

# Napoleon Hill

WPROWADZENIE I KOMENTARZE: ENTREPRENEUR MEDIA  
PRZEDMOWA: DON GREEN

# NA DRODZE DO SUKCESU



PODĄŻAJ ŚCIEŻKĄ WYZNACZONĄ  
PRZEZ PREKURSORA ROZWOJU OSOBISTEGO

Tytuł oryginału: Napoleon Hill's Success Masters

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-283-9568-8

Copyright © 2019 by Entrepreneur Media, Inc.

Polish edition copyright © 2023 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 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.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą  
Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

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

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



# SPIIS TREŚCI

## Przedmowa

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| Don M. Green, dyrektor wykonawczy<br>Napoleon Hill Foundation ..... | 11 |
|---------------------------------------------------------------------|----|

## Wprowadzenie

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Redaktorzy Entrepreneur Media .....          | 13 |
| Skorzystaj dobrze z niniejszej książki ..... | 14 |
| Czerp z mocy swojej wyobraźni .....          | 15 |

## ROZDZIAŁ 1.

### Dobre nawyki człowieka sukcesu

|                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Dr Denis Waitley .....                                                                         | 15 |
| Samoświadomość .....                                                                           | 18 |
| Zwycięstwo .....                                                                               | 20 |
| Samoocena .....                                                                                | 23 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Poznaj osiem<br>nawyków skutecznego przedsiębiorcy ..... | 26 |

ROZDZIAŁ 2.

**Każdy problem da się rozwiązać**

|                                                                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Dr Norman Vincent Peale .....                                                                                               | 31 |
| Rozwiązanie masz przed sobą .....                                                                                           | 32 |
| Wymyśl drogę do swojego rozwiązania .....                                                                                   | 33 |
| Wierz, że pokonasz przeszkody .....                                                                                         | 37 |
| Odpnij się i zwyciężaj .....                                                                                                | 40 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Pozmieniaj „okablowanie” swojego mózgu, aby zyskać bardziej pozytywne podejście ..... | 48 |

ROZDZIAŁ 3.

**Kompensacja**

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Ralph Waldo Emerson .....                                                | 53 |
| Kilka słów od W. Clementa Stone’a .....                                  | 54 |
| Kompensacja .....                                                        | 54 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Zarezerwuj czas na mentoring ..... | 65 |

ROZDZIAŁ 4.

**Wszyscy jesteśmy sprzedawcami**

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Paul Harvey .....                                                                                     | 69 |
| Każdy z nas coś sprzedaje .....                                                                       | 70 |
| Sprzedawaj wizję Ameryki .....                                                                        | 72 |
| Sprzedawaj optymizm .....                                                                             | 77 |
| Sprzedawaj samodyscyplinę .....                                                                       | 79 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Wykorzystuj sekrety sprzedaży, by występować jako ekspert ..... | 81 |

ROZDZIAŁ 5.

**Historia czwartego mędrca**

|                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Henry Van Dyke .....                                                                                       | 86 |
| Klasyczna bajka z nieoczekiwanymi zwrotami .....                                                           | 87 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Co błyskotliwi przedsiębiorcy wiedzą o rozwiązywaniu problemów ..... | 95 |

## ROZDZIAŁ 6.

**Sposoby na pokonywanie zniechęcenia**

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| J. Martin Kohe .....                                                                   | 99  |
| Unikaj perfekcjonizmu .....                                                            | 100 |
| Wrzuć na luz .....                                                                     | 101 |
| Miej w sobie zgodę na niezgodę .....                                                   | 102 |
| Nie poddawaj się zbyt wcześnie .....                                                   | 103 |
| Zawsze miej strategię wyjścia .....                                                    | 105 |
| Kluczem jest wytrwałość .....                                                          | 106 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. 15 sposobów<br>na zagłuszenie zniechęcenia ..... | 107 |

## ROZDZIAŁ 7.

**W obliczu wyzwań życiowych**

|                                                                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Earl Nightingale .....                                                                                                                   | 115 |
| Rozwiązanie tkwi w zaistniałym problemie .....                                                                                           | 116 |
| W parze z ryzykiem idzie nagroda .....                                                                                                   | 116 |
| Nie spoczywaj na laurach .....                                                                                                           | 117 |
| Unikaj myślenia grupowego .....                                                                                                          | 118 |
| Nie daj się zwieść dobrobytowi .....                                                                                                     | 121 |
| Decyduj się i dokonuj wyborów .....                                                                                                      | 123 |
| Zdefiniuj szczęście .....                                                                                                                | 124 |
| Wyznaczaj cele i ucz się całe życie .....                                                                                                | 125 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Jak postępować,<br>aby życie miało cel, i zachowywać koncentrację na<br>długofalowych celach ..... | 126 |

## ROZDZIAŁ 8.

**Samorozwój**

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| Earl Nightingale .....                           | 131 |
| Mądrze zbieraj i gromadź kamienie .....          | 132 |
| Rola pieniędzy w społeczeństwie i biznesie ..... | 138 |
| Twój samorozwój .....                            | 140 |
| Poszukuj wolności osobistej .....                | 142 |

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| Wyzbądź się strachu .....                                               | 144 |
| Chciej służyć innym ludziom .....                                       | 146 |
| Urzeczywistniaj swoje pomysły .....                                     | 148 |
| Wybierz własną drogę .....                                              | 150 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Nastaw się<br>na samorozwój ..... | 153 |

## ROZDZIAŁ 9.

### **Plan działania na rzecz sukcesu:**

#### **Twoje potrzeby psychologiczne**

|                                                                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Dr Lacy Hall .....                                                                                        | 158 |
| Poznaj swoje potrzeby .....                                                                               | 159 |
| Stwórz listę swoich potrzeb .....                                                                         | 160 |
| Podejmuj działania,<br>które uwzględniają Twoje potrzeby .....                                            | 163 |
| Kilka uwag od W. Clementa Stone'a na temat celów,<br>sukcesów i sposobu myślenia .....                    | 166 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Oto czego<br>trzeba, aby rozniecić iskrę zmiany w Twoim życiu ..... | 169 |

## ROZDZIAŁ 10.

### **Kontrola nad własnym czasem i własnym życiem**

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Alan Lakein .....                                                                                | 172 |
| Wprowadzenie (Og Mandino) .....                                                                  | 173 |
| Naucz się robić mniej .....                                                                      | 174 |
| Maksymalnie zadbaj o swój czas .....                                                             | 176 |
| Perfekcjonizm: kiedy pomaga, a kiedy nie .....                                                   | 185 |
| Stosuj pozytywną prokrastynację .....                                                            | 186 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Czas jest<br>Twoim najważniejszym zasobem biznesowym ..... | 186 |

ROZDZIAŁ 11.

**Władza nad problemami**

|                                                                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Dr Norman Vincent Peale .....                                                                                                         | 191 |
| Zacznij od poczucia łączności z innymi ludźmi .....                                                                                   | 192 |
| Rozwijaj się dzięki problemom .....                                                                                                   | 193 |
| Problemy są wpisane w nasze życie .....                                                                                               | 195 |
| Wszystko się sprowadza do nastawienia .....                                                                                           | 197 |
| Myśl pozytywnie .....                                                                                                                 | 200 |
| Wykorzystaj moc entuzjazmu .....                                                                                                      | 204 |
| PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH. Kieruj się<br>sześcioma zasadami pokonywania przeciwności w świecie<br>przedsiębiorczości ..... | 205 |

DODATEK

**Zagadnienia do dyskusji dla czytelników książki**

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| <i>Na drodze do sukcesu</i> .....       | 209 |
| Pytania i zagadnienia do dyskusji ..... | 210 |
| <b>Źródła</b> .....                     | 212 |
| <b>O Napoleonie Hillu</b> .....         | 214 |



## ROZDZIAŁ 8.

# SAMOROZWÓJ

Earl Nightingale

**W** poprzednim rozdziale autor i mówca motywacyjny Earl Nightingale przedstawia swoje spojrzenie na pokonywanie przeciwności losu. Dobrze wiedział, co to znaczy żyć w ciężkich czasach, ponieważ przyszedł na świat na początku lat dwudziestych XX wieku, kiedy w Stanach Zjednoczonych zaczynał się wielki kryzys gospodarczy. Przez pewien czas Nightingale wraz z samotnie wychowującą go matką musiał mieszkać w miasteczku namiotowym po tym, jak odszedł od nich ojciec. Później służył w amerykańskiej marynarce wojennej oraz pływał na USS Arizona (przebywał na pokładzie tego okrętu podczas ataku w Pearl Harbor; jako jeden z niewielu marynarzy przeżył to katastrofalne wydarzenie). Następnie odniósł sukces jako prezenter radiowy, a jego program *Our Changing World* stał się najpowszechniej słuchaną audycją radiową w historii. W 1960 roku Earl Nightingale wraz z Lloydem Conantem powołał do życia Nightingale-Conant Corporation, która pozostaje jednym z największych sprzedawców treści motywacyjnych. Zmarł w 1989 roku.

W poniższym eseju Earl Nightingale omawia rolę samorozwoju w pełnym sukcesów życiu osobistym i zawodowym.

## MĄDRZE ZBIERAJ I GROMADŹ KAMIENIE

Da się powiedzieć, co cenisz sobie najbardziej na podstawie Twoich dotychczasowych decyzji czy dokonań. Na podstawie tego, co posiadasz; tego, do czego przykładasz wagę; tego, o co Twoim zdaniem warto było walczyć; tego, kim pragniesz być; tego, co się dla Ciebie liczy. Gdy przyjrzymy się sobie w świetle naszej niepowtarzalności, ze świadomością, że wciąż się trzymamy resztek naszych dawnych lęków i strachów, obecnie tak zbędnych, tak bezużytecznych jak zanikające członki wieloryba, kiedy stoimy na łuku triumfalnym naszego doświadczenia, targani od czasu do czasu wątpliwościami, i patrzymy przed siebie na nieznany świat, wówczas, jak sądzę, nie pozostaje nam nic innego, jak zgodzić się ze stwierdzeniem Ulissea Tennysona i powtórzyć za nim: „Chodźmy, przyjaciele, nigdy nie jest za późno, by poszukać nowszego świata”.

Inspiracja do napisania niniejszego tekstu przyszła do mnie, kiedy czytałem ponownie jeden z odcinków cyklu *Markets of Change*, który ukazywał się w 1970 roku na łamach „Kaiser News”, publikowanego przez Kaiser Aluminum i Chemical Corporation, z Donem Fabenem jako redaktorem naczelnym. Był to jeden z najlepszych cykli, jakie miałem przyjemność czytać, i szczerze współczuję każdej osobie, która nie miała okazji się z nim zapoznać. Grafika i typografia były równie wspaniałe jak oryginalna treść uczonych tekstów. Tekst, który mam na myśli, zaczynał się następująco:

*Pewnego razu na naszej planecie wskutek ewolucji pojawił się organizm źle przygotowany do przetrwania. Nie potrafił biegać wystarczająco szybko, by móc uciekać przed swoimi wrogami. Kiedy został schwytany, jego zęby i pazury okazywały się lichą ochroną. Był za duży, by ukryć się pod liściem, i zbyt słaby, by wkopać się głęboko w ziemię. Aby przetrwać, musiał się chronić w jaskiniach, gdzie przy wejściu rozpalał ognisko, by odstraszało drapieżniki. Kiedy ogień zgasł, opisywana istota, by przeżyć choć najgroźniejszych wrogów, ciskała kamieniami. Miarę jej bezpieczeństwa stanowiła ilość drewna na ognisko, jaką była w stanie zebrać, oraz liczba kamieni, które znalazła i schowała w jaskini, żeby bronić się przed nocnymi zagrożeniami.*

Wszystkie inne stworzenia miały większe zęby i umiały szybciej biegać. Samotna wśród innych stworzeń na Ziemi istota zaczęła tworzyć narzędzia, by przeżyć. Ostatecznie to one rozstrzygnęły o jej przetrwaniu. Po pewnym czasie istota nauczyła się uprawiać jadalne rośliny jako uzupełnienie pożywienia, które zdobywała poprzez zbieractwo i łowiectwo. Jednak uprawa okazała się w najlepszym razie niepewnym źródłem pokarmu; zależała od pór roku, a tych nie dało się przecież kontrolować. Opisywana istota zaczęła więc robić zapasy z żywności, której nie zjadała. Miarą jej zabezpieczenia przed kaprysami natury stało się teraz to, ile zdołała wyhodować i przechować. Dobrobyt zaś miał charakter ilościowy: im więcej, tym lepiej. Od samego początku istotą powodował strach: strach przed bólem, strach przed śmiercią, strach przed tym, że nie wystarczy. Z czasem jej działania stały się jednak tak wydajne, że wygodniejsze okazało się symboliczne reprezentowanie przechowywanych dóbr za pomocą innych rzeczy, mniejszych i łatwiejszych do noszenia przy sobie — lub do wymiany.

Owe symbole, chociaż same w sobie, jako przedmioty, nieszczególnie cenne, zyskały wartość rzeczy, które reprezentowały. Ludzie zaś (czy też większość z nich) zajęli się nabywaniem i gromadzeniem tych symboli. Robili to nawet wtedy, gdy nie potrzebowali ich więcej do codziennego funkcjonowania. Symboliczne reprezentacje w pewnym sensie zastąpiły kamienie gromadzone niegdyś w jaskiniach z myślą o nadchodzącej nocy. Taki system umacniał się przez setki kolejnych pokoleń na przestrzeni tysięcy lat w drodze społecznej akceptacji, rytualizacji i akulturacji.

O tym, że taki styl życia niesie pewne zagrożenia, świadczyć może fakt, iż ci, którzy nie chcieli się przyłączyć do gromadzenia dóbr — Chrystus, Mahomet, Budda — stali się założycielami największych na świecie religii. Cóż, pomysł nie polega na tym, aby zupełnie zaprzestać gromadzenia kamieni, zwłaszcza jeśli mamy rodziny, o których chcemy i musimy myśleć teraz i w przyszłości. Pomysł polega na tym, aby gromadzić kamienie mądrze albo zwłaszcza współcześnie, zbierać ich raczej mniej niż więcej.

Niedawno uczestniczyłem w pewnej konferencji, podczas której jeden z doskonałych mówców powiedział, że dziewięćdziesiąt sześć procent Amerykanów nie ma niezależności finansowej. Przyczyny szerzenia się

ubóstwa w najbogatszym kraju świata są cztery. Po pierwsze, wysokie koszty życia. Chodzi o zmieniające się ceny i zarobki oraz o inflację. Po drugie, wysokie koszty wysokiego standardu życia. Filozofia konsumpcjonizmu i karty kredytowej, w ramach której miliony ludzi uganiają się jak opętani za rzeczami do kupienia, zamiast przeznaczyć te pieniądze w przynoszące dochód nieruchomości czy inne inwestycje. Po trzecie, wysokie podatki, mnogość podatków, piętrzące się podatki. Podatki, które sprawiają, że nasz realny dochód przypomina ostrzyżonego psa pasterskiego.

Oto rodzina po podwyżce płac zarabia 20 tysięcy dolarów rocznie. Mąż i żona są zachwyceni. Umyka im jednak, że wzrost wynagrodzenia miał miejsce wyłącznie ze względu na wzrost kosztów życia; zarazem wspomniana podwyżka przeniosła ich w nowe widełki podatkowe. Od teraz małżonkowie będą płacić wyższe podatki, co oznacza, że tak naprawdę podwyżka płac była żadna. Oni jednak nie zdają sobie z tego sprawy i przeprowadzają się do większego domu, podjąwszy decyzję o tym na podstawie „starej, dobrej” zasady przemnożenia swojego rocznego dochodu przez cztery. Uważają, że ich roczny dochód wynosi 20 tysięcy dolarów, podczas gdy tak naprawdę jest bliższy 12 tysiącom dolarów. Zaczynają żyć, jakby zarabiali 20 tysięcy dolarów rocznie, i jednocześnie starają się opłacić takie życie za pomocą 12 tysięcy dolarów. Dopiero wtedy orientują się, że znaleźli się w tak zwanej spirali wydatków: zaczynają pożyczać pieniądze w tym roku, aby zapłacić podatki za rok miniony. Następnie odkrywają, że muszą zapłacić tegoroczne podatki plus kwotę, którą pożyczili, plus kwotę, która jest potrzebna do utrzymania nowego, wyższego standardu życia bazującego na sumie, której tak naprawdę nie zarabiają. Kiedy to dodamy do wyższych kosztów życia (we wszystkich możliwych dziedzinach, począwszy od szkół i maszyn przez pielęgnację trawników po jaja i benzynę), młody dyrektor w garniturze od Brooks Brothers odkryje, że ostatnio bardzo się poci oraz że zdobył zupełnie nową umiejętność kłamania z szeroko otwartymi oczami w ciemności.

**WSKAZÓWKA DLA PRZEDSIĘBIORCY**

Czy wiesz, w jakich widełkach podatkowych się znajdujesz? Na pewno? W związku z ostatnimi zmianami w prawie podatkowym być może zechcesz prześledzić, ile tak naprawdę kosztuje Cię codzienność, lub skonsultować się z doradcą podatkowym, aby upewnić się, że rozumiesz, jak zmiany w prawie wpływają na Twoje życie. Kiedy wiesz, na czym stoisz, masz szansę podejmować lepsze decyzje biznesowe z myślą o przyszłości. Jak radzi Nightingale, poznaj swoje widełki podatkowe i nie żyj ponad stan.

Zatem numer jeden to wysokie koszty życia, numer dwa to wysokie koszty życia na wysokim poziomie, numer trzy to wysokie podatki, numer cztery to wysoki koszt *odchodzenia* [umierania] — wszystkie one zaś najpewniej sprawią, że pierwszy raz w swoim życiu staniesz twarzą w twarz z kosztami zatwierdzenia testamentu i z wilkami z rozmaitych urzędów w związku z podatkami od nieruchomości. Dawno temu wszyscy żyliśmy na wielkim pastwisku, gdzie mogliśmy swobodnie hasać, pracować, jeść i się rozmnażać. Pewnego razu rząd podzielił pastwisko na pół za pomocą podatku dochodowego. Następnie zostało ono podzielone jeszcze raz na pół i jeszcze raz, i jeszcze raz za pomocą kolejnych podatków. Nietrudno więc zrozumieć, dlaczego dziewięćdziesiąt sześć procent Amerykanów kończy jako ludzie splukani i pozbawieni złudzeń co do tego, jak grać w grę zwaną „zbieranie kamieni do swojej jaskini”.

To prawda, że niektórzy ludzie potrafią zbierać symboliczne reprezentacje, czyli pieniądze, nawet kiedy nie potrzebują ich więcej. Stanowią oni jednak mniej więcej połowę procenta całej populacji. (Wszak lepiej mieć kilka kamieni więcej, niż się potrzebuje, ponieważ nikt z nas nie wie na pewno, jak długo będzie żyć i jak długo będzie ich potrzebować; gorzej, jeśli ich nam zabraknie po sześćdziesiątym piątym roku życia, kiedy wciąż mamy przed sobą potencjalnie piętnaście do dwudziestu lat życia).

Pozwól, że postaram się omówić przykład takiej sytuacji, kiedy coś, co zdaje się wyglądać dobrze, może w rzeczywistości okazać się czymś

zupełnie innym. Załóżmy, że masz zainwestowane 10 tysięcy dolarów z procentem skumulowanym rzędu 10 procent — zgodzisz się, że jest to całkiem przyzwoita stopa zwrotu. Przynosi Ci to teoretycznie zysk w wysokości 1000 dolarów. Znajdujesz się jednak w widełkach 50-procentowego podatku, które obcinają tę kwotę o połowę, do 500 dolarów. Oprócz tego trzeba uwzględnić podatki federalne i stanowe, które zabierają kolejne 6 czy 7 procent, przez co zostaje Ci około 460 dolarów (przy czym i tak jesteśmy tutaj bardzo hojni). W zeszłym roku inflacja wynosiła 7 procent, zatem twój zysk netto, który miał wynosić 10 procent od 10 tysięcy dolarów, wynosi w rzeczywistości — uwaga — minus 2,5 procent. To, co wyglądało na znaczny zwrot z zainwestowanych pieniędzy, w rzeczywistości wepchnęło Cię w dołek. Właśnie dlatego większość ludzi pracujących w społeczeństwie amerykańskim ma ujemny przepływ gotówki. Zarobki nie gwarantują bezpieczeństwa. Tymczasem powinniśmy móc tak zainwestować wspomniane 10 tysięcy dolarów, aby naszą inwestycję wolno było odpisać od podatku, aby przynosiła ona dochód niepodlegający opodatkowaniu, aby przekładała się na oszczędności również niepodlegające opodatkowaniu i wreszcie aby szła w parze z możliwością korzystnie opodatkowanej wypłaty, kiedy ta okaże się potrzebna, ponieważ w grę wchodzi zyski kapitałowe. Mało tego, potrzebna jest nam przejrzysta metoda przekazywania nieruchomości po naszej śmierci, tak aby stawały się one inwestycjami akceptowanymi przez Urząd Skarbowy i mogły być źródłami dochodu dla zarządzających nimi spadkobierców.

Przed wszystkim jednak musimy uzyskiwać taki dochód, jaki jest nam potrzebny, aby zgromadzić konkretne, znaczne mienie. W tym celu musimy albo zwiększać nasze zarobki, albo zmniejszać nasze zachcianki, zgodnie z sugestią Benjamina Franklina. Musimy żyć w granicach wyznaczonych przez posiadane przez nas środki, jakiekolwiek by one były. Jeśli teoretycznie jesteśmy w stanie mieszkać w domu za 100 tysięcy dolarów, mieszkajmy w takim, który jest wart 50 tysięcy dolarów, i stosujmy dwupunktową zdroworozsądkową zasadę do wszystkiego, co kupujemy lub

co chcielibyśmy kupić. Zawsze, kiedy mamy zamiar coś kupić, postawmy sobie dwa pytania. Pierwsze: czy naprawdę tego czegoś potrzebuję? Czy jest mi to niezbędne? Drugie: czy mogę sobie na to pozwolić? Drugie pytanie powinno bazować na rzeczywistym rozumieniu, ile wynosi nasz realny dochód, czyli po zapłaceniu podatków, po uiszczeniu koniecznych opłat, po odłożeniu jakiejś kwoty z myślą o przyszłości.

Słyszałem kiedyś o lekarzu, który mimo wysokich dochodów stanął w obliczu nieuchronnego bankructwa. Tonął w długach, zalegał z zeszłorocznymi podatkami, a jednak żył ponad stan. Dzięki temu, że zaczął pracę z planerem finansowym, w ciągu dwóch lat uwolnił się od długów i zaraz po tym zaczął oszczędzać. Rzadko jest za późno, aby wyjść na prostą! Musimy jednak stale się pilnować, aby poziom naszego życia nie rósł wraz z postrzeganym wzrostem poziomu naszych dochodów, ponieważ ten ostatni nigdy nie jest wzrostem rzeczywistym, lecz odzwierciedla inflację i wpycha nas w coraz to nowe widelki wyższych podatków.

Albert Camus napisał w swoim dzienniku: „Swego rodzaju duchowy snobizm sprawia, że ludzie uważają, iż mogą być szczęśliwi bez pieniędzy”. A jeśli uważasz, że Camus nie ma racji, to sprawdź to kiedyś na sobie.

### **WSKAZÓWKA DLA PRZEDSIĘBIORCY**

Zastanów się przez chwilę, jak przedstawiony powyżej punkt widzenia Earla Nightingale'a można by przeszczepić na grunt współczesnego biznesu. Jak Twoja firma może służyć Twojej społeczności — oprócz tego, że dostarcza jej określone dobra czy usługi? Odpowiedzią może być przedsiębiorczość odpowiedzialna społecznie. Uwzględniając aspekt sprawiedliwości społecznej w swoim biznesie (w postaci wolontariatu, darowizn, sprzedaży produktów/usług oddziałujących społecznie), możesz nadal zarabiać i jednocześnie podkreślać potrzebę parytetu społeczno-ekonomicznego w swojej społeczności.

Ogden Nash napisał: „Niewątpliwie istnieją takie rzeczy, których nie da się nabyć za pieniądze, czy jednak ktokolwiek próbował kiedyś nabyć je bez pieniędzy?”.

Czego chcą i potrzebują ci, którzy starają się pomagać ubogim i upośledzonym społecznie? Chcą i potrzebują pieniędzy. Potrzebują pieniędzy federalnych i stanowych, lecz te pieniądze pochodzą od ciężko pracujących obywateli. Pochodzą z portfeli czy to pojedynczych osób, czy to całych firm, pochodzą z podatków. Musimy więc tworzyć nowe społeczności, budować lepsze szkoły, stwarzać czystsze warunki życia; musimy burzyć opanowane przez szczury, wyniszczające umysł, zabijające ducha skupiska ludzkich odpadów, które funkcjonują w dużych miastach, i zastępować je przestrzenią czystości i porządku. To z kolei da się zrobić wyłącznie za pomocą pieniędzy, jeszcze większych sum pieniędzy.

## **ROLA PIENIĘDZY W SPOŁECZEŃSTWIE I BIZNESIE**

G.B. Shaw wymienił siedem następujących grzechów głównych: jedzenie, ubranie, ogrzewanie, czynsz, podatki, przyzwoitość i dzieci. Nic innego nie może zdjąć tych siedmiu kamieni młyńskich z szyi człowieka, tylko pieniądze. Bez tego zaś duch ludzki nigdzie nie poszybuję. Tak, miliony ludzi żyją pod ciężarem ciąglej presji, są targani absurdalną ambiwalencją, że z pieniędzmi jest coś nie tak, że są one złe. Że myśleć o pieniądzach oraz o tym, jak zarabiać więcej, ba, jak zarabiać po prostu dużo, jest z jakichś względów niestosowne.

G.B. Shaw napisał także: „Pieniądze są zaiste najważniejsze na świecie, a każda zdrowa, odnosząca sukcesy jednostka, jak i także moralność całego narodu powinny bazować na tym właśnie fakcie”. Z kolei Logan Piershall Smith sformułował tę myśl następująco: „Naprawdę bardzo niewiele jest takich przykrości, jakkolwiek dotkliwych, na które w żaden sposób nie pomaga przyzwoity dochód”. Mít, który każe myśleć, że pieniądze są złe, został rzeszom ludzi wpojony przez tych, którym pieniędzy nie brakowało. „Niech oni będą biedni i głupi, wtedy my będziemy nadal bogaci” — brzmiał kiedyś slogan bogaczy. Współcześnie wiemy, że najlepszą rzeczą, jaka może się przydarzyć ludziom, wszystkim ludziom, jest dostatek, solidny, więcej niż wystarczający dochód.

Wiesz, że matka Karola Marksa powiedziała: „Byłoby znacznie lepiej, gdyby Karol, zamiast dużo pisać o kapitale, równie dużo go zdobył”? Najwyraźniej dobrze wiedziała, o czym mówi. Gdybyśmy wszyscy wyłącznie siedzieli pod drzewem, medytowali i dzielili się swoją mądrością z obcymi nam przechodniami albo wędrowali po kraju i nauczali, jak lepiej żyć bez współmałżonków, dzieci, kredytów hipotecznych, podatków, psów, szkół, opłat za leczenie, samochodów, ubrań, jedzenia, środków transportu czy klubów, nie musielibyśmy układać stosów kamieni w naszej jaskini. Lecz większość z nas zdaje się pragnąć tego wszystkiego, chociaż budzi w nas tak wiele obaw i pociąga za sobą tyle uciążliwych kosztów! Być może więc dobrym pomysłem jest poszukiwanie sposobów na to, by je zdobywać bez niepotrzebnego wyciskania z siebie siódmych potów i przedwczesnego wpędzania się do grobu.

Zgodnie z prawem sformułowanym przez C. Northcote’a Parkinsona praca się przeciąga tak, aby wypełnić cały czas przewidziany na jej wykonanie — i dotyczy to również organizacji. Na przykład w brytyjskiej marynarce wojennej, nawet kiedy liczba statków zaczęła maleć, liczba zatrudnionych cały czas rosła. Gdy imperium brytyjskie zaczęło się rozpadać, liczba zatrudnionych w brytyjskiej administracji cały czas rosła. (Zresztą liczba ta rośnie do dziś, chociaż imperium już nie istnieje). Ktoś kiedyś oszacował, że jeśli sprawy pozostaną na swoim kursie, to do roku 2195 wszyscy mieszkańcy Wysp Brytyjskich będą pracować dla rządu. Z kolei jeden z dużych amerykańskich banków przeprowadził badanie, z którego wynikało, że jeżeli trend z ostatnich dziesięciu lat się utrzyma, wszyscy mieszkańcy Stanów Zjednoczonych będą pracować dla rządu do roku 2049. Zarazem cały czas trwa koncentracja władzy ekonomicznej. Anthony Jay w swojej książce pod tytułem *Corporation Men* formułuje następujący wniosek: „Wydaje się prawie nieuchronne, że przed końcem stulecia większość majątku świata zachodniego będzie kontrolowana przez trzysta do sześćuset gigantycznych międzynarodowych korporacji. Sporna pozostaje tylko kwestia dokładnej ich liczby”.

## TWÓJ SAMOROZWÓJ

[W tym miejscu autor przechodzi od omawiania roli pieniędzy w zakresie samorozwoju do bardziej praktycznych, konkretnych przypadków]. Przedsiębiorcę można by opisać jako osobę, która zawodowo podejmuje ryzyko i zarządza firmą. W „Ethics”, międzynarodowym czasopiśmie poświęconym sprawom społecznym, politycznym i prawnym, wydawanym przez University of Chicago Press, przeczytałem artykuł pod tytułem *Kierkegaard, the Self and Ethical Existence* („Kierkegaard, »ja« i etyczna egzystencja”) autorstwa George’a J. Stacka ze State University of New York. W tekście tym znalazł się cytat właśnie z Kierkegarda, który powinien sprawić, że zatrzymamy się i pomyślimy: „Człowiek niczego nie boi się tak bardzo jak wiedzy o tym, jak wiele może zrobić i jak wielki może się stać”. Ponadto profesor Stack pisze, że człowiek, owszem, może zrezygnować ze zdobywania wiedzy o sobie, może żyć życiem bliżej niepoznanym, może popaść w moralną obojętność, lecz takie życie nie jest życiem osoby ani tym bardziej autentycznie żyjącego człowieka: „Odmowa przyjęcia odpowiedzialności za własne »ja« oznacza utratę możliwości bycia tymże »ja«. Poprzez poznawanie swojego prawdziwego »ja« bowiem w takim stopniu, w jakim jest to możliwe, człowiek bierze odpowiedzialność za to, kim dotąd był i kim może postanowić się stać. Wybór łączy różne aspekty »ja«, jednoczy i konsoliduje zróżnicowane, często sprzeczne ze sobą predyspozycje potencjalnego »ja«”. W innym miejscu George J. Stack pisze: „Jedna z najbardziej prymitywnych form autoizolacji uwidacznia się, kiedy jednostka robi to, co inni jej każą; »inni« to ważne dla niej, dominujące ją lub wywierające na nią silny wpływ osoby, które czasami ją zmuszają do robienia czegoś, czego ona świadomie robić nie chce”.

Być może powinniśmy poukładać sobie powyższe spostrzeżenia profesora Stacka. Po pierwsze, dzięki temu, że odnajdujemy samych siebie, mamy szansę się dowiedzieć, jak wiele jesteśmy w stanie zrobić, jak wielkimi możemy się stać. Swoją prawdziwą moc bowiem poznajemy nie poprzez odgrywanie ról, poprzez próby życia jak inni, życia cudzym, wtórnym

życiem, ale właśnie poprzez odnajdywanie samych siebie. Poprzez badanie i poznawanie siebie oraz poprzez przyjmowanie pełnej odpowiedzialności za własne życie. Rezygnacja z odpowiedzialności za swoje „ja”, jak pisze profesor Stack, pozbawia nas możliwości bycia sobą; tymczasem poprzez poznanie prawdziwego „ja” w takim stopniu, w jakim jest to możliwe, przyjmujemy odpowiedzialność za to, kim byliśmy dotąd i kim możemy się stać teraz na podstawie świadomego wyboru. Wybór bowiem łączy różne aspekty „ja”, jednoczy i konsoliduje zróżnicowane, często sprzeczne ze sobą predyspozycje potencjalnego „ja”.

Jedna z najbardziej prymitywnych form autoizolacji, czyli odcięcia się od prawdziwej osoby o ogromnym potencjale, jaką rzeczywiście jest każdy z nas, uwidacznia się, kiedy robimy to, co „oni” chcą, byśmy robili, chociaż świadomie wcale nie chcemy tego robić. W innym miejscu omawianego artykułu George J. Stack pisze o znaczeniu wyboru następująco: „Nie dywagujemy na temat prowadzenia własnego auta z jednego miejsca do drugiego, z pracy do domu. Po prostu to robimy z własnej woli”. Zdarzają się jednak szczególne momenty, kiedy stajemy w obliczu wyborów, o których wiemy, że pociągną za sobą istotne konsekwencje dla naszego życia. Możemy wtedy zapytać siebie: czy podążyć tą ścieżką kariery, czy tamtą? Czy żyć zgodnie z tymi kategoriami etycznymi, czy nie? Czy brać ślub, czy nie? Czy służyć w wojsku w czasie wojny, czy być jej obserwatorem? Czy wierzyć w Boga, czy nie? Oto przykładowe doniosłe dylematy, jakie można napotkać w życiu. Najważniejszy zaś pozostaje jednak wybór”.

Podczas gdy stanowczość afirmuje „ja” człowieka i jego indywidualności, niezdecydowanie będzie albo brakiem zdolności do dokonywania wyborów, albo niechęcią do decydowania połączoną z brakiem poważnego czy autentycznego zainteresowania, zaangażowania. Przypomina mi się znakomity cytat z pism Emersona: „Odwaga nadaje wszystkiemu zupełnie nowe oblicze”. Tylko wówczas, gdy wykazujemy się odwagą, by podejmować decyzje zgodne z naszymi autentycznymi wewnętrznymi wyborami, gdy bierzemy odpowiedzialność za własne decyzje, za swoje życie, odnajdujemy swoją prawdziwą moc.

Masa dobrze odżywionych i wygodnie żyjących ludzi, przedstawicieli naszej cywilizacji — pisze Mumford — przeżywa swoje życie w apatii emocjonalnej, odrętwieniu mentalnym, nijakości marzeń; ich życie jest wtórne: „Grecy mieli specjalną nazwę dla takiego bladego symulakrum prawdziwej egzystencji. Brzmiała ona: Hades”. Moim zdaniem można zaryzykować stwierdzenie, że ogromna większość ludzi tak naprawdę w ogóle nie żyje — w takim sensie, w jakim chcemy rozumieć słowo „żyć”. Przeżywa swoje życie niczym marionetki podwieszone na sznurkach do rąk tych, którzy nazywają się „oni”; tego, co „oni” mówią, tego, co „oni” myślą; tego, jak „oni” żyją.

George J. Stack przypomina nam stwierdzenie Sokratesa: „Absolutnie nie jest konieczne, by każdy stawał się człowiekiem”, oraz Kierkegarda: „Absolutnie nie jest konieczne ani nieuchronne, by każdy stawał się osobą lub zintegrowanym »ja«”. Akt wyboru nie tylko ma charakter indywidualizujący, ale także umożliwia jednostce wyrażanie i jednocześnie zdobywanie wolności. Prymitywna wolność, jaką dysponuje jednostka, jest wolnością możliwości. Kierkegaard jeszcze przed Williamem Jamesem podkreślał, że „wolność jest możliwa tylko w takim świecie, gdzie istnieje możliwość”.

## POSZUKUJ WOLNOŚCI OSOBISTEJ

Wolność nie jest — w przeciwieństwie do tego, co uważał Spinoza — uznaniem konieczności, lecz przejawia się i jest możliwa dzięki uznaniu konieczności i możliwości. Ludzie nie otrzymują w darze wolności jako takiej, lecz raczej możliwość jej urzeczywistniania. Ma ona postać ograniczonej wolności osoby kształtującej się pod wpływem różnych okoliczności, które pozostają poza jej kontrolą. Człowiek jest determinowany w swoim byciu, lecz determinuje w swoim stawaniu się. Uznanie własnego „ja” jako zdeterminowanego stanowi warunek umożliwiający realizację własnego „ja” jako posiadającego wolność wyboru spośród możliwości korzystnych dla siebie; rezygnacja z niej niesie ryzyko, że dana możliwość zostanie bezpowrotnie utracona. Uważam od dawna, że postępowanie w życiu w sposób zbyt ostrożny stanowi prawdopodobnie „najskuteczniejszy” na świecie

sposób na pozbanienie się wszystkich możliwości i na to, by skończyć, spóźniając się na własną łódź, rozmiijając się z samym sobą, tracąc moc.

Z powyższą koncepcją zgadzał się doktor Frederick S. Perls. Od dawna nie czytałem tak wciągającej, treściwej i odświeżającej książki jak jego *Terapia Gestalt!* Dzięki niej stałem się entuzjastą tej terapii [koncentruje się na osobistej odpowiedzialności i doświadczaniu chwili obecnej]. Na samym początku książki autor stwierdza: „Nie jest łatwo doświadczyć własnej śmierci, po czym się odrodzić”. Moim zdaniem przeżywamy coś takiego, kiedy wydobywamy się na tyle, na ile to możliwe, z fałszywego życia, które narzucają nam inni i nasze środowisko, oraz bierzemy odpowiedzialność za siebie i swoją przyszłość. W terapii Gestalt funkcjonuje następująca, znakomita moim zdaniem, medytacja: „Ja robię swoje, a ty swoje. Nie jestem na tym świecie po to, by spełniać twoje oczekiwania, a ty nie jesteś na tym świecie, by spełniać moje. Ty to ty, a ja to ja. I jeśli przypadkiem natrafimy na siebie, to wspianiale, jeśli nie, to nic nie można na to poradzić”.

Robert Louis Stevenson od dawna jest nie tylko moim ulubionym pisarzem, ale także wzorem człowieka. Ten znakomity autor, który zmarł przedwcześnie w wieku czterdziestu czterech lat, pomimo wątpliwości ciała i słabości zdrowia żył mocniej, podróżował więcej, pracował intensywniej i wykorzystał owocniej swój nieprzeciętny talent w tym krótkim okresie, który spędził na tej planecie, niż milion tak zwanych przeciętnych ludzi. Autor *Wyspy skarbów*, *Porwanego za młodu* czy *Doktora Jekylla i pana Hyde'a* napisał też kiedyś taki oto krótki esej:

*Odwaga i inteligencja to dwa atrybuty dobrego człowieka godne szczególnej pielęgnacji. Pierwsza i najważniejsza rola inteligencji polega na tym, byśmy rozpoznawali nietrwałość mienia w naszym życiu, a pierwsza i najważniejsza rola odwagi polega na tym, aby wspomniany fakt nas nie onieśmielał. Szczera i do pewnego stopnia karkołomna postawa cechuje człowieka, który — wcześniej nie sprawiający wrażenia szczególnie zaniepokojonego, a później nie tonący w cikliwych żalach nad przeszłością — jest dobrze przygotowany do życia na tym świecie. I to dobrze przygotowany nie tylko*

*do tego, aby być sobą, ale także aby być dobrym przyjacielem, dobrym obywatelem. Nie zwracamy się do tchórzów w drażliwych sprawach. Nie ma nic strasznierzego od paniki. Człowiek, który boi się najmniej o swoje truchło, ma najwięcej czasu, by zważać na innych. Jak tylko ostrożność zaczyna się rozwijać w mózgu niczym przerażający grzyb, pierwszy jej objaw stanowi paraliż wielkodusznych uczynków. Ofiara zaczyna się kurczyć duchowo; zaczyna przejawiać upodobanie do salonów z regulowaną temperaturą. Troska o jedno tylko istotne, swoje ciało i jedną duszę staje się tak absorbująca, że wszelkie dźwięki ze świata zewnętrznego cichną i nikną, kiedy tylko wpadną do salonu o regulowanej temperaturze.*

Stevenson formułuje w powyższych słowach kilka celnych obserwacji, nie uważasz? Pierwsza i najważniejsza dotyczy tego, że dwa atrybuty najbardziej godne pielęgnacji w dobrym mężczyźnie, w dobrej kobiecie to odwaga i inteligencja. Najistotniejsza rola inteligencji polega na tym, byśmy umieli rozpoznawać nietrwałość tego, czym dysponujemy w życiu, a więc abyśmy nie postępowali asekurancko. Nie ma sposobu, by wygrać tę grę. Przechodzenie przez życie na paluszkach nie zmieni jego ostatecznego wyniku. Gdy tylko w ludzkim mózgu pojawia się nadmierna ostrożność, wówczas zaczyna ona, niczym przerażający grzyb, paraliżować wielkoduszne uczynki. Ofiara zaczyna się kurczyć i tak dalej... Niektórzy ludzie tak bardzo się martwią o przyszłość, że zupełnie przestają się cieszyć tym, co dzieje się dziś.

## WYZBĄDŹ SIĘ STRACHU

Strach przed życiem jest „ulubioną” chorobą XX wieku. Za dużo ludzi obawia się jutra. Ich poczucie szczęścia stale zatruwają różnego rodzaju demony. Wielu boi się starości, przy czym zapomina, że nawet jeśli ich ciało straci na żywotności, to owa słabość może się przyczynić do ich rozwoju umysłowego i duchowego. Zamiast zadrećać się przeszłością i obawiać o przyszłość, próbujmy rozważać, jakie mamy możliwości. Jak ujął to Emerson: „Zapisz w sercu, że każdy dzień jest najlepszym dniem bieżącego roku. Żaden człowiek niczego właściwie nie uzyska, dopóki nie pojmie, że każdy dzień jest dniem sądu ostatecznego”.

Oto krótka lekcja od trzech wybitnych umysłów: Stevensona, Phelps'a i Emersona. Odwaga i inteligencja to dwa atrybuty szczególnie warte pielęgnowania z naszej strony. Nie postępujmy w życiu nazbyt ostrożnie. Człowiek, który boi się najmniej o swoje truchło, ma najwięcej czasu, by zważać na innych. Jest taka mała, zielona książeczka w miękkiej oprawce. Nosi tytuł *The Gospel of Emerson*. Jeśli przeczytasz ją uważnie w ciszy, przyniesie Ci cudowny nowy spokój i zrozumienie. Emerson był jednym z prawdziwie utalentowanych gigantów intelektualnych swoich czasów. Widział rzeczy ze wspaniałą jasnością, przenikał wzrokiem przez warstwy tego, co oczywiste i trywialne, by dotrzeć do jądra prawdy ukrytego wewnątrz.

Podczas lektury wspomnianej książeczki natknąłem się na taki oto wers na samym dole jednego z akapitów: „Ludzie pragną stabilizacji; dopóki jej nie osiągną, wciąż jest dla nich nadzieja”. Trzeba się nagłowić, aby je zrozumieć, ale jest to jedno z tych stwierdzeń, których prawdziwość wyczuwamy intuicyjnie. Chociaż zabiegamy o stabilizację i poczucie bezpieczeństwa, to jednak wiemy, że działamy najlepiej, jak umiemy, myślimy najlepiej, jak potrafimy, osiągamy tyle, ile jesteśmy w stanie i z całą pewnością więdziemy życie bardziej spełnione, kiedy tej stabilizacji nie zaznajemy. Jak ujmuje to Emerson: „dopóki jej nie osiągną, wciąż jest dla nich nadzieja”. Innymi słowy: niewielu z nas wie, co dla nas dobre. Istnieje pewien rodzaj poczucia bezpieczeństwa dostępny dla każdego; mamy go więcej, niż tak naprawdę nam potrzeba, lecz znajduje się ono wewnątrz nas, nie na zewnątrz. Można je znaleźć — owo prawdziwe poczucie rzeczywistego bezpieczeństwa — poprzez samorozwój jako kreatywnej, produktywnej istoty, jako kochającej i myślącej osoby. Nie może się ono znajdować poza nami. Jeśli nie czujemy się bezpieczni jako osoby, to będziemy tylko niepokoić się i zabiegać o jakikolwiek inny rodzaj poczucia bezpieczeństwa lub o stabilizację. Dlatego też zwykle walczymy najzacieklej o złudzenia, te zaś często przynoszą nam wiele rozczarowania w późniejszym życiu, kiedy ludzie siadają wkoło, przyglądają się sobie nawzajem i zastanawiają się, o co im dotychczas chodziło. Stabilizacja jest w porządku dla krów czy złotych rybek, a przynajmniej tak zakładam, choć nie mam co do tego

pewności, lecz zdaje się ona w ogóle nie służyć ludziom. Gdy jej zaznają, wówczas robią się nerwowi i kłótniwi, zaczynają warczeć na siebie nawzajem. Kiedy zaś doświadczają stabilizacji zbyt długo, tyją, zapuszczają się, zamykają w sobie, a na ich twarzach pojawia się niezadowolenie. Odkrywają wtedy, że właśnie to, o co tak długo zabiegali, nie jest wcale tym, czego rzeczywiście pragną. Ostatecznie bowiem liczy się radość czerpana z podróży i doceniana zwykle z perspektywy czasu. To właśnie podczas walki i zmagañ ludzie wzbijają się na wyżyny. „Dopóki jej nie osiągną, wciąż jest dla nich nadzieja”.

### WSKAZÓWKA DLA PRZEDSIĘBIORCY

Co nie pozwala Ci doświadczyć „stabilizacji” związanej z Tobą i Twoją podróżą ku sukcesowi? Być może to syndrom oszusta, przekonanie, że z jakichś powodów nie zasługujesz na sukces, że w jakiś sposób oszukujesz wszystkich wokół. Jak sobie z tym poradzić? Zacznij od wplecenia afirmujących nawyków w swoją codzienność. Każdego ranka powiedz sobie kilka życliwych słów. Albo codziennie (co miesiąc lub co rok) spisuj dwie, trzy rzeczy, które udało Ci się osiągnąć, aby móc zobaczyć czarno na białym rezultaty swoich wysiłków. Pozwól sobie ponosić porażki i jednocześnie akceptuj, że w każdym momencie jesteś dokładnie tam, gdzie masz być.

## CHCIEJ SŁUŻYĆ INNYM LUDZIOM

Życie na krawędzi, walka o cele, które nadal są dość odległe, wydobywają z ludzi to, co najlepsze — lub to, co najgorsze. Jeżeli są mądrzy, wydobywa to, co najlepsze. Jeśli zaś są ignorantami, może wydobyć to, co jest w nich najgorsze. Kiedy osiągamy stabilizację, ta rzadko wzbudza w nas jakiś szczególny entuzjazm. Emerson powiedział również: „Nikomu nie udało się osiągnąć niczego wielkiego bez entuzjazmu; zarazem czujemy największy entuzjazm, kiedy wciąż jeszcze nie zaznaliśmy stabilizacji”. Życie jest pełne paradoksów. Jeden z nich polega na tym, że chociaż ludzie pragną stabilizacji, to jednak „jest dla nich nadzieja”, dopóki jej nie osiągną.

Do telefonu pewnego znanego mi młodego dyrektora przyczepiona jest plakietka, na której widnieje zdanie: „Boże, pozwól mi być tak mądrym jak moi klienci”. W tej krótkiej i treściwej prośbie zawierają się ogromna dawka zdrowego rozsądku i wprost nieograniczone możliwości rozwoju. Jeśli istnieje jakieś podejście, które powszechnie spotyka się u osób zajmujących się jakąś formą obsługi klienta, to często ma ono następujący wydźwięk: „No dobra, durniu, co dla ciebie?”. Podejście to bazuje na błędnym założeniu, że skoro pracuję w tej branży, to wiem o niej wszystko, co trzeba wiedzieć, klient natomiast nie wie nic; w rezultacie jestem nieskończenie mądry, a klient, który właśnie się do mnie zbliża, jest nieskończenie głupi.

Nie chcę przez to powiedzieć, że wszyscy zajmujący się obsługą klienta myślą właśnie w ten sposób. Spory odsetek tych osób to świetni sprzedawcy, z którymi interesy robi się z prawdziwą radością, którzy zapadają nam w pamięć i do których wracamy, kiedy tylko możemy. Nie chcę się z nikogo naśmiewać, zwłaszcza ze sprzedawców czy doradców klienta. To częstokroć przełożony jest tym, który błędnie nie docenia opinii publicznej lub zakłada, iż większość ludzi jest najzwyczajniej głupia. Jakiś czas temu meldowałem się w motelu i wkrótce po dopełnieniu formalności wróciłem do recepcji z prośbą o zarezerwowanie dla mnie noclegu gdzie indziej. Recepcjonista spytał mnie, w czym problem, a ja odpowiedziałem po prostu: „Ten motel jest nie dość dobry”. Podróżowanie jest uciążliwe samo w sobie, bez konieczności nocowania w małym, brudnym pokoiku z prymitywnym prysznicem, z którego woda raz parzy, a raz mrozi, z płytkami i gipsem odpadającymi od ścian i sufitu. Najwyraźniej nie doceniali tam klienta lub uważali, że sprawują pełną kontrolę nad biznesem bez względu na to, czy klientowi się on podoba, czy nie. Tymczasem pierwszorzędną funkcją dowolnej organizacji jest pomagać ludziom, aby cieszyli się swoim jeszcze bogatszym życiem.

Niech ta krótka anegdota zostanie odlana z brązu i ustawiona w widocznym miejscu w firmie. Pierwszą i najważniejszą funkcją każdej organizacji jest pomagać ludziom w tym, aby cieszyli się swoim jeszcze bogat-

szym życiem. Jeśli organizacja nie spełnia tego kryterium, jej pracownicy powinni się zająć czymś innym. Definicja geniusza zakłada umiejętność myślenia w nietypowy sposób. Wszyscy przedsiębiorcy powinni każdego dnia zadawać sobie pytanie: „Jak możemy jeszcze lepiej obsługiwać naszych klientów?”. Tymczasem ci, którzy rzeczywiście stawiają sobie to pytanie na co dzień, łatwo zmieściliby się na tylnym siedzeniu volkswagena. Gdyby pozostali, zamiast skupiać się na kasie, do której trafia gotówka, bardziej koncentrowali się na obsłudze klienta, gotówka sama trafiłaby do kasy.

Nie wolno nam mylić przyczyn i skutków. Wystarczy, że zatroszczymy się odpowiednio o oferowane przez nas produkty lub usługi, a wszystko inne wskoczy na swoje miejsce. To kwestia czasu i wytrwałości. Nigdy jednak nie pozwalajmy sobie na niedoceniać klienta i jego naturalnego pragnienia jakości czy też wartości, jakie otrzymuje w zamian za swój czas i pieniądze. Przedsiębiorcy, którzy to uwzględniają, dobrze prosperują. Tak czy inaczej przytoczony powyżej krótki tekst — „Boże, pozwól mi być tak mądrym jak moi klienci” — stanowi świetną dewizę. Można by dodać do niej: „I służyć im tak, jakbym sam pragnął być obsługiwany, gdybyśmy zamienili się rolami”. Ponadto tego rodzaju nietypowe myślenie biznesowe może wnieść do firmy świeży, czysty oddech odnowy.

## URZECZYWISTNIAJ SWOJE POMYSŁY

Wszystko jest kwestią wyobraźni. Wilfred A. Peterson, autor *The Art of Living in the World Today* oraz dawny współpracownik czasopisma „Science of Mind”, przytoczył w swoim tekście następujący cytat z Feliksa Adlera: „Jestem wdzięczny za pomysł, który zrobił ze mnie użytkownika” i rozwinął tę myśl: „Miliony świetnych pomysłów krąży po świecie w oczekiwaniu, aż mężczyźni i kobiety wreszcie zrobią z nich użytek”. Aż ludzie gotowi włożyć swoje umysły, serca, dusze, oczy, uszy, dłonie, ręce i nogi wcielą je w życie. Nie brakuje pomysłów oczekujących na realizację; brak natomiast ludzi, którzy chcieliby je zrealizować. Pomysł na oświetlenie elektryczne zrobił użytek z Edisona. Pomysł na lot nad Atlantykiem zrobił użytek z Lindbergha. Pomysł na ocalenie Unii zrobił użytek z Lincolna. Pomysł

na wybudowanie szpitala w Afryce zrobił użytek z Schweitzera. Pomysł napisania *Chaty wuja Toma* zrobił użytek z Harriet Beecher Stowe. Pomysły robią użytek z ludzi, kiedy ci pracują na rzecz tych pomysłów, kiedy pozwalają się im zdominować i czynią je częścią samych siebie. Nie każdy pomysł musi wstrząsnąć światem; równie dobrze może mieć bardzo ograniczony zasięg, a jednak odegrać ogromną rolę, jak na przykład budowa nowej szkoły w lokalnej społeczności czy nowej świątyni. Istnieją tysiące pomysłów na projekty, które na mniejszą i większą skalę mogłyby się przyczynić do rozwoju ludzkości. Same pomysły jednak nie mają mocy sprawczej. Dopiero wykorzystane przez ludzi mogą zdziałać cuda.

Pomysł na pokój na świecie jest wspaniały, być może najwspanialszy, na jaki ludzie powinni się otworzyć i jaki powinni zrealizować. Pomysł na wojnę zdaje się być realizowany przez ludzi zdecydowanie za długo. Przyczynił się do śmierci milionów ludzi, zniszczył miasta, potrzaskał świat. Dajmy więc pochwycić się pomysłowi na pokój. Niech wejdzie w nasze serca, nasze krwiobiegi, nasze kości, niech stanie się częścią nas. Czekają od dawna, aby ludzie wreszcie zrobili z niego użytek.

Świetne pomysły napływają bez końca. I Ty więc pozwól jakiemuś dobremu pomysłowi zrobić z siebie użytek. Rozgłaszaj ten pomysł, pracuj nad nim, przybliżaj go innym, walcz o niego, sprzedawaj go. Pomóż mu się poprzez Ciebie urzeczywistniać. Moim zdaniem może on stać się Twoją małą wielką sprawą, jasno ukazującą tym, którzy pragną się czymś zająć i zaangażować w jakąś pracę, sposób, w jaki mogą nie tylko to coś znaleźć, ale także dać się porwać przez ideę większą od nich samych. Znajdź więc pomysł, który uważasz za interesujący czy nawet ekscytujący, i wskocz w niego z nogami, głową, rękami i sercem. Niech ta wspaniała idea robi z Ciebie użytek. Świetnym pomysłem może być choćby stworzenie, a następnie zarządzanie firmą najlepszą w swojej branży. Taki pomysł miał Marshall Field. Taką firmą może być między innymi doskonała restauracja, sklep ze sprzętem komputerowym, sieć supermarketów. Nie musisz dokonywać wielkich odkryć ani otrzymywać Pokojowej Nagrody Nobla. Firma będąca urzeczywistnieniem świetnego pomysłu odniesie znacznie większy

sukces niż firma funkcjonująca wyłącznie dla zysku. Podobnie jak kariera zawodowa w dowolnej branży: w sprzedaży, prawie, medycynie, rolnictwie. Osoba niesiona ideą większą od niej samej jest w stanie przenieść w swoim życiu niejedną górę! Świetny pomysł przypomina szeroką i wartką rzekę: kiedy go znajdziesz, wystarczy weń wskoczyć i popłynąć. On zaś poniesie Cię znacznie szybciej niż jakikolwiek inny środek transportu.

### **WSKAZÓWKĄ DLA PRZEDSIĘBIORCY**

Czy znajdujesz w sobie gotowość do urzeczywistnienia kolejnego świetnego pomysłu? Skrzyknij więc swój zespół na burzę mózgów. Opowiedz o swojej nowej koncepcji i zachęć zgromadzonych, aby wyobrazili sobie wszystko, co mogą zrobić, by ów wielki, nowy pomysł się zrealizował. Podczas burzy mózgów nie ma złych pomysłów — dyskutuje się wyłącznie o możliwościach. Pod koniec spotkania wybierz pięć najlepszych zadań/koncepcji/modeli, które wydają się wykonalne, i zacznij szkicować plan główny.

## **WYBIERZ WŁASNĄ DROGĘ**

Wydaje się, że we współczesnym świecie każdy musi wybrać jeden z trzech kierunków. Przyjmując, że uczestniczymy w zmianach bez precedensu w historii ludzkości, możemy uciekać od świata, pomagać w budowaniu lepszego świata lub po prostu trzymać się życia kurczowo w nadziei, że świat się nie rozleci akurat w latach naszego życia. A Ty, który kierunek wybierasz?

Wydaje się, że żyjemy w zupełnie nowej rzeczywistości, która często wymaga zupełnie nowych sposobów działania. Na razie odkryliśmy między innymi, że dostatek nie zaspokaja naszych pragnień, tylko generuje coraz to nowsze, jeszcze bardziej nienasycone, jeszcze trudniejsze do zaspokojenia. Być może w świecie idealnym nasze zachcianki byłyby konsekwentnie zaspokajane i tyle, w rzeczywistości jednak pozostają one nienasycone. Zatoszcz się o jedną, a dwie następne pojawiają się na jej miejscu. Człowiek jest jedyną tak skonstruowaną istotą. Gdy zaspokoi się potrzeby zwierzęcia,

wówczas ono zapada w spokojny sen, w pełni zadowolone. Nie dotyczy to jednak człowieka. Gdy zaspokaja się jego pragnienia, wówczas jego oczy już zaczynają wypatrywać nowych obiektów tęsknot. Jest to jeden z powodów, dla których nie widać końca potencjalnego rozwoju świata biznesu — co pod pewnymi względami jest dobre.

Ten sam świat technologii, który stworzył przerażające nas obecnie monstra — przeludnienie, zanieczyszczenie, wojny i przestępstwa — może je pomieścić, a nawet ostatecznie całkowicie się ich pozbyć. Jestem tego pewny. Branża technologiczna daje nam dokładnie to, czego chcemy, a następnie pozwala nam zobaczyć — jak ujął to pewien profesor z New York University — że choć niezadowolenie bywa przykrym uczuciem, to jednak prawdziwe katastrofy w ludzkim życiu biorą się stąd, że otrzymujemy to, czego chcemy. Ale tylko tymczasowo, w okresie bolesnego procesu dojrzewania człowieka.

Z trzech dostępnych nam kierunków — ucieczka, budowa i kurczowe trzymanie się życia połączone ze zgrzytaniem zębami — moim zdaniem większość z nas chce pomagać tworzyć nowy porządek. Każdy z nas może to robić między innymi poprzez przykładanie wagi do jakości we wszystkim, czym się zajmuje. Upraszczajmy więc nasze życie, ograniczajmy liczbę rzeczy, którym pozwalamy przyciągnąć naszą uwagę, i pilnujmy, aby były one dobrej jakości. Kiedy budujesz na jakości, stymulujesz długofalowy rozwój. Jeśli nie pozwolimy śmieciom pojawiać się w naszym życiu, to one z tego życia znikną. Jeśli zrezygnujemy z kupowania rzeczy, które uważamy za zbyt drogie, to ich ceny spadną. Jesteśmy w stanie poprzestać na tym, co mamy. Jeśli wszystkie domy na nowym osiedlu wyglądają identycznie i nie ma tam ani jednego drzewa, to nie kupujemy takich nieruchomości. I nie kupujemy niczego, co nie zostało zbudowane solidnie, by stać przez długie lata. Przyglądajmy się starannie i sprawdzajmy wszystkie rzeczy, zanim je wpuścimy do naszego życia. I co najważniejsze: pilnujmy, żeby wszystko, co robimy, było możliwie najwyższej jakości.

Nieżyjący już Ernest Holmes napisał coś, co warto, byśmy wszyscy sobie przypominali każdego ranka, zaczynając dzień:

*Odwieczny rozkaz natury brzmi: twórz lub giń. Zapotrzebowanie na konstruktywne działania i na silną frustrację jest jednakie. Nie wszyscy musimy działać lub myśleć tak samo, lecz każdy z nas powinien całkowicie się poddać impulsowi płynącemu z wnętrza, który nakazuje mu się realizować. Rzecz zwana życiem jest każdemu znana bardzo dobrze, tak samo jak choćby zależność przyczynowo-skutkowa. Zajmij więc swoje miejsce we wszechświecie bez lęku, ale i bez arogancji, za to w prostocie wiary i uwierz, że jesteś jednością z twórczym geniuszem nieustannego ruchu, z tym pierwotnym przepływem życia. Przynależysz do niego w takim samym stopniu jak słońce, ziemia, powietrze. Mówi Ci o tym coś wewnątrz Ciebie, jakby echo głosu rozlegającego się ze szczytu góry wewnętrznej wizji, jakby światło, którego początków nie widział żaden człowiek. Jakby impuls wychodzący z niewidzialnego źródła. Twój umysł jest ujściem, przez które twórcza inteligencja wszechświata dąży do spełnienia.*

Dobre, prawda? I krzepiące. Przywodzi mi na myśl wspaniałą cytata z Emersona o tym, że powinniśmy słuchać swojego wewnętrznego głosu: „Twórz lub giń, postępuj konstruktywnie albo się frustruj. Możemy się bać pracy, która czeka nas jutro. Ale jeszcze bardziej powinniśmy się bać czasów, kiedy nie będziemy mieć nic do zrobienia nazajutrz, kiedy nie będzie dla nas nic. Dlatego też twórzmy! Wnośmy to, co nowe, co lepsze, do naszej pracy, przez wzgląd na nas samych, ponieważ właśnie na tym polega tworzenie”.

Na świecie żyją przeróżni ludzie. Dziwacznicy, zepsuci, znudzeni, rozczarowani. Bezmysłni hedoniści, płytki poszukiwacze rozrywek. Ponurzy cynicy, dla których nie istnieje nic dobrego ani wartościowego. Najszcześliwsi na ziemi są jednak ludzie sami z siebie tworzący warunki korzystne dla tych, którym przyszło im służyć: szczęśliwe domy, smaczne posiłki, solidną edukację, lepsze zdrowie, radość, poczucie humoru, nowe budynki, produkty, usługi, lepszą pracę, realną pomoc, lepszy rząd. Gdziekolwiek oni się znajdują, sprawy przyjmują dobry obrót. Wkładają w swoją pracę coś z siebie; coś, co czyni ją lepszą. Mają konstruktywne podejście, są budowniczymi świata. Słuchają tej żelaznej struny, która wibruje głęboko w ich wnętrzu, o czym pisał Emerson.

Ernest Holmes powiada dalej: „Najwspanialszym darem, jaki może dać ci życie, jesteś ty”. Jesteś spontanicznym, samostanowiącym centrum życia w wielkim teatrze bycia, w wielkiej radości stawania się, gwarantem wiecznej ekspansji. Nie sposób prosić o jeszcze więcej i nie sposób jeszcze więcej otrzymać. Nie musisz kształtować własnego życia na wzór cudzego — zaufaj sobie. Uwierz w swój bezpośredni związek z życiem, a nie zawiedziesz się. Nie zwlekaj jednak. Czas na to, by zacząć, jest właśnie dziś. Miejsce, gdzie zacząć, jest właśnie tu.

## **PRZEDSIĘBIORCZE DZIAŁANIA W PUNKTACH**

### **Nastaw się na samorozwój**

Najbardziej satysfakcjonująca droga do sukcesu i spełnienia wiedzie przez dążenie do samorozwoju, o czym pisze Earl Nightingale w powyższym eseju. Ci, którzy są jednoznacznie szczęśliwi i odnoszą największe sukcesy, zanurzają się w samorozwoju oraz w głębokim zainteresowaniu życiem i relacjami. Poprzez poznawanie samych siebie czują zaciekawienie oraz żywią chęć do kształcenia się i samodoskonalenia. Pielęgnują przekonanie, że są w stanie się uczyć wtedy, kiedy mają w sobie gotowość do podjęcia związanego z tym ryzyka osobistego i zawodowego.

Poprzez doświadczenia życiowe, zarówno dobre, jak i złe, zyskujesz gotowość do działania i przyjmujesz aktywną postawę przekładającą się na wysiłki, które uzyskujesz, wyzwania, które podejmujesz, oraz sukcesy, które odnosisz. Postanawiasz nie czekać już dłużej na sukces czy szczęście. Idziesz naprzód i sprawiasz, że te się urzeczywistniają. Zaangażowanie w samorozwój jest pierwszym krokiem na drodze do urzeczywistniania tego, na czym Ci najbardziej zależy. Oto kilka istotnych elementów nastawienia na samorozwój.

### ***Poczucie „ja”***

Samorozwój zaczyna się od dogłębnej świadomości, kim jesteś, jakie wyznajesz wartości, jakie żywisz przekonania, jaki większy cel pragniesz osiągnąć. Prawdziwa satysfakcja zaś płynie wyłącznie ze spełniania swoich

marzeń. Życie, ludzie, firma bywają trudne, absorbujące, więc przypominaj sobie, że jesteś czymś więcej niż sumą cudzych opinii, i dalej dąż do tego, co dla Ciebie ważne.

Doświadczenia, jakie zbierasz w życiu, nabierają dla Ciebie znaczenia tylko wtedy, kiedy dążysz do tego, by je zrozumieć. Gorliwym uczniem życia jest ten, kto cały czas ma w sobie gotowość do nauki. Badaj więc, jak wykorzystać każde doświadczenie, jakie niesie życie, do pogłębiania wiedzy o sobie i do podejmowania lepszych decyzji w przyszłości. W miarę jak pogłębiasz rozumienie, kim jesteś, zyskujesz gotowość do tego, by zacząć planować, projektować i realizować wszelkie swoje cele.

### ***Poczucie ciekawości***

Aby Twoje życie wypełniały sukcesy, pielęgnuj w sobie zaciekawienie wszelkimi możliwościami, jakie niesie przyszłość. Warto pielęgnować w sobie ciągle pragnienie własnego rozwoju i kolejnych przeżyć. Ciekawość inspiruje do tego, by podejmować próby i popełniać błędy, czasem niezwykle bolesne, zarówno w życiu prywatnym, jak i w biznesie. Tak rozumiana rezyliencja jest owocem wyuczonej samodyscypliny, dzięki której potrafisz odsunąć swoje lęki na bok, by maksymalnie przeżywać wszelkie przygody, które towarzyszą sukcesom.

Ciekawość wzbudza pragnienie, by wiedzieć coraz więcej. Uaktywnia energię, dzięki której widzisz wszelkie sytuacje jako okazje do samorozwoju. Gdy podchodzisz do życia i biznesu, łaknąc przygód, wówczas nie ma takiej sytuacji (nawet najbardziej ograniczającej fizycznie czy ekonomicznie), której nie dałoby się wypełnić po brzegi zaciekawieniem, jak się ona rozwinie.

Bez ciekawości nie ma rozwoju.

### ***Poczucie kierunku***

Im bardziej się rozwijasz, tym silniejszą odczuwasz gorliwość w dążeniu do tego, na czym Ci zależy. Jasność co do kierunku, w jakim zmierzasz, ułatwia podejmowanie decyzji; dzięki niej rozwija się Twoja umiejętność

wskazywania priorytetów. Wiesz, które cele są ważne na krótszą metę, a które są niezbędne długofalowo. Poczucie kierunku przekłada się na Twoją koncentrację i efektywność.

Nic lepiej nie porządkuje podejmowanych wysiłków niż skupienie uwagi. Poczucie kierunku wzbudza zaangażowanie. Trudno jest bowiem zaangażować się w coś, do czego nie widzie widoczna droga lub co nie ma przewidywalnej przyszłości. Jeśli wypełniają Cię obawy i brakuje Ci jasności, nie uda Ci się wcielić w życie żadnego pomysłu. Samorozwój daje Ci poczucie kierunku, a więc i sprzyja zaangażowaniu w to, by osiągać pożądane cele.

### ***Poczucie konsekwencji***

Gdy wiesz, czego chcesz, wówczas łatwiej Ci zobaczyć korzyści płynące z podejmowania działań. Nawet kiedy zadania, które trzeba wykonać, nie są szczególnie przyjemne, lecz widać korzyści płynące z konsekwentnego podążania naprzód, łatwiej zmotywować się do podjęcia działań niezbędnych do osiągnięcia zamierzonych celów. Wiele prawdy kryje się w powiedzeniu: gdzie jest wola, jest i sposób.

Gdy dba się o rozwój osobisty, wówczas zawsze znajdzie się sposób na to, by wzbudzić w sobie konieczną wolę. Twoja wizja własnego sukcesu stanowi źródło inspiracji, by konsekwentnie iść dalej.

### ***Poczucie pilności***

Poczucie pilności inspiruje oraz zachęca do takiej pracy, jakby zależało od niej Twoje życie, zwłaszcza jeśli dysponujesz mniejszymi zasobami niż inni. Kiedy zaczynasz z gorszej pozycji, warto sięgać głęboko do swojego wnętrza, by robić postępy tak potrzebne do rozkwitania w przyszłości.

Poczucie pilności sprawia, że szybko się mobilizujesz, kiedy trzeba podjąć decyzję. Wychodzisz z kolein swojej rutyny i robisz coś inaczej. Motywuje Cię ono do uzyskiwania pożądanych rezultatów szybko i wydajnie, lecz nie eliminuje oceny. Jeśli bowiem chcesz widzieć efekty szybciej, musisz ocenić, które rozwiązania sprawdzają się, a które nie, by następnie

rezygnować z wysiłków, które okazały się próżne. Pamiętaj, że łatwiej kierować obiektem będącym w ruchu, dlatego jeśli zdasz sobie sprawę, że podjęta przez Ciebie decyzja okazała się kiepska, poczucie pilności pozwoli Ci sprawnie wprowadzić poprawki. Jeśli czekasz za długo, tracisz okazje i szansę.

### ***Poczucie rezyliencji***

Zarówno w życiu prywatnym, jak i w biznesie zdarzają się trudniejsze okresy. Kiedy taki czas nastanie, będą Ci potrzebne umiejętności oraz atrybuty pozwalające Ci skutecznie się uporać z kłopotami. Rozwój osobisty oczywiście nie obroni Cię przed wszelkimi przykrymi doświadczeniami, lecz z pewnością pomoże pokonać przeszkody, które nieuchronnie się pojawiają na Twojej drodze.

Rezyliencja uczy nigdy nie patrzeć na wyzwania jak na koniec świata. Daje cierpliwość, świadomość i siłę do tego, by iść dalej naprzód, nawet jeśli oznacza to całkowitą zmianę kursu.

Samorozwój pogłębia dojrzałość, by ufać, że wszystko się dzieje z jakiegoś powodu i po coś, co okaże się leżeć w Twoim interesie. Z tego rodzaju nastawieniem żadna przeszkoda Cię nie powstrzyma. Zyskasz większą pewność siebie, elastyczność oraz osobiste i interpersonalne umiejętności radzenia sobie z dowolnymi przeciwnościami, kiedy tak wspinasz się po drabinie sukcesu.

### ***Poczucie łączności***

Relacje z innymi ludźmi bywają mieczem obosiecznym. Mogą nas podnosić na duchu albo ciągnąć na dno. Kiedy dbasz o swój rozwój, uczysz się lepiej rozumieć, które relacje są warte inwestowania, a które należy zakończyć. Tego rodzaju samoświadomość daje Ci narzędzia do tego, by jak najlepiej korzystać z relacji, które wywierają pozytywny wpływ na Twoje życie, na Twoją firmę, na Twój szeroko rozumiany sukces.

Kiedy się nie uczysz, nie żyjesz. Warto więc zobowiązać się do inwestowania swojego najlepszego zasobu — siebie. Wielu ludzi czuje niechęć do

rozwoju osobistego, ponieważ postrzega go jako przejaw słabości czy też jako coś, co świadczy o braku umiejętności niezbędnych do odnoszenia sukcesów. Jeśli zakładasz, że masz już wszystko, nie zaznasz szczęścia, nie odniesiesz sukcesu. Ci, którzy osiągają w życiu i w biznesie najwięcej, dobrze wiedzą, że kluczem do zwycięstwa jest zdolność do zarządzania sobą w przeróżnych sytuacjach. Zdolność tę zaś uzyskuje się właśnie dzięki rozwojowi osobistemu.

# 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** 

Kto inny, jeśli nie Napoleon Hill, mógłby wiedzieć lepiej, że sukces znajduje się w zasięgu każdego z nas — również Twoim? Jego przykład — człowieka urodzonego w ubogiej rodzinie, który własnym wysiłkiem zapracował na miano prekursora i twórcy koncepcji rozwoju osobistego — dowodzi, że przy odpowiednim podejściu można osiągnąć swoje cele. Zainspiruj się życiem, a także poradami i wskazówkami Napoleona Hilla zawartymi w tej książce.

To zbiór esejów uczniów i współpracowników Napoleona Hilla. Ujęte w ich tekstach spostrzeżenia, wskazówki i cytaty to cenne źródło wiedzy i inspiracji, które pomoże Ci w rozwoju osobistym, realizacji planów i celów, wreszcie osiągnięciu sukcesu finansowego i zawodowego. To uniwersalna pozycja, do której możesz wracać zawsze, gdy poczujesz taką potrzebę — gwarantujemy, że za każdym razem wyniesiesz z lektury cenną wiedzę i nowe wartości!

## KSIĄŻKA ZAWIERA:

- *eseje uczniów i współpracowników Napoleona Hilla dotyczące szeroko pojętego rozwoju osobistego*
- *praktyczne wskazówki ułatwiające realizację celów*
- *sposoby na czerpanie z życia satysfakcji*
- *metody skutecznego rozwiązywania problemów*
- *informacje na temat budowania motywacji*
- *porady dla przedsiębiorców, menadżerów, sprzedawców*

**Napoleon Hill** — jedna z najważniejszych postaci filozofii rozwoju osobistego, uznawany za twórcę tej dyscypliny; jego wydane w 1928 roku dzieło *Prawa sukcesu* traktuje się jako pierwszą książkę w tej dziedzinie. Do dzisiaj jego twórczość stanowi inspirację dla milionów osób, a wciąż wznawiane publikacje cieszą się ogromną popularnością wśród czytelników.

Patronat merytoryczny:

**Napoleon Hill Foundation**

**onepress**



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



**HELION SA**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

**ebookpoint**

ISBN 978-83-283-9568-8



9 788328 395688

Cena: 49,90 zł