA. Osobiste doświadczenie i obserwacje	131
<i>Czwarty krok do bogactwa</i>	
5. WYOBRAŻNIA. Warsztat umysłu	151
<i>Piąty krok do bogactwa</i>	
6. ZORGANIZOWANE PLANOWANIE. Krystalizacja pragnienia w działanie	169
<i>Szósty krok do bogactwa</i>	
7. ZDECYDOWANIE. Panowanie nad prokrastynacją	227
<i>Siódmy krok do bogactwa</i>	
8. WYTRWAŁOŚĆ. Nieprzerwany wysiłek niezbędny do rozwoju wiary	245
<i>Ósmy krok do bogactwa</i>	

MYŚL I BOGAĆ SIĘ

9. MOC SUPERUMYŚŁU. Siła napędowa działania	269
<i>Dziewiąty krok do bogactwa</i>	
10. Tajemnica Transmutacji Energii SEKSUALNEJ	281
<i>Dziesiąty krok do bogactwa</i>	
11. PODŚWIADOMOŚĆ. Kontakt z tym, co wyższe	309
<i>Jedenasty krok do bogactwa</i>	
12. MÓZG. Nadajnik i odbiornik myśli	321
<i>Dwunasty krok do bogactwa</i>	
13. SZÓSTY ZMYŚL. Wrota świątyni mądrości	331
<i>Trzynasty krok do bogactwa</i>	
Epilog. JAK POKONAĆ 6 DUCHÓW LĘKU?	347
<i>Przeanalizuj siebie, czytając ten rozdział, i dowiedz się, które z tych duchów stoją na Twojej drodze</i>	
 Dodatki	 393
Podziękowania	431
Przypisy	437
Skorowidz	509



WPROWADZENIE

Siła umysłu

Człowiek, który „myśleniem” szedł przez życie

ZAPRAWDĘ, MYŚLI SĄ RZECZAMI — a do tego potężnymi rzeczami, jeśli połączymy je z określonym celem, wytrwałością i PALĄCYM PRAGNIENIEM, by zamienić te myśli w bogactwa i inne dobra materialne.

Edwin C. Barnes odkrył jakże prawdziwe słowa, że człowiek naprawdę może MYŚLEĆ I BOGACIĆ SIĘ¹. Jego odkrycie nie było rezultatem chwili. Niejako dojrzewało kawałek po kawałku, zaczynając od PALĄCEGO PRAGNIENIA, jakim była chęć zostania współnikiem wielkiego Thomasa Alvy Edisona.

Jedną z głównych cech pragnienia Barnes'a było to, że było ono *określone*. Chciał pracować z Edisonem, nie zaś *dla* niego. Uważnie przyjrzyj się opisowi tego, jak przeistoczył swoje PRAGNIENIE w rzeczywistość, a lepiej zrozumiesz *13 kroków prowadzących do bogactwa*.

Kiedy to PRAGNIENIE, czy też impuls myśli, po raz pierwszy przejawilo się w umyśle Barnes'a, nie miał żadnej możliwości, by je zrealizować. Na przeszkodzie stały mu dwie rzeczy. Nie znał pana Edisona i nie posiadał wystarczającej ilości pieniędzy, by zapłacić

za podróż koleją do Orange w stanie New Jersey, gdzie umiejscowione były laboratoria pana Edisona. Te trudności były wystarczające, by zniechęcić większość ludzi do podjęcia jakichkolwiek prób zrealizowania swojego pragnienia. Ale Barnes nie odczuwał zwyczajnego pragnienia! Był tak zdeterminowany, by znaleźć sposób na realizację swojego celu, że nie godząc się na porażkę, w końcu postanowił ruszyć w podróż „na gapę” (innymi słowy, dotarł do East Orange w wagonie towarowym).

Dotarł do laboratorium pana Edisona, przedstawił się i ogłosił, że przybył, aby poprowadzić interesy wspólnie z wielkim wynalazcą. Wiele lat później wspominając pierwsze spotkanie z Barnesem, pan Edison powiedział: „Stał tak, wyglądając jak zwyczajny człowiek, *ale było coś takiego w wyrazie jego twarzy, co mówiło mi, że był bardzo zdeterminowany, aby zdobyć to, po co tu przybył.* Lata doświadczenia nauczyły mnie, że jeśli człowiek naprawdę PRAGNIE danej rzeczy tak bardzo, że jest gotów zaryzykować całą swoją przyszłość i powierzyć ją losowi, to z pewnością czeka go nagroda. Dałem mu więc szansę, o którą prosił, *ponieważ widziałem, że miał w sobie mocne postanowienie wytrwania w swym celu i osiągnięcia go.* Kolejne lata dowiodły, że tego dnia nie popełniłem błędu”.

To, co młody pan Barnes powiedział do pana Edisona w dniu pierwszego spotkania, było mniej istotne niż to, *co sobie myślał.* Sam Edison to przyznał! To nie wygląd młodzieńca dał mu upragnioną szansę w biurze Edisona, z pewnością bowiem działał na jego niekorzyść. To jego MYŚLI były tym, co się tutaj liczyło.

Gdyby tylko prawdziwe znaczenie tych słów dało się przekazać czytelnikowi, nie byłoby potrzeby pisania reszty tej książki.

Barnes w trakcie pierwszego spotkania nie został wspólnikiem Edisona. Otrzymał jednak szansę na zatrudnienie w biurach Edisona za dość skromną pensję. Wykonywał pracę niezbyt istotną dla Edisona, ale bardzo ważną dla siebie, ponieważ dała mu okazję zdemonstrowania swoich „cnót” w miejscu, w którym docelowo wspólnik mógł je dostrzec.

Mijały miesiące. Na pierwszy rzut oka nie wydarzyło się nic, co przybliżyłoby Barnesa do realizacji celu, który upatrzył sobie jako swój OKREŚLONY CEL GŁÓWNY. Ale w jego umyśle działało coś bardzo ważnego. Młodzieniec ciągle umacniał swoje PRAGNIENIE stania się wspólnikiem pana Edisona.

Psycholodzy słusznie sugerowali, że „kiedy człowiek jest naprawdę gotów na daną rzecz, ta w końcu się pojawia”. Barnes był gotów zostać wspólnikiem pana Edisona. Co więcej, MIAŁ W SOBIE DETERMINACJĘ, BY POZOSTAĆ GOTOWYM, DOPÓKI NIE OSIĄGNAŁBY TEGO, CZEGO PRAGNAŁ.

Nie powiedział sobie: „No cóż, jaki w tym sens? Chyba zmienię zdanie i poszukam posady w dziale sprzedaży”. Powiedział natomiast: „Przybyłem tu, aby zostać wspólnikiem Edisona i osiągnąć swój cel, nawet jeśli miałoby mi to zająć resztę mojego życia”. *Nie były to słowa rzucone na wiatr!* Jakże inne opowieści snuliby ludzie, gdyby tylko posiadali OKREŚLONY CEL GŁÓWNY i trzymali się go, dopóki ten nie zamieniłby się w prawdziwą obsesję!

Może młody Barnes wówczas tego nie wiedział, ale jego silna determinacja, jego wytrwałość przy jednym tylko PRAGNIENIU miały w końcu pokonać wszelkie przeciwności i dać mu szansę, na którą tak długo czekał.

Kiedy szansa ta w końcu się pojawiła, stało się to w innej postaci i z innej strony, niż Barnes się tego spodziewał. Tak to właśnie jest z tymi szansami. Szanse, okazje i możliwości mają ten sprytny zwyczaj podkradania się do nas tylnymi drzwiami i czasem przywdziewają maskę pecha czy tymczasowej porażki. Być może to dlatego tak wielu osobom nie udaje się dostrzec nadarzających się okazji.

Pan Edison właśnie ukończył nowe urządzenie biurowe, znane ówczesnie jako maszyna dyktująca Edisona (później zwana edyfo-nem). Jednak dział sprzedaży nie był zachwycony. Jego pracownicy nie wierzyli, że produkt da się sprzedać, jeśli nie włoży się w to dużego wysiłku. Barnes dostrzegł swoją szansę. Podkraǳła się do niego po cichu, skryta w dziwnie wyglądającej aparaturze, która nie interesowała nikogo poza Barnesem i jej wynalazcą.

Barnes wiedział, że potrafi sprzedać maszynę dyktującą Edisona. Oznajmił to Edisonowi i szybko otrzymał swoją okazję. *Udało* mu się sprzedać urządzenie. Zrobił to tak pomyślnie, że Edison zawarł z nim kontrakt na dystrybucję i sprzedaż w całym kraju. Z tej biznesowej współpracy zrodził się słynny slogan: „Stworzone przez Edisona, zamontowane przez Barnes’a”.

Ten sojusz biznesowy był wielkim sukcesem przez ponad trzydzieści lat. Dzięki temu Barnes zarobił dużo pieniędzy, ale przede wszystkim uczynił coś nieskończenie ważniejszego. Udowodnił, że człowiek naprawdę może „myśleć i się bogacić”.

Tego, ile faktycznej gotówki pierwotne PRAGNIENIE Barnes’a było warte, nie jestem w stanie powiedzieć. Być może przyniosło mu dwa lub trzy miliony dolarów². Lecz ilość ta, jakkolwiek by była, nic nie znaczyła w porównaniu ze znacznie większym zasobem w postaci konkretnej wiedzy, że *nienamacalna myśl może ulec*

„*transmutacji*” w jej fizyczny odpowiednik poprzez zastosowanie znanych zasad i reguł³.

Barnes dosłownie myśleniem uutorował sobie drogę do współpracy z wielkim Edisonem! *Myślni* przetarł sobie szlak do fortuny! Zaczynał od zera, a jedyne, co miał, to ŚWIADOMOŚĆ TEGO, CZEGO PRAGNAŁ, I DETERMINACJĘ WYTRWANIA W SWYCH DAŻENIACH DO CHWILI REALIZACJI CELU.

Nie miał pieniędzy, by zacząć realizować swój cel. Nie miał solidnego formalnego wykształcenia. Nie miał też wpływów. Ale miał inicjatywę, wiarę i wolę odniesienia sukcesu. Dzięki tym nienamacalnym siłom został prawą ręką największego wynalazcy na świecie⁴.

Trzy kroki od złota

Przyjrzyjmy się teraz innej sytuacji i poznamy osobę, która miała w swoim zasięgu wiele bogactw, lecz je utraciła — *dlatego, że zatrzymała się trzy kroki od celu, do którego dążyła.*

Jedną z najczęstszych przyczyn porażki jest zwyczaj poddawania się, kiedy doświadczymy *chwilowej przegranej*. Każdy jest winien tej pomyłki w którymś z momentów życia.

Wuj R.U. Darby’ego złapał „gorączkę złota” i ruszył na zachód, by KOPAĆ I WZBOGACAĆ SIĘ⁵. Nigdy nie słyszał, że *więcej złota wydobyto z ludzkiego mózgu niż kiedykolwiek z ziemi*. Wykupił działkę, chwycił za kilof i łopatę. Praca była ciężka, lecz jego żądza złota była niewzruszona. Po wielu tygodniach pracy jego wysiłki zostały nagrodzone odkryciem błyszczącej rudy. Wuj potrzebował więc maszyn, by wydobyć złoto na powierzchnię. Po cichu ukrył swoją kopalnię, wrócił do domu w Williamsburg w stanie Maryland

i oznajmił swoim bliskim i kilku sąsiadom o swoim odkryciu. Wspólnie zebrali pieniądze na niezbędny sprzęt i wysłali do kopalni. Wuj i Darby zabrali się tam do pracy.

Pierwszy wózek rudy został wykopany i przetransportowany do przetopienia. Wkrótce okazało się, że mężczyźni znaleźli się w posiadaniu jednego z najbogatszych złóż w Colorado! Kilka kolejnych wózków rudy spłaciłoby wszystkie długi. A potem mężczyźni mogli liczyć już tylko na zyski.

Zabrali się więc do pracy! Darby i jego wuj mieli olbrzymie nadzieje! Ale wtedy coś się stało. Żyła złota się skończyła! Mężczyźni dotarli do końca swojej tęczy, lecz garnca złota nie było w zasięgu wzroku! Kopali i kopali, desperacko próbując odnaleźć żyłę — lecz ich wysiłki spełzły na niczym.

W końcu postanowili się **PODDAĆ**.

Za kilkaset dolarów sprzedali maszynę złomiarzowi i pociągami wrócili do domu. Niektórzy złomiarze są tępi, lecz nie ten. Skontaktował się z inżynierem górniczym i poprosił go, by ten uważnie przyjrzał się kopalni. Inżynier stwierdził, że projekt spełzł na niczym, ponieważ właściciele nie byli świadomi istnienia czegoś takiego jak „uskoki”. Obliczenia specjalisty wykazały, że żyła powinna znajdować się zaledwie **TRZY STOPY OD MIEJSCA, W KTÓRYM RODZINA DARBYCH PRZESTAŁA KOPAĆ!** I tam też żyłę odnaleziono.

Złomiarz wykopał z ziemi miliony dolarów w rudzie, ponieważ był na tyle sprytny, by poprosić o radę eksperta, zanim postanowił się poddać. Większość pieniędzy wydanych na maszyny zdobyto dzięki wysiłkom R.U. Darby'ego, który był bardzo młodym człowie-

kiem. Pieniądze pochodziły od jego bliskich i sąsiadów, ponieważ ci mu wierzyli. Po wielu latach udało mu się spłacić długi co do grosza.

Wiele lat później pan Darby wynagrodził sobie po wielokroć tę porażkę, *kiedy odkrył*, że PRAGNIENIE można transmutować w złoto. Przytrafiło mu się to, kiedy zajął się sprzedażą ubezpieczeń na życie.

Pamiętając, że stracił fortunę, ponieważ ZATRZYMAŁ SIĘ zaledwie trzy stopy, czyli trzy kroki, od złota, Darby zaczął czerpać korzyści z tego doświadczenia w nowej branży za pomocą prostej metody powtarzania sobie: „Zatrzymałem się o trzy kroki od złota, ale już nigdy nie zatrzymam się tylko *dlatego*, że *ludzie mówią »nie«*, kiedy próbuję sprzedać im ubezpieczenie”.

W swoich czasach Darby należał do małej grupy ludzi, nie większej niż pięćdziesiąt osób, którym udawało się sprzedawać ubezpieczenia na życie o wartości miliona dolarów rocznie. Sukces zawdzięczał zdolności wytrwania przy lekcji wyniesionej ze zbyt wczesnego zatrzymania się w trakcie swojej przygody ze złotem.

Nim sukces zagości w życiu jakiegokolwiek człowieka, musi on zmierzyć się z chwilowymi przegranymi i, być może, z porażkami. Kiedy niepowodzenie go pokonuje, tym, co wydaje się najprostsze, najłatwiejsze i najbardziej logiczne, jest PODDAĆ SIĘ. To właśnie robi większość ludzi.

Ponad pięciuset ludzi, którzy odnieśli największy sukces w naszym kraju, oznajmiło mi, że ich największy sukces zawsze znajdował się o krok *za* punktem, w którym przytłoczyła ich porażka. Ta jest

niczym trickster¹ o ironicznym poczuciu humoru i niesamowitym sprycie. Z przyjemnością doprowadza człowieka do potknięć, jeśli tylko sukces znajduje się niemalże w zasięgu ręki.

Lekcja wytrwałości o wartości 50 centów

Wkrótce po tym, jak pan Darby otrzymał dyplom z „Uniwersytetu trudnych lekcji życiowych” i postanowił skorzystać ze swojego doświadczenia kopalnianego, otrzymał od losu szansę, dzięki której udowodnił sobie, że „nie” niekoniecznie musi znaczyć *nie*.

Pewnego popołudnia pomagał wujowi mielić zboże w młynie starego typu. Wuj prowadził dużą farmę, na której żyło i pracowało wielu afroamerykańskich farmerów dzierżawiących kawałki ziemi. Po cichu otwały się drzwi i weszła mała dziewczynka, córka jednego z dzierżawców. Stała w pobliżu wejścia.

Wuj popatrzył, zobaczył dziewczynkę i ostro warknął: — Czego chcesz?

Dziewczyna cicho odpowiedziała: — Mama mówi, by wysłać jej 50 centów.

— Nie zrobię tego — odparł wuj. — Biegnij do domu.

— Tak, proszę pana — odrzekła dziewczynka. *Ale nie ruszyła się ani odrobinę.*

Wuj wrócił do pracy; był tak zajęty, że nie zwrócił uwagi na dziecko i nie wiedział nawet, że dziewczynka wciąż tam stoi. Kiedy podniósł wzrok i ją zobaczył, krzyknął — Mówiłem, żebyś biegła do domu albo spiorę cię różgą!

¹ Trickster — mitologiczny archetyp bóstwa-zartownisia — *przyj. tłum.*

Dziewczynka odpowiedziała: — Tak, proszę pana — *ale wciąż nie ruszyła się ani o krok.*

Wuj rzucił na podłogę worek zboża, które miał zamiar wsypać do młyna, podniósł klepkę i ruszył w kierunku dziecka z wyrazem twarzy sugerującym kłopoty.

Darby wstrzymał oddech. Był pewien, że zaraz będzie świadkiem okropieństwa. Wiedział, że jego wuj miał nieprzyjemny temperament. W tamtych czasach biedne dzieci, zwłaszcza dzieci dierżawców, najzwyczajniej nie mogły okazywać takiego sprzeciwu. Kiedy wuj zbliżył się do miejsca, w którym stała dziewczynka, ta szybko zrobiła krok do przodu, popatrzyła mu w oczy i wyrzyczała na cały głos: — „MOJA MAMA MUSI DOSTAĆ TE 50 CENTÓW!”.

Wuj zatrzymał się, popatrzył na dziewczynkę przez chwilę, a potem powoli położył klepkę na podłodze, włożył rękę do kieszeni, wyciągnął pół dolara i wręczył dziewczynce.

Dziecko zabrało pieniądze i powoli wycofało się w kierunku drzwi, nie spuszczać wzroku z wuja, *którego właśnie pokonało.* Gdy już wyszło, wuj usiadł na skrzynce i popatrzył w pustkę za oknem. Patrzył tak przez ponad dziesięć minut. Z trwogą rozmyślał nad „spraniem”, którego właśnie sam doświadczył.

I sam pan Darby również rozmyślał. Był to pierwszy raz w całym jego życiu, kiedy zobaczył kolorowe dziecko świadomie odgrywające rolę pana nad białym dorosłym. Jak tego dokonało? Co takiego przytrafiło się jego wujowi, co ograbiło go z jego mocy i uczyniło go potulnym jak baranek? Co za dziwna moc była w posiadaniu dziecka, która pozwoliła mu kontrolować tego mężczyznę? Te i inne pytania gościły w umyśle Darby’ego, ale na odpowiedzi mężczyzna musiał poczekać wiele lat, do chwili, kiedy opowiedział

mi tę historię. Co ciekawe, opowieść o tym niezwykłym doświadczeniu została mi przekazana w starym młynie, dokładnie w tym samym miejscu, w którym całe zdarzenie miało miejsce. Co równie ciekawe, a wręcz dziwne, to fakt, że poświęciłem prawie ćwierć wieku na badanie tej samej mocy, która pozwoliła małej, niepostrzeganej czytać dziewczynce pokonać potężną postać autorytetu.

Stojąc tak w starym młynie, pan Darby powtarzał swoją opowieść o niezwykłym podboju i zapytał mnie: „Co pan o tym sądzi? Jaką to dziwną moc posiadała ta dziewczyna, moc, która pokonała mojego wuja?”

Odpowiedź na to pytanie może zostać odnaleziona na stronkach tej książki. Jest kompletna, zawiera szczegóły i instrukcje wystarczające, by pozwolić każdemu zrozumieć i zastosować tę właśnie siłę, na którą przypadkowo natrafiła mała dziewczynka.

Zachowaj czujność, a dostrzeżesz, co to za osobliwa moc przybyła na odsiecz dziewczynce. Dostrzeżesz jej przejawy w kolejnym rozdziale. Gdzieś w tej książce odkryjesz idee, które wzmocnią Twoje zdolności postrzegania i oddadzą do Twojej dyspozycji, dla TWOJEJ korzyści, tę samą siłę. Świadomość tej mocy może przejawiać się w pierwszym rozdziale, a może też wpaść Ci do głowy w jednej z kolejnych części. Może przejawiać się w postaci pojedynczej myśli. A może też przyjść do Ciebie w postaci planu albo celu. Może też skłonić Cię do powrotu myślami do doświadczeń z przeszłości i minionych porażek w celu wyniesienia z nich lekcji, za pomocą których odzyskasz to, co utraciłeś przez wspomniane niepowodzenia.

Po tym, jak przedstawiłem panu Darby’emu moc bezwiednie wykorzystaną przez dziecko, mężczyzna szybko prześledził swoje trzydzieści lat doświadczenia w sprzedaży ubezpieczeń i przyznał,

że jego sukces w tej branży wynikał w dużej mierze z lekcji, którą otrzymał dzięki małej dziewczynce.

Pan Darby podkreślał: „Za każdym razem, gdy potencjalny klient próbował mnie odesłać z niczym, nie kupując ubezpieczenia, widziałem oczami wyobraźni tę dziewczynkę stojącą w starym młynie, jej wielkie oczy błyszczące sprzeciwem, i powtarzałem sobie: »Muszę zamknąć tę transakcję«. Większość dokonanych sprzedaży miała miejsce już po tym, kiedy ludzie powiedzieli »NIE«. Pan Darby wspominał też swoją pomyłkę, czyli poddanie się o trzy kroki od złota. „Ale to doświadczenie” — podkreślał — „było błogosławieństwem, choć w przebraniu. Nauczyło mnie, *by się nie poddawać* bez względu na to, jak jest trudno. Musiałem się tego nauczyć, nim udało mi się odnieść sukces w czymkolwiek”.

Opowieść o panu Darbym, jego wuju, dziewczynce i kopalni złota bez wątpienia będzie czytana przez setki kobiet i mężczyzn, próbujących utrzymać się ze sprzedaży. Wszystkim tym osobom pragnę zwrócić uwagę na fakt, że to właśnie tym dwóm doświadczeniom pan Darby zawdzięczał umiejętność sprzedawania ubezpieczeń za milion dolarów rocznie — a w ówczesnych czasach było to wielkie osiągnięcie.

Życie bywa często dziwne i nieobliczalne! Zarówno sukcesy, jak i porażki mają swoje korzenie w prostych doświadczeniach. Doświadczenia pana Darby’ego były zwykłe i proste, niemalże codzienne, a jednak zawierały w sobie nauki związane z jego przeznaczeniem w życiu i tym samym były dla niego równie ważne jak samo życie. Bardzo skorzystał z nich, ponieważ je *przeanalizował* i odkrył zawarte w nich lekcje. Ale co ma począć osoba, która nie ma ani czasu, ani chęci na przyglądanie się porażkom w poszukiwaniu wiedzy

wiodącej do sukcesu? Gdzie i w jaki sposób może poznać sztukę transformacji porażki w kamień węgielny powodzenia?

Właśnie w celu udzielenia odpowiedzi na powyższe pytania napisałem tę książkę. Wymaga to przedstawienia trzynastu kroków czy może zasad. Pamiętaj jednak, że czytając tę książkę, odpowiedź na pytanie, które skłoniło Cię do rozmyślenia nad dziwnością życia, możesz odnaleźć *we własnym umyśle* — może przejawić się w trakcie lektury pod postacią pomysłu, planu lub celu.

Jeden dobry plan to wszystko, czego człowiek potrzebuje do osiągnięcia sukcesu. Zasady przedstawione w tej książce zawierają treści najlepsze i najbardziej praktyczne ze wszystkiego, co wiemy na temat sposobów kreowania użytecznych pomysłów.

Nim przejdziemy dalej, przedstawię Ci bardzo ważną myśl, co do której wierzę, że masz pełne prawo ją poznać: **KIEDY BOGACTWA ZACZNĄ SPŁYWAĆ, BĘDĄ CZYNIŁY TO TAK SZYBKO I W TAKIEJ OBFITOŚCI, ŻE CZŁOWIEK BĘDZIE SIĘ ZASTANAWIAŁ, GDZIE UKRYWAŁY SIĘ PRZEZ TE WSZYSTKIE LATA.** To zadziwiające stwierdzenie — tym bardziej kiedy weźmiemy pod uwagę powszechne przekonanie, że bogactwa osiągają tylko ci, którzy pracują długo i ciężko.

Kiedy zaczniesz **MYŚLEĆ I WZBOGACAĆ SIĘ**, dostrzeżesz, że bogactwa zaczynają się od stanu Twojego umysłu — w momencie określenia celu i przy minimalnej ilości ciężkiej pracy lub nawet bez niej. Z pewnością zarówno Ty, jak i inni ludzie, będziecie zainteresowani poznaniem sposobów na pozyskanie stanu umysłu przyciągającego bogactwo. Spędziłem dwadzieścia pięć lat, badając i analizując tysiące osób, ponieważ również pragnąłem wiedzieć, „jak to się stało, że bogaci ludzie stali się bogaci”.

Bez tych badań niniejsza książka by nie powstała.

Zwróć, proszę, uwagę na bardzo istotną prawdę: Wielki Kryzys rozpoczął się w 1929 roku i trwał przez wiele lat, bijąc wszelkie rekordy gospodarczego zniszczenia, aż do momentu, gdy w Białym Domu zagościł prezydent Franklin D. Roosevelt. To wtedy kryzys zaczął łagodnieć, aż w końcu dobiegł końca. Tak jak w teatrze powoli zwiększa się ilość światła płynącego z lamp, a ciemność, nim się obejrzyś, ulega „transmutacji” w jasność, tak i *strach* w umysłach ludzkich stopniowo ustąpił miejsca *wierze*.

Przyjrzyj się uważnie temu, że kiedy tylko opanujesz zasady mojej filozofii i zaczniesz wcielać w życie instrukcje ich stosowania, Twój status finansowy zacznie się poprawiać, a wszystko, czego dotkniesz, zamieni się w zasób oferujący Ci same korzyści. Niemożliwe? Ależ nie.

Jedną z ludzkich słabości jest dobre zaznajomienie ze słowem „niemożliwe”. Przeciętni ludzie dobrze znają wszystkie zasady, które NIE zadziałają. Znają wszystkie rzeczy, których NIE MOŻNA zrobić. Książka ta została napisana dla ludzi, którzy szukają jednak zasad prowadzących do sukcesu, dla tych, którzy są gotowi *postawić wszystko* na te właśnie zasady.

Wiele lat temu zakupiłem bardzo dobry słownik. Pierwszą rzeczą, którą zrobiłem, było odnalezienie w nim słowa „niemożliwe” i sprawne wycięcie go ze strony. Wcale nie byłoby rzeczą niemądrą, gdybyś i Ty tak uczynił.

Sukces przychodzi do tych, którzy **NASTAWIAJĄ SIĘ NA SUKCES**.

Porażka zaś spotyka tych, którzy są na tyle obojętni, by pozwolić sobie na **NASTAWIENIE SIĘ NA PORAŻKĘ**.

Celem tej książki jest pomóc wszystkim ludziom pragnącym poznać sztukę zmiany ich umysłów i zmiany nastawienia — ze ŚWIADOMOŚCI PORAŹKI na ŚWIADOMOŚĆ SUKCESU.

Kolejną słabością dotyczącą stanowczo zbyt wielu ludzi jest nawyk oceniania wszystkiego i wszystkich przez pryzmat *własnych* przekonań i opinii. Niektórzy czytający te słowa będą wierzyć, że nikt nie może po prostu MYŚLEĆ I BOGACIĆ SIĘ. Takie osoby nie mogą myśleć w kategoriach bogactwa, ponieważ ich nawyki mentalne są zakorzenione w ubóstwie, pożądaniu, cierpieniu, przegranej i porażce.

Ci nieszczęśliwi ludzie przypominają mi pewnego wybitnego Azjatę, który przybył do Ameryki, kiedy był jeszcze studentem, ponieważ pragnął kształcić się na amerykański sposób. Uczęszczał na Uniwersytet Chicago. Pewnego dnia rektor, William Rainey Harper, spotkał tego młodego człowieka na kampusie, przystanął na pogawędkę i zapytał, co uderzyło go jako najbardziej charakterystyczna cecha obywateli Ameryki⁶.

— Cóż, wasze oczy! — stwierdził entuzjastycznie student.

A co takiego typowy przedstawiciel rasy kaukaskiej mówi o osobach azjatyckiego pochodzenia?

Nie chcemy wierzyć w to, co jest dla nas nieznanne lub czego nie potrafimy zrozumieć, albo mamy dziwne poglądy na te tematy. Naiwnie wierzymy, że nasze *własne* ograniczenia są słuszną miarą wszelkich ograniczeń. Oczywiście oczy innej osoby mogą wyglądać „inaczej”, PONIEWAŻ NIE SĄ TAKIE SAME JAK NASZE.

Miliony ludzi patrzą na sukcesy wielkich przedsiębiorców, takich jak Henry Ford⁷, już *po* ich osiągnięciu. Zazdroszczą tym biznesmenom szczęścia, sprzyjającego losu, geniuszu czy czegokolwiek

innego, czemu przypisują ich fortunę. Może jedna osoba na sto tysięcy zna sekret ich sukcesu, a ci, którzy go znają, są zbyt skromni lub niechętni dzieleniu się nim, *ponieważ jest on tak prosty*. Jeden tylko przykład wystarczy, by doskonale zilustrować ten sekret.

Pewnego dnia pan Ford postanowił wyprodukować sławny już dziś silnik V-8, jeden z najlepszych tworców w historii branży motoryzacyjnej. Postanowił, że wszystkie osiem cylindrów należy odlać jako jeden blok i tak właśnie poinstruował swoich inżynierów, pracujących nad projektem nowego silnika. Pomysł znalazł się na papierze, ale inżynierowie byli zgodni co do tego, że odlanie osmiocylindrowego silnika spalinowego jako jednego bloku metalu jest po prostu *niemożliwe*.

Ford powiedział:

— Zbudujcie go mimo to.

— Ale — zaczęli — to niemożliwe!

— No dalej — nakazał Ford. — I nie przerywajcie pracy, dopóki wam się nie powiedzie, nieważne, ile czasu to zajmie.

Inżynierowie zabrali się do pracy. Nie mieli innego wyboru, jeśli chcieli pozostać pracownikami pana Forda. Minęło sześć miesięcy. Nic się nie stało. Minęło kolejne sześć miesięcy, a wciąż nie było postępów. Inżynierowie próbowali wszystkiego, by zrealizować polecenie, ale skonstruowanie silnika zdawało się — „*niemożliwe!*”.

Pod koniec pierwszego roku Ford postanowił sprawdzić postępy. Jego inżynierowie ponownie poinformowali go, że nie znaleźli sposobu na zrealizowanie jego celu.

— No dalej — powiedział Ford. — Chcę to mieć i będę mieć.

Pracownicy zabrali się więc do pracy i, jakby za sprawą magii czy przypadku, odkryli sekret. DETERMINACJA Forda znowu zwyciężyła!

Opowieść ta nie jest tu przedstawiona w bardzo szczegółowy sposób, ale pokazuje to, co powinna. Jeśli pragniesz MYŚLEĆ I WZBOGACAĆ SIĘ, wyciągnij z niej wnioski o sekretach fortuny Forda. Nie będziesz musiał zbyt daleko szukać.

Henry Ford odniósł sukces, ponieważ rozumiał i stosował jego zasady. Jedną z nich jest PRAGNIENIE — świadomość tego, czego się chce. Pamiętaj opowieść o panu Fordzie, kiedy będziesz czytał tę książkę, i zwróć szczególną uwagę na te fragmenty, w których gości sekret bogactwa. Jeśli możesz to zrobić, jeśli możesz wskazać palcem konkretną grupę zasad, które uczyniły Henry’ego Forda bogatym, możesz osiągnąć tyle samo, co on, praktycznie na dowolnej ścieżce życiowej.

Ty jesteś panem biegu losów Twoich, Ty jesteś ducha swego kapitanem

Kiedy poeta William Ernest Henley napisał prorocze słowa: „Ja jestem panem biegu losów moich, ja jestem ducha mego kapitanem”ⁱⁱⁱ, powinien był oznajmić nam, że jesteśmy panami własnego losu i kapitanami własnych dusz dlatego, że posiadamy moc kontrowania naszych myśli.

ⁱⁱⁱ William Ernest Henley, *Niepokonany*, przeł. Ryszard Długolecki, [w:] „Miesięcznik Literacki Akant”, dostęp on-line grudzień 2019: <http://akant.org/archiwum/206-archiwum-miesiecznik-literacki-akant-2018/akant-2018-nr-2/6582-william-ernesthenley-niepokonany-przel-ryszard-dlugolecki>.

Powinien był powiedzieć nam, że wszechświat, w którym krąży Ziemia, w którym żyjemy, egzystujemy, sam w sobie jest formą energii. Wypełniony jest uniwersalną mocą, która DOSTOSOWUJE SIĘ do natury myśli obecnych w naszych umysłach — i WPŁYWA na nas, w naturalny sposób transmutując nasze myśli w ich fizyczne odpowiedniki.

Gdyby poeta oznajmił nam tę wielką prawdę, wiedzielibyśmy, DLACZEGO jesteśmy panami swego losu i kapitanami własnych dusz. Powinien był powiedzieć nam w dobitny sposób, że moc ta nie próbuje rozróżniać pomiędzy myślami destruktywnymi a konstruktywnymi, że chętnie pomoże nam ziścić myśli o ubóstwie równie szybko co myśli o bogactwie.

Powinien był powiedzieć nam, że nasze mózgi „magnetyzują się” dominującymi myślami, które goszczą w naszych umysłach. Za pomocą czegoś, czego nikt do końca nie rozumie, te dominujące myśli niczym magnes przyciągają do nas siły, ludzi i okoliczności, które współgrają z ich naturą.

Powinien był powiedzieć nam, że nim zaczniemy gromadzić liczne bogactwa, musimy poprzez silne ich PRAGNIENIE zamienić nasze umysły w magnes, że musimy nastawić się na pieniądze, rozwinać w sobie świadomość bogactwa. Musimy to zrobić, dopóki PRAGNIENIE pieniędzy nie pomoże nam stworzyć określonych planów ich pozyskania.

Ale, ponieważ był poetą, nie filozofem, Henley zadowolił się przedstawieniem wielkiej prawdy w poetycki sposób, pozostawiając interpretację jego filozofii następcom.

Kawałek po kawałku prawda zaczęła się przejawiać w naszym świecie, a dziś obecna jest w zasadach przedstawionych w tej książce, zdradzających sekret panowania nad naszym losem materialnym.

Jesteśmy już prawie gotowi przyjrzeć się pierwszemu z *13 kroków do bogactwa*, stanowiących podwaliny *filozofii* przedstawionej w tej książce. Zachowaj swobodną otwartość umysłu i pamiętaj, proszę, czytając te słowa, że wspomniane zasady nie są tworem jednej konkretnej osoby. Zostały zgromadzone na podstawie doświadczeń życiowych ponad pięciuset osób, które rzeczywiście przyciągnęły wielkie bogactwa — ludzi, którzy zaczęli w biedzie, nie mając solidnego formalnego wykształcenia ani wpływów. U nich się sprawdziły. Sam możesz zacząć je stosować dla własnej korzyści.

Odkryjesz, że wcale nie jest to trudne, przeciwnie — jest to łatwe.

Nim przeczytasz o *pierwszym kroku do bogactwa* w kolejnym rozdziale, chcę, abyś wiedział, że znajdziesz tam prawdziwe informacje, z łatwością mogące odmienić Twoje finansowe przeznaczenie, tak jak uczyniły to w przypadku dwóch osób, które zostaną wkrótce przedstawione.

Chcę, abyś wiedział, że relacja między tymi dwoma osobami a mną nie pozwoliłaby mi na swobodne podejście do faktów, nawet gdybym tego pragnął. Jedną z tych osób był mój najbliższy, przez ponad ćwierć wieku, przyjaciel. Drugą jest mój własny syn. Niesamowity sukces tych dwóch mężczyzn, sukces, który tak hojnie przypisują zasadzie opisanej w kolejnym rozdziale, w pełni usprawiedliwia ten bliski mi przykład jako sposób podkreślenia potężnej mocy tej reguły.

Wiele lat temu wygłosiłem mowę na wręczeniu dyplomów w college'u w Salem, w Wirginii Zachodniej⁸. Pokreśliłem wtedy zasadę opisaną w kolejnym rozdziale tak bardzo, że jeden ze studentów kończących szkołę wziął ją bardzo do siebie i uczynił częścią własnej filozofii życiowej. Ten młodzieniec w przyszłości miał zostać wybitnym członkiem Kongresu i ważną postacią w rządzie. Nim książka ta została przekazana wydawcy, senator ten napisał do mnie list, w którym tak jasno wyraził opinię o regule przedstawionej w kolejnym rozdziale, że postanowiłem załączyć go tutaj jako słowo wstępu do tego rozdziału. Przeczytasz w nim o nagrodach, które Cię czekają.

Mój drogi Napoleonie,

po tym, jak moja służba w Kongresie dała mi wgląd w problemy kobiet i mężczyzn, piszę do ciebie, pragnąc zaoferować sugestie, które mogą przydać się tysiącom godnych ludzi.

Przepraszę cię z góry, sugestia bowiem, którą pragnę ci przekazać, jeśli ją wykorzystasz, równać się będzie kilku latom pracy i odpowiedzialności, ale bardzo pragnę to zrobić, ponieważ znam twoje zamiłowanie do świadczenia przydatnych usług.

Kiedy kończyłem szkołę, wygłosiłem mowę w college'u w Salem. Zasiałeś nią w moim umyśle ideę, która jest odpowiedzialna za służbę pełnioną dla obywateli mojego stanu — czym teraz się zajmuję — i która będzie też w dużym stopniu odpowiedzialna za wszelkie sukcesy, które czekają mnie w przyszłości.

A oto i moja sugestia: abyś zebrał w książce całość przemowy wygłoszonej w Salem i w ten sposób dał Ameryce szansę czerpania zysków z twoich wielu lat doświadczenia i współpracy z tymi, których wielkość uczyniła Amerykanów najbogatszym narodem świata.

Wspominam, jakby to było wczoraj, wspomniały opis metody, za pomocą której Henry Ford, nie mając wysokiego formalnego wykształcenia, nie mając ani pieniędzy, ani wpływowych przyjaciół, wdrapał się na szczyt. Słuchając tych słów, postanowiłem sobie, nim jeszcze skończyłeś przemowę, że osiągnę wiele bez względu na trudności, z którymi przyjdzie mi się zmierzyć.

Tysiące młodych ludzi ukończy szkołę zarówno w tym roku, jak i w kolejnych. Każdy z nich będzie szukać właśnie tego przekazu praktycznej motywacji, który ja otrzymałem od ciebie. Będą pragnęli wiedzieć, do kogo się zwrócić, co zrobić, aby dobrze zacząć dorosłe życie. Będziesz mógł im to wszystko powiedzieć, ponieważ dotychczas udało ci się rozwiązać problemy tak wielu ludzi.

Jeśli istnieje możliwość, że uda ci się wyświadczyć taką przysługę światu, pragnę zaoferować ci sugestię, abyś uwzględnił w każdej książce jeden ze swoich arkuszy analizy osobistej, aby osoba kupująca publikację miała możliwość dokonania bilansu tego, co posiada, i tego, co (jak było w moim przypadku) stoi na jej drodze do sukcesu.

Uczynienie tego wszystkiego, zaoferowanie czytelnikom książki wraz z formularzem pozwalającym na kompletne, nieprzekłamate pokazanie ich wad i cnót, zdecyduje o ich

sukcesie, nie o porażce. Wyświadczenie takiej przysługi jest bezcenne.

Miliony ludzi mierzą się dziś z dramatem, jakim jest podniesienie się po upadku... I mówię to z własnego doświadczenia. Dobrze wiem, że ludzie ci chętnie przyjęliby taką książkę... przyjęliby takie sugestie rozwiązania problemu.

Znasz wszystkie kłopoty osób, które ponownie muszą stanąć na nogi. W Ameryce są dziś tysiące ludzi, którzy chcieliby wiedzieć, jak mogą zamienić pomysły na pieniądze, ludzi, którzy muszą zacząć od zera, bez środków finansowych, odzyskiwać straty. Jeśli ktokolwiek mógłby im pomóc, to osobą tą jesteś ty.

Jeśli wydasz taką książkę, to pragnąłbym otrzymać pierwszy egzemplarz, który wyjdzie spod prasy drukarskiej, z twoim autografem.

Z najlepszymi życzeniami

oddany

JENNINGS RANDOLPH⁹

Tym, co moja mowa rozpałała u senatora Jenningsa Randolpha, kiedy dopiero zaczynał swoje dorosłe życie, było zrozumienie potężnej mocy PRAGNIENIA — *pierwszego kroku do bogactwa*.

*PALĄCE PRAGNIENIE BYCIA I DZIAŁANIA
to punkt początkowy, od którego musi zacząć
marzyciel. Obojętność, lenistwo czy brak ambicji
nie rodzą marzeń.*

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 

OTO JEDYNA KSIĄŻKA O ROZWOJU OSOBISTYM, KTÓRĄ MUSISZ MIEĆ!

- Jak rozwijać wiarę i budować pewność siebie
- Jak za pomocą autosugestii zapanować nad własną podświadomością
- Jak przejść trzynaście kroków do nieprzebranego bogactwa

Napoleon Hill poświęcił kilkanaście lat życia na pracę nad metodą osiągania sukcesu. Uczył się od najlepszych – ludzi, którzy stworzyli wielkie fortuny. Wnikliwie przeanalizował ścieżki, którymi podążali, i odkrył, że dzięki kierowaniu się kilkoma prostymi zasadami każdy może zdobyć bogactwo. Hill udowodnił to własnym życiem, w którym postępował zgodnie z doskonałą latami metodą. Spełniwszy życzenie swojego mentora, Andrew Carnegiego, podzielił się odkryciem – może z niego skorzystać każdy, kto chce rozwinąć skrzydła, odnaleźć moc myślenia, wzbogacić się duchowo, fizycznie, finansowo i emocjonalnie!

W tej ponadczasowej książce znajdziesz oryginalny tekst Hilla z 1937 roku. Wtedy, w czasach wielkiego kryzysu, opublikował swoje dzieło po raz pierwszy. Późniejsze wydania nie zawierały wielu fragmentów, które dziś, w dobie chaosu i niepewności, znów okazują się bardzo istotne. Równocześnie książka została zaktualizowana – ujęto w niej świeże dane gospodarcze – oraz wzbogaconą o komentarze, przypisy i kilka dodatków. W ten sposób pełniej i ściślej zapoznasz się z niezwykłą metodą Napoleona Hilla. Głębiej zrozumiesz wszystkie konteksty i odkryjesz, że Hill świetnie znał koncepcje zarządzania korporacyjnego czy psychologii, które dopiero kilka lat temu trafiły do kanonu. Każde zdanie tej książki sprawi, że zbliżysz się do tego, czego naprawdę pragniesz!

NIE CZEKAJ! „WŁAŚCIWA CHWILA” NIGDY NIE NASTĄPI!

- Kryształuj Pragnienia i nie ustawaj w Nieprzerwanym Wysiłku!
- Rozwijaj w sobie Moc Superumysłu!
- Pokonaj każdego z sześciu duchów lęku!

Olivier Napoleon Hill urodził się w 1883 roku w hrabstwie Wise w Wirginii, a zmarł w 1970 roku w Karolinie Południowej. Pracował jako sekretarz, reporter, a nawet menedżer kopalni węgla, jednak dla Ameryki stał się bohaterem, gdy stworzył skuteczne zasady osobistego sukcesu. Doskonalił je przez kilkanaście lat, starając się ustalić, co decyduje o tym, że przeciętny człowiek może odnieść wielki sukces. Książki Hilla, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

COKOLWIEK UMYŚŁ POMYŚLI I W CO UWIERZY, POTRAFI TEŻ OSIĄGNĄĆ!

onepress



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



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

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-0167-4



9 788328 901674

książkiklasybusiness

Cena: 69,00 zł