

NAPOLEON HILL

Prawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

UCZĄCE, PO RAZ PIERWSZY W HISTORII ŚWIATA, PRAWDZIWEJ FILOZOFII,
NA KTÓREJ ZBUDOWANY JEST KAŻDY OSOBISTY SUKCES.

Tom I SUPERUMYŚL

Tom II OKREŚLONY CEL GŁÓWNY

Napoleon Hill

Prawa Sukcesu

w szesnastu częściach

Uczące, po raz pierwszy w historii świata, prawdziwej filozofii,
na której zbudowany jest każdy osobisty sukces.

Tom I Superumysł

Tom II Określony Cel Główny

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera **fragment**
pełnej wersji pod tytułem:
"Prawa sukcesu"

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Wydawnictwo Złote Myśli sp.z.o.o](#)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright by Wydawnictwo [Złote Myśli](#) & Piotr Obmiński
rok 2009

Tytuł: Prawa sukcesu. Tom I i Tom II (fragment utworu)

Autor: Napoleon Hill

Tłumacz: Małgorzata Zaleska

Wydanie I

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Marcin Górniakowski

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMyśli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemyśli.pl

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

**Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.**

Zadedykowany panom:

Andrew Carnegie, który zasugerował napisanie tego kursu.

Henry'emu Fordowi, którego zadziwiające osiągnięcia stanowią podstawę praktycznie wszystkich szesnastu części tego kursu.

Edwinowi C. Barnesowi, Partnerowi biznesowemu Thomasa Alvy Edisona, którego bliska osobista przyjaźń trwająca ponad piętnaście lat pozwoliła autorowi „kontynuować” wobec całego mnóstwa różnych przeciwności oraz wielu chwilowych niepowodzeń napotkanych podczas przygotowywania niniejszego kursu.

SPIS

<u>Osobiste doświadczenie autora</u>	11
<u>Podziękowania autora za pomoc udzieloną mu w pisaniu tego kursu</u>	18
<u>Zawartość tej wstępnej części</u>	24

TOM PIERWSZY: SUPERUMYSŁ

<u>Superumysł</u>	33
<u>Potęga</u>	50
<u>Molekuły, atomy i elektrony</u>	53
<u>Wibrujący fluid</u>	59
<u>Psychologia spotkań odrodzeniowych</u>	76
<u>Znaczenie wykształcenia</u>	88
<u>Kto może najwięcej zyskać dzięki filozofii praw sukcesu?</u>	99
<u>Podsumowanie pierwszej części Kursu Praw Sukcesu</u>	105
<u>Sześciu twoich największych wrogów</u>	121

TOM DRUGI: OKREŚLONY CEL GŁÓWNY

<u>Ogólne wprowadzenie do części drugiej Praw Sukcesu</u>	137
<u>Określony Cel Główny</u>	177
<u>Instrukcje do stosowania zasad tej części</u>	212

Napoleon Hill

Część pierwsza SUPERUMYŚL

Potrafisz to zrobić, jeśli wierzysz, że potrafisz!

Sukces to w dużej mierze sprawa dostosowania samego siebie do ciągle zmieniającego się środowiska w którym żyjemy, w duchu harmonii i równowagi. Harmonia opiera się na rozumieniu sił tworzących nasze środowisko; dlatego ta książka jest w rzeczywistości kursem-projektem, który można realizować aż do szczęśliwego końca, ponieważ pomaga uczącemu się interpretować, rozumieć i optymalnie wykorzystywać siły życiowe z naszego otoczenia.

Zanim zaczniesz czytać kolejne części tworzące ten kurs *Praw Sukcesu*, powinieneś wiedzieć coś o jego historii. Powinieneś dokładnie wiedzieć, co ten kurs obiecuje tym, którzy będą się go uczyć, dopóki nie przyswoją sobie praw i zasad, na których jest oparty. Powinieneś znać zarówno jego ograniczenia, jak i możliwości, które daje jako pomoc w Twej walce o miejsce na ziemi.

Z rozrywkowego punktu widzenia kurs *Praw Sukcesu* nie byłby żadną konkurencją dla większości miesięczników typu „Co za historia!”, jakich pełno się dziś sprzedaje.¹

Kurs ten został stworzony dla poważnie myślących osób, które poświęcą co najmniej część swojego czasu sprawie odniesienia sukcesu w życiu. Autor kursu *Praw Sukcesu* nie miał zamiaru rywalizować z ludźmi piszącymi w celu czysto rozrywkowym.

Cel autora podczas przygotowywania tego kursu był dwojaki, a mianowicie: po pierwsze – pomóc sumiennym uczniom odnaleźć własne słabości; po drugie zaś – pomóc im stworzyć KONKRETNY PLAN przełamania ich.

¹ „Dziś” tj. za życia autora, czyli w latach 1883-1970.

Napoleon Hill

Ludzie, którzy odnieśli największe sukcesy, musieli naprawić pewne słabe punkty własnej osobowości, zanim zaczęli te sukcesy odnosić. Największymi z tych wad, stojących między człowiekiem a sukcesem są: NIETOLERANCJA, ZACHŁANNOŚĆ, CHCIWOŚĆ, ZAZDROŚĆ, PODEJRZLIWOŚĆ, CHEĆ ZEMSTY, EGOTYZM, ZAROZUMIAŁOŚĆ, CHEĆ ZBIERANIA TAM, GDZIE SIĘ NIE POSIAŁO OŹĄZ NAWYK WYDAWANA WIĘCEJ NIŻ SIĘ ZARABIA.

Wszystkie te powszechnie plagi ludzkości oraz wiele innych tu nie wymienionych, są tak opracowane w kursie *Praw Sukcesu*, że każda w miarę inteligentna osoba będzie w stanie opanować je przy niewielkim tylko wysiłku i niewygodzie.

Powinieneś wiedzieć na samym starcie, że kurs *Praw Sukcesu* dawno już wyszedł z fazy eksperymentalnej, że ma już na swoim koncie osiągnięcia warte poważnej uwagi i analizy. Powinieneś też wiedzieć, że kurs ten został zbadany i zaaprobowany przez kilka najpraktyczniejszych umysłów naszego pokolenia.

Kurs *Praw Sukcesu* był początkowo używany jako wykład, który jego autor wygłaszał niemal w każdym mieście i wielu mniejszych miejscowościach Stanów Zjednoczonych, przez okres ponad siedmiu lat.² Może byłeś jedną z wielu setek tysięcy osób, które wysłuchały tego wykładu.

Podczas owych wykładów autor miał asystentów rozmieszczonych wśród publiczności w celu interpretowania reakcji słuchaczy, dzięki czemu dokładnie poznał wpływ, jaki jego wykłady wywierały na ludzi. W wyniku tych obserwacji i analiz do kursu wprowadzano wiele zmian.

Pierwsze wielkie zwycięstwo kursu *Praw Sukcesu* odniósł, kiedy autor wykorzystał go jako podstawę szkolenia, które zastosowano dla armii 3000 sprzedawców. Większość tych ludzi nie miała żadnego

² *Prawa Sukcesu* opublikowano w 1928; można przypuszczać, iż wykłady odbywały się w latach 1920-1927, a następnie wydał je w formie książki.

wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży. Dzięki temu szkoleniu byli w stanie zarobić ponad milion dolarów (\$ 1 mln) dla siebie i zapłacić \$ 30 000 autorowi za jego usługi, trwające około sześciu miesięcy³.

Jednostki i niewielkie grupy sprzedawców, które odniosły sukces z pomocą tego kursu, są zbyt liczne, by je wspomnieć w tym Wstępie, ale ich liczba jest naprawdę wielka, zaś korzyści zaczerpnięte przez nich z kursu były wyraźne.

Filozofię *Praw Sukcesu* zaprezentowano nieżyjącemu już Donowi R. Mellettowi, poprzedniemu wydawcy gazety „Canton (Ohio) Daily News”, który wszedł w spółkę z autorem kursu i przygotowywał się do rezygnacji z wydawania gazety, by zająć się biznesowym zarządzaniem sprawami autora. Niestety został on zamordowany 16 lipca 1926 roku.

Przed swą śmiercią Don R. Mellett uzgodnił z sędzią Elbertem H. Garym, który wówczas był Prezesem Rady Nadzorczej korporacji United States Steel, że kurs *Praw Sukcesu* będzie przedstawiony każdemu pracownikowi tej korporacji, co będzie kosztowało w sumie około \$ 150 000. Plan został wstrzymany z powodu śmierci sędziego Gary'ego, ale dowodzi on, iż autor kursu *Praw Sukcesu* stworzył plan kształcenia o trwałej wartości. Sędzia Gary miał szczególne przygotowanie do oceny wartości takiego kursu, a fakt, że przeanalizował filozofię *Praw Sukcesu* i zamierzał zainwestować w to ogromną sumę \$ 150 000, jest dowodem słuszności wszystkiego, co na temat kursu się mówi.

W tym ogólnym Wstępie do kursu zauważysz kilka terminów technicznych, które może nie będą dla Ciebie jasne. Niech Cię to nie martwi. Nie próbuj zrozumieć tych terminów przy pierwszym czytaniu. Staną się jasne, kiedy przeczytasz resztę kursu. Cały ten Wstęp ma być tylko tłem dla pozostałych szesnastu części kursu i tak go

³ Warto przypomnieć, że tamte dolary z początku wieku były warte wielokrotnie więcej od obecnych.

należy czytać. Nikt Cię nie będzie z tego Wstępu egzaminował, jednak powinienś przeczytać go wiele razy, jako że za każdym czytaniem zdobędziesz tu myśl czy pomysł, którego nie zdobyłeś przy wcześniejszych czytaniach.

We Wstępie tym znajdziesz opis nowo odkrytego prawa psychologii, stanowiącego kamień węgielny wszelkich nadzwyczajnych osiągnięć osobistych. To prawo zostało przez autora nazwane „**SUPERUMYSŁEM**”, co oznacza umysł, który rozwinął się dzięki harmonijnej współpracy dwojga lub więcej ludzi, którzy sprzymierzają się w celu zrealizowania jakiegokolwiek zadania.

Jeśli zajmujesz się sprzedażą, powinienś eksperymentować z koncepcją „**SUPERUMYSŁU**” w swej codziennej pracy. Zostało stwierdzone, że grupa sześciu lub siedmiu sprzedawców potrafi wykorzystać to prawo tak skutecznie, że ich sprzedaż wzrasta do całkiem niewiarygodnych proporcji.

Ubezpieczenia na życie uważa się powszechnie za rzecz absolutnie najtrudniejszą do sprzedawania ze wszystkiego, co się w ogóle sprzedaje. Nie powinno tak być z czymś ogólnie uznanym za niezbędne, a jednak jest. Mimo to, grupa pracowników firmy Prudential Life Insurance Company sprzedających głównie niewielkie polisy, sprzymierzyła się, by wśród przyjaciół eksperymentować z prawem „**SUPERUMYSŁU**”. Skutek był taki, że każdy członek tej grupy w ciągu pierwszych trzech miesięcy sprzedał więcej polis, niż przez cały poprzedni rok.

To, co z pomocą owej zasady potrafi osiągnąć każda dosłownie niewielka grupa inteligentnych sprzedawców, którzy nauczyli się wykorzystywać „**SUPERUMYSŁ**”, wprowi w osłupienie nawet ludzi najbardziej optymistycznych i obdarzonych najbujniejszą wyobraźnią.

To samo można powiedzieć o innych grupach handlowców sprzedających towary bardziej namacalne od ubezpieczeń na życie. Miej to w pamięci, czytając Wstęp do kursu *Praw Sukcesu*, a całkiem praw-

Napoleon Hill

dopodobne, iż sam ten Wstęp może dać Ci wystarczająco wiele, by zmienić dalszy bieg Twego życia.

To osobowości zaangażowane w dany biznes przesądzają o sukcesie tego biznesu. Zmień te osobowości tak, by stały się miłsze i atrakcyjniejsze dla klientów, a biznes będzie kwitł. W każdym z wielkich miast Ameryki można w wielu sklepach kupić towary tego samego rodzaju i jakości, a jednak zawsze znajdziesz tam jeden wyjątkowy sklep, mający większe obroty od wszystkich pozostałych. Powodem zaś tego jest fakt, że sklep ten opiera się na jakiejś osobie czy osobach, które zadbały o osobowość pracowników mających kontakt z klientami. Ludzie kupują osobowość całkiem tak samo jak kupują produkty i niewykluczone, że bardziej na nich wpływają osobowości, z którymi wchodzi w kontakt, niż towary.

***Nikt nie ma szansy osiągnięcia trwałego sukcesu,
zanim nie spojrzy w lustro,
by znaleźć prawdziwą przyczynę wszystkich swych błędów.***

Napoleon Hill

Ten kurs pokaże, krok po kroku, jak rozwinąć taką osobowość.

Część po części, oto kompletna lista rzeczy, których osiągnięcia możesz się spodziewać po kursie *Szesnastu Praw Sukcesu*:

1. OKREŚLONY CEL GŁÓWNY nauczy Cię, jak oszczędzić energię, którą większość ludzi marnuje na szukanie odpowiedniego dla siebie zajęcia. Ta część pokaże Ci, jak raz na zawsze skończyć z brakiem życiowego celu i skieruje Twój umysł i serce w jakimś konkretnym, dobrze przemyślanym kierunku, który będzie tym życiowym celem.

2. PEWNOŚĆ SIEBIE pozwoli Ci opanować sześć podstawowych lęków, które są przekleństwem każdego z nas: lęku przed Biedą, lęku przed Chorobą, lęku przed Starością, lęku przed Krytyką, lęku przed

Utratą czyjejs Miłości i lęku przed Śmiercią. Nauczyci Cię też różnicy między egotyzmem a prawdziwą pewnością siebie, opartą na konkretnej, gotowej do użycia wiedzy.

3. NAWYK OSZCZĘDZANIA nauczy Cię, jak uporządkować rozdzielanie Twoich dochodów w ten sposób, aby określona ich część się stale akumulowała, tworząc w ten sposób jedno z największych znanych źródeł osobistej potęgi. Nikt nie może odnieść sukcesu w życiu, nie oszczędzając pieniędzy! Od tej reguły nie ma wyjątków i nikt od niej nie ucieknie.

4. INICJATYWA I PRZYWÓDZTWO pokaże Ci, jak możesz stać się prowadzącym zamiast prowadzonym w swojej wybranej sferze działania. Rozwinie w Tobie instynkt przywódcy, który stopniowo znacznie Cię wznosić na szczyty we wszystkich przedsięwzięciach, w których będziesz brał udział.

5. WYOBRAŹNIA rozbudzi Twój umysł tak, że będziesz kreować nowe idee i rozwijać nowe plany, które pomogą Ci osiągnąć Twój Określony Główny Cel. Ta lekcja nauczy Cię, jak „budować nowe domy ze starych cegieł”. Nauczyci Cię, jak tworzyć nowe idee ze starych, dobrze znanych koncepcji, oraz jak stosować stare pomysły w całkiem nowy sposób. Już ta jedna lekcja stanowi ekwiwalent bardzo praktycznego kursu sprzedaży, i z całą pewnością okaże się istną kopalnią złota wiedzy dla każdego, kto ją weźmie na serio.

6. ENTUZJAZM pozwoli Ci „zarazić” każdego, z kim wejdiesz w kontakt, zainteresowaniem Tobą i Twoimi ideami. Entuzjazm jest podstawą Miłej Osobowości, zaś taką właśnie osobowość musisz mieć, aby nakłonić innych do współpracy z Tobą.

7. SAMOKONTROLA to „koło zamachowe”, za pomocą którego kontrolujesz swój entuzjazm i kierujesz go tam, gdzie chcesz, aby Cię doprowadził. Ta lekcja nauczy Cię, w najbardziej praktyczny sposób, jak stać się „panem swego losu, kapitanem swej duszy”.

8. **NAWYK ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ** jest jedną z najważniejszych części w całym kursie *Praw Sukcesu*. Nauczy Cię ona, jak wykorzystać Prawo Zwiększających Się Wpływów, które w końcu zapewni Ci wpływy pieniędzy o wiele większe niż wartość usług, jakie wykonałeś. Nikt nie zdoła stać się prawdziwym liderem w jakiegokolwiek dziedzinie życia, nie praktykując nawyku wykonywania więcej pracy oraz lepszej pracy, niż to, za co mu płacą.

9. **MIŁA OSOBOWOŚĆ** to „punkt podparcia”, na którym położysz „łom” swoich wysiłków, a kiedy go inteligentnie podeprzesz, umożliwi Ci usunięcie góry przeszkód. Ta jedna część stworzyła masę znakomitych sprzedawców. Potrafiła w jeden dzień stworzyć liderów. Nauczy Cię, jak zmienić swoją osobowość, abyś umiał się dostosować do każdego środowiska i do każdej innej osobowości w taki sposób, aby je łatwo zdominować.

10. **PRECYZYJNE MYŚLENIE** stanowi jeden z fundamentów trwałego sukcesu. Ta część nauczy Cię, jak odseparować „fakty” od zwykłych „informacji”. Nauczy Cię, jak podzielić znane Ci fakty na dwie klasy: te „ważne” i te „nieważne”. Nauczy Cię, jak określić, co jest „ważnym” faktem. Nauczy Cię, jak budować konkretne plany działania w każdej dziedzinie życia, na bazie **FAKTÓW**.

11. **KONCENTRACJA** nauczy Cię, jak skupiać uwagę na jednym temacie na raz, aż do chwili, kiedy stworzysz praktyczne plany opanowania tego tematu. Nauczy Cię, jak sprzymierzać się z innymi ludźmi w taki sposób, byś mógł wykorzystywać całą ich wiedzę jako wsparcie dla Twoich własnych planów i zamiarów. Da Ci to praktyczną, gotową do użycia wiedzę o siłach wokół Ciebie oraz ukaże, jak je okiełznać i wykorzystać do poparcia Twoich własnych interesów.

12. **WSPÓŁPRACA** nauczy Cię wartości działania zespołowego we wszystkim, co robisz. W tej części nauczysz się stosować prawo **SUPERUMYŚLU**, opisane w tym Wstępie i w **CZĘŚCI DRUGIEJ** tego kursu. Pokaże Ci, jak skoordynować swoje własne wysiłki z wysiłkami in-

nych, tak aby wyeliminować tarcia, zazdrość, konflikty, zawiść i chciwość. Nauczysz się, jak wykorzystywać wszystko, czego nauczyli się inni ludzie o pracy, w którą jesteś zaangażowany.

13. KORZYSTANIE Z NIEPOWODZEŃ nauczy Cię, jak tworzyć stopnie do sukcesu ze wszystkich przeszłych i przyszłych błędów i niepowodzeń. Nauczy Cię różnicy między „porażką” i „chwilowym niepowodzeniem” – różnicy bardzo wielkiej i bardzo ważnej. Nauczy Cię, jak wyciągać korzyści z niepowodzeń własnych i niepowodzeń innych ludzi.

14. TOLERANCJA nauczy Cię, jak uniknąć strasznych skutków uprzedzeń rasowych i religijnych, które są życiową porażką milionów ludzi, pozwalających się wciągnąć w głupie kłótnie na takie tematy, zatruwając w ten sposób swoje umysły i zamykając drzwi przed rozumem i obiektywną analizą. Ta część jest bliźniaczką części o PRECYZYJNYM MYŚLENIU, ponieważ nikt nie zdoła myśleć precyzyjnie, nie będąc tolerancyjnym. Nietolerancja zamyka księgę Mądrości i pisze na jej okładce „Finis! Już to wszystko wiem!” Nietolerancja czyni wrogów z tych, którzy powinni być przyjaciółmi. Niszczy okazje i napęłnia umysł zwątpieniem, podejrzliwością i uprzedzeniami.

15. STOSOWANIE ZŁOTEJ ZASADY nauczy Cię, jak używać tego wielkiego, uniwersalnego prawa ludzkiego zachowania w taki sposób, żeby łatwo uzyskać harmonijną współpracę każdej jednostki i grupy ludzi. Niezrozumienie prawa, na którym opiera się filozofia Złotej Zasady, stanowi jedną z głównych przyczyn porażek milionów ludzi, którzy pozostają w nędzy, biedzie i niedostatku całe swoje życie. Część ta nie ma nic wspólnego z jakąś religią czy sekciarstwem, tak jak żadne inne części zawarte w tym kursie.

ZNACZENIE WYKSZTAŁCENIA

Długo istniało powszechne błędne rozumienie słowa „edukować”. Słowniki nie pomagały wcale, ponieważ definiowały słowo „edukacja” jako akt przekazywania wiedzy.

Słowo „edukować” pochodzi z łacińskiego *educō*, to znaczy 'rozwijać OD WEWNĄTRZ; wydobywać, wyciągać, rosnąć poprzez UŻYWANIE'.

Natura nienawidzi bezczynności pod każdą postacią. Daje ciągłość życia tylko tym elementom, które są w użyciu. Zawiąż jedno ramię albo którąkolwiek z części ciała, a wkrótce wkradnie się atrofia i ucieknie z niego życie. Odwróć ten porządek, dodaj ramieniu pracy więcej niż zwykle – np. daj mu jak kowalowi kuć żelazo cały dzień – a ramię stanie się silniejsze (rozwinęte od wewnątrz).

Potęga wyrasta ze ZORGANIZOWANEJ WIEDZY, ale uwaga: wyrasta „z niej” poprzez stosowanie i używanie!

Człowiek może stać się chodzącą encyklopedią wiedzy bez żadnej potęgi czy wartości. Wiedza ta stanie się potęgą tylko w takim stopniu, jak będzie zorganizowana, sklasyfikowana i zatrudniona do działania. Wielu z najbardziej wykształconych ludzi świata posiadało mniej wiedzy ogólnej niż inni, których znano jako głupców. A różnica między nimi była taka, że ci pierwsi używali posiadanej przez siebie wiedzy, a ci drudzy nie robili nic takiego.

SZUKAJ rady ludzi, którzy powiedzą Ci prawdę o Tobie, nawet jeśli boli Cię to słyszeć. Same pochwały nie przyniosą poprawy, której Ci trzeba.

Osoba „wykształcona” to taka, która wie, jak zdobyć wszystko, czego jej potrzeba poprzez dążenie do swojego głównego CELU w życiu,

Napoleon Hill

nie łamiąc praw innych ludzi. Może być niespodzianką dla wielu tak zwanych „uczonych” ludzi, kiedy dowiadują się teraz, iż nawet nie zbliżyli się do posiadania cech osoby „wykształconej”. Może także być niespodzianką dla wielu, którym się wydaje, że są za mało wykształceni, kiedy dowiedzą się, iż są dobrze „wykształceni”.

Odnoszący sukcesy prawnik to niekoniecznie ten, który zapamiętuje największą ilość przepisów prawnych. Przeciwnie, odnoszący sukcesy prawnik to taki, który wie, gdzie odnaleźć zasadę prawną i szereg opinii popierających tę zasadę prawną, która pasuje bezpośrednio do prowadzonej przez niego sprawy.

Inaczej mówiąc, dobry prawnik to ten, który wie, gdzie coś znaleźć wtedy, kiedy tego potrzebuje.

Ta zasada stosuje się z jednakową siłą do spraw przemysłu i biznesu.

Henry Ford ukończył ledwie trochę klas szkoły podstawowej, a jednak jest jednym z najlepiej „wykształconych” ludzi na świecie, ponieważ zdobył umiejętność takiego łączenia praw natury i ekonomii, nie mówiąc o umysłach ludzi, że posiada moc zdobycia wszystkiego, czego zapragnie spośród rzeczy materialnych.

Parę lat temu podczas wojny pan Ford wytoczył proces przeciw „Chicago Tribune”, oskarżając tę gazetę o publikację oszczerczych stwierdzeń o nim. Jednym z tych stwierdzeń było, iż Ford to „ignoramus”, to znaczy nieuk, a do tego pacyfista.

Kiedy sprawa trafiła do sądu, prawnicy „Tribune” próbowali udowodnić, przy „pomocy” samego Forda, że ich stwierdzenie było prawdą: że faktycznie jest nieukiem. W tym celu przepytali go skrupulatnie ze wszystkich możliwych przedmiotów.

Jedno z pytań, jakie zadali, brzmiało:

– Ilu żołnierzy wysłali Anglicy do zdużenia powstania kolonii amerykańskich w 1776 roku?

Z cierpkim uśmiechem na twarzy Ford odpowiedział nonszalancko:

– Nie wiem, ilu dokładnie, ale słyszałem, że było ich dużo więcej niż tych, którzy potem wrócili do domu.

Po tym nastąpił głośny śmiech sędziego, ławy przysięgłych, ludzi na sali, a nawet sfrustrowanego prawnika, który to pytanie zadał.

Tę linię pytań kontynuowano przez ponad godzinę. Ford cały czas zachowywał stoicki spokój, pozwalając „szczwanym lisom” strony przeciwnej bawić się z nim, aż wreszcie miał tego dość. W odpowiedzi na szczególnie nieznośne i obraźliwe pytanie, Ford wyprostował się, wskazał palcem na pytającego prawnika i odpowiedział:

– Gdybym naprawdę chciał odpowiedzieć na to głupie pytanie, które pan mi teraz zadał, albo na którekolwiek inne z pytań, jakie mi pan wcześniej zadawał, pragnę przypomnieć panu, iż nad moim biurkiem wisi rząd elektrycznych guzików, a przyciskając odpowiedni z tych guzików, mógłbym wezwać ludzi, którzy podaliby mi poprawną odpowiedź na wszystkie pytania zadane tu dziś przez was oraz na wiele innych pytań, których z braku inteligencji nie umiecie ani zadać, ani odpowiedzieć na nie. A teraz zechce mi pan łaskawie wyjaśnić, dlaczego miałbym zaśmiecć sobie umysł masą bezużytecznych szczegółów i odpowiadać potem na każde pytanie zadane mi przez każdego głupca, kiedy mam wokół siebie ekspertów i oni dostarczą mi wszelkich faktów, jakich potrzebuję, kiedy tylko ich zawołam?

Cytuję z pamięci, ale to w zupełności oddaje odpowiedź Forda.

Na sali sądowej zaległa cisza. Zadającemu pytania prawnikowi opadła szczęka, oczy wyszły mu z orbit. Sędzia wychylił się ze swojego miejsca i gapił na pana Forda. Wielu sędziów przysięgłych przebu-

dziło się i patrzyło wkoło, jakby nastąpiła tu jakaś eksplozja (co dokładnie się stało).

Znany człowiek kościoła, obecny na sali, powiedział mi potem, że scena ta przypominała mu to, co prawdopodobnie się działo wtedy, gdy Jezus Chrystus był sądzony przez Poncjusza Piłata; zaraz po tym, jak podał swoją słynną odpowiedź na pytanie Piłata: „Czym jest prawda?”

A mówiąc po naszymu, Ford tak odpowiedział, że tamtemu buty spadły.

Do tego momentu w procesie ów prawnik całkiem dobrze się bawił – jak myślał – kosztem Forda, szeroko ukazując własną wiedzę ogólną jako przykład i porównując ją z brakiem wiedzy Forda o wielu sprawach i wydarzeniach.

Ale ta odpowiedź popsowała mu zabawę!

Udowodniła także po raz kolejny (wszystkim, którzy byli dość inteligentni, by to przyjąć), że prawdziwe wykształcenie oznacza rozwijanie umysłu, a nie samo zbieranie i klasyfikowanie wiedzy.

Ford nie mógłby w żadnym wypadku podać nazw wszystkich stolic stanowych USA, ale mógłby – i zrobił tak w rzeczywistości – zbić „kapitał”, którym można w każdym stanie USA „pociągnąć za wiele sznurków”.

Edukacja – nie zapominajmy tego – składa się z mocy dostania wszystkiego, co ktoś potrzebuje wtedy, kiedy tego potrzebuje, bez naruszania praw innych ludzi. Ford doskonale pasuje do tej definicji z powodu, który autor usiłował tutaj wyłożyć, opisując powyżej wspomniany incydent związany z prostą filozofią Forda.

Jest wielu ludzi „nauki”, którzy z łatwością mogliby zaplątać Forda w labiryncie pytań, z których na żadne nie mógłby on odpowiedzieć. Ale Ford mógłby odwrócić się i rozpętać wojnę w przemyśle albo

w finansach, która by zmiotła z powierzchni ziemi tychże samych ludzi, z całą ich wiedzą i mądrością.

Ford nie potrafiłby wejść do własnego laboratorium i rozdzielić jakiegoś związku chemicznego na jego pierwiastki składowe, a potem połączyć ich z powrotem w ten sam związek chemiczny. Ale on wie, jak otaczać się chemikami, którzy zrobią to za niego, jeśli chce, żeby tak było. Człowiek, który potrafi inteligentnie wykorzystać wiedzę posiadaną przez kogoś innego, jest w równym, a nawet większym stopniu osobą wykształconą – jak osoba, która tylko posiada wiedzę, ale nie wie, co z nią zrobić.

Profesor dobrze znanego uniwersytetu odziedziczył dużą połąć marnego gruntu. Ta ziemia nie miała lasu do produkcji drewna, żadnych minerałów ani złóż podziemnych, była dla niego tylko źródłem wydatków, ponieważ musiał płacić podatek gruntowy. Państwo zbudowało autostradę przecinającą ten teren. Jakiś „niewykształcony” człowiek, jadąc autem po tej autostradzie, zauważył, że ta nędzna ziemia leży na szczycie góry, z której rozciągał się wspaniały widok przez wiele mil we wszystkich kierunkach. On (ten niedouczony) zauważył także, iż ziemia porośnięta była małymi sosenkami i innymi drzewkami. Kupił 50 akrów (20 ha) tej ziemi, po \$ 10 za akr. W pobliżu autostrady zbudował ciekawy dom z belek, do którego dołączył obszerną restaurację. Koło tego domu zainstalował stację benzynową. Zbudował tuzin jednopokojowych domków z belek wzdłuż drogi i wynajmował je turystom po \$ 3 za noc. Restauracja, stacja benzynowa, oraz domki przyniosły mu zysk netto \$ 15 000 w pierwszym roku. W następnym roku zwiększył swój plan i zbudował jeszcze 50 domków trypokojowych, które teraz wynajmuje jako domki letniskowe ludziom z pobliskiego miasta, za sumę \$ 150 na cały sezon.

Materiał budowlany nic go nie kosztował, bo rosło tego pełno na jego działce (tej samej, o której profesor uniwersytetu mówił, że jest bezwartościowa).

Napoleon Hill

Ponadto wyjątkowy i niezwykle wygląd domków z drewnianych belek posłużył jako reklama całego planu. Niektórzy mogliby uważać to za nieszczęście, gdyby musieli budować z tak prymitywnych materiałów.

Mniej niż pięć mil od tych domków, ten sam człowiek nabył starą, wypracowaną farmę z 150 akrami ziemi, płacąc 25 dolarów za akr. Sprzedający uważał tę cenę za niesamowicie wysoką.

Kupiec zbudował tamę długą na 150 stóp (50 metrów), zamieniając strumień wody w jezioro, które pokryło 15 akrów terenu. Wpuścił ryby do tego jeziora, a potem odsprzedał farmę na działki budowlane ludziom, którzy chcieli mieć letnią chatę nad jeziorem. Całkowity zysk z tej prostej transakcji wyniósł ponad 25 tysięcy dolarów, a czas potrzebny do zrealizowania tego to jedno lato.

A jednak ten człowiek, posiadający wizję i wyobraźnię, nie był „wykształcony” w powszechnym znaczeniu tego słowa.

Pamiętajmy, że przez te proste sposoby użycia zorganizowanej wiedzy można się stać wykształconym i potężnym.

Komentując opisaną transakcję, ów profesor uniwersytetu, który sprzedał te 50 akrów bezwartościowej (?) ziemi, powiedział:

– I pomyśleć tylko! Ten człowiek, którego większość z nas nazwałaby nieukiem, wymieszał swoją niewiedzę z 50 akrami bezwartościowej ziemi, a ta kombinacja daje mu rocznie więcej, niż ja zarobię przez pięć lat stosowania tak zwanej edukacji.

Istnieje sposobność, jeśli nie cała masa sposobności, w każdym stanie Ameryki, wykorzystania tutaj opisanego pomysłu. Od dziś pa-

Napoleon Hill

miętaj, że w Twoim interesie będzie, żeby przyjrzeć się ukształtowaniu każdego terenu, jaki zobaczysz, który będzie podobny do tego opisanego w niniejszej lekcji. Może znajdziesz odpowiednie miejsce do założenia podobnego przedsięwzięcia i zarabiania pieniędzy. Ten pomysł szczególnie nadaje się do adaptacji w miejscach, gdzie nie ma wielu plaż do kąpieli, ponieważ ludzie naturalnie lubią takie wygody.

Popularność automobili spowodowała budowę wielkiego systemu publicznych autostrad w całych Stanach Zjednoczonych. Praktycznie przy każdej z tych autostrad jest odpowiednie miejsce na „Wioskę z chatką” dla turystów, którą człowiek z WYOBRAŹNIĄ i PEWNOŚCIĄ SIEBIE może zmienić w prawdziwą kopalnię pieniędzy.

Okazje do zarobienia pieniędzy leżą wszędzie wokoło Ciebie. Kurs niniejszy został zaprojektowany, aby pomóc Ci „widzieć” te okazje oraz aby poinstruować Cię, jak najlepiej je wykorzystać, kiedy już je znajdziesz.

Napoleon Hill

Część druga Określony Cel Główny

Słowem kluczowym całej części jest słowo „określony”.

Najbardziej bulwersująca jest świadomość, iż 95% ludzi na świecie snuje się bez celu przez życie, bez najmniejszego pojęcia o pracy, do której są najlepiej przystosowani, oraz bez najmniejszej nawet potrzeby posiadania czegoś takiego, jak *określony* cel, do którego się dąży.

Istnieją przyczyny psychologiczne, jak również ekonomiczne do wyboru *określonego celu głównego* w życiu. Poświęćmy najpierw nieco uwagi psychologicznej stronie tego zagadnienia. Dobrze ugruntowana zasada psychologii mówi, że czyny danej osoby są zawsze zgodne z myślami dominującymi w jej umyśle.

Każdy *określony cel główny*, celowo wyryty i stale noszony w umyśle, oraz determinacja do wprowadzenia go w życie, w końcu przesycają całą podświadomość. W końcu automatycznie wpływa na fizyczne działania ciała, prowadząc w kierunku osiągnięcia tego celu.

Twój *określony cel główny* w życiu powinien być wybrany po przemyśleniu i z uwagą, a po wybraniu zapisany i umieszczony tam, gdzie oglądać go będziesz przynajmniej raz dziennie. Efektem psychologicznym takiego działania jest wyrycie tego celu na twojej podświadomości z taką siłą, że przyjmie ona ten cel za wzór albo plan, który w końcu zdominuje twoje działania w życiu i doprowadzi Cię, krok po kroku, do osiągnięcia tego założonego celu.

Zasada psychologii, poprzez którą możesz wyryć swój *określony cel główny* na swojej podświadomości, nazywana jest autosugestią albo propozycją, którą często wysuwasz sam do siebie. Jest to w pewnym stopniu autohipnoza, ale nie należy się jej bać.

Nie musisz się bać zasady autosugestii, dopóki jesteś pewien, że cel do którego dążysz, przyniesie Ci długotrwałe szczęście. Upewnij się, że Twój *określony cel* jest konstruktywny; że jego zrealizowanie nie przyniesie nikomu problemów ani nieszczęść; że Tobie przyniesie on spokój i dostatek. A potem stosuj, do granic swoich możliwości, zasadę autosugestii dla rychłego osiągnięcia tego celu.

Na rogu ulicy, naprzeciw pokoju, w którym teraz piszę, widzę człowieka, który stoi tam od rana do wieczora, sprzedając orzeszki. Zajątą ma każdą chwilę. Kiedy akurat nie sprzedaje orzeszków, praży je i pakuje w torebki. Jest on jednym z tej wielkiej armii stanowiącej dziewięćdziesiąt pięć procent ludzi bez *określonego celu* w życiu. Sprzedaje orzeszki nie dlatego, że uwielbia tę pracę bardziej niż cokolwiek innego, co mógłby w życiu robić, ale dlatego, że nigdy nie usiadł i nie wymyślił żadnego *określonego celu*, który przyniósłby mu większe zyski za jego pracę. Sprzedaje orzeszki, ponieważ unosi się bezwładnie na morzu życia, a jedną z tragedii jego pracy jest fakt, iż jeśli tę samą ilość energii, jaką w nią wkłada, skierowałby w inną stronę, zyskałby na tym o wiele więcej.

Jeszcze jedną tragedią pracy tego człowieka jest fakt, że podświadomie używa zasady autosugestii, ale robi to na własną niekorzyść. Bez wątpienia, jeśli można by zobrazować jego myśli, nie znalazłoby się tam nic oprócz opiekacza do orzeszków, paru torebek z papieru i tłumu ludzi kupujących orzeszki. Człowiek ten mógłby oderwać się od wózka orzeszków na ulicy, gdyby miał po pierwsze wizję siebie wykonującego bardziej popłatne zajęcie, a po drugie ambicję, żeby wytrwać i utrzymać w umyśle ten obraz tak długo, aż wpłynie na niego i popchnie go do podjęcia kroków potrzebnych do wejścia w bardziej popłatne zajęcie. Ten człowiek wkłada wystarczającą ilość pracy w swoje zajęcie, aby przyniosło mu ono spore dochody, gdyby tylko ta praca była skierowana w stronę osiągnięcia *określonego celu*, który oferowałby większe dochody.

Podświadomość można porównać do magnesu, a kiedy zostanie ożywiony i dokładnie nasączony jakimkolwiek określonym celem,

Napoleon Hill

nabiera zdecydowanej tendencji do przyciągania wszystkiego, co jest potrzebne do wypełnienia tego celu. Podobieństwa się przyciągają, a dowody tego widać w każdym źdźble trawy i w każdym rosnącym drzewie.

Ludzie również podlegają temu samemu Prawu Przyciągania. Wejść do któregośkolwiek taniego hotelu robotniczego w mieście, a znajdziesz tam zebranych razem ludzi o takim samym ogólnym nastawieniu umysłowym. Albo odwrotnie, wejść do jakiegokolwiek dobrze prosperującej społeczności, a znajdziesz tam zrzeszonych ze sobą ludzi o tych samych ogólnych tendencjach. Ludzie, którzy odnoszą sukces, zawsze szukają towarzystwa innych ludzi odnoszących sukces. Zaś ludzie, którym ciężko się żyje, zawsze szukają towarzystwa ludzi będących w podobnej sytuacji. „Nędza nie znosi być sama”.

NIE MÓW ŚWIATU, CO MOŻESZ ZROBIĆ - POKAŻ TO!

Woda wyrównuje swój poziom z taką samą pewnością i prędkością, jak ludzie wyszukują towarzystwo wśród podobnych sobie statusem finansowym i umysłowym. Profesor uniwersytetu Yale i włóczęga-analfabeta nie mają ze sobą nic wspólnego. Gdyby ich zostawić razem, obojętnie, na ile czasu, męczyliby się strasznie. Wodę i olej da się zmieszać dokładnie tak łatwo, jak ludzi niemających ze sobą nic wspólnego.

Sprowadza nas to do następującego stwierdzenia:

Że Ty przyciągniesz do siebie ludzi, którzy będą harmonizować z Twoją własną filozofią życiową, czy tego chcesz, czy nie. A skoro to jest prawdą, czy nadal nie widzisz, jak ważne jest ożywienie Twojego umysłu *określonym celem głównym*, który przyciągnie do Ciebie ludzi mogących Ci pomóc, a nie opóźnić w działaniu? Przypuśćmy, że Twój *określony cel główny* jest dużo ponad Twoją obecną pozycją w życiu. No to co? Masz taki przywilej – nie, taki OBOWIĄZEK,

aby mierzyć wysoko w życiu. Jesteś to winien sobie i społeczności, w której żyjesz, żeby poprzeczkę stawiać sobie wysoko.

Jest wiele dowodów popierających pogląd, że nic w granicach rozsądku nie jest poza zasięgiem możliwości człowieka, którego *określony cel główny* został dobrze ukształtowany. Kilka lat temu Louis Victor Eytinge otrzymał wyrok dożywocia w więzieniu w Arizonie. W momencie uwięzienia był na wskroś „złym człowiekiem”, jak sam przyznaje. Ponadto wydawało się, iż umrze na gruźlicę w przeciągu roku.

Eytinge, jak nikt, miał powody, by czuć się zniechęconym. Opinia publiczna była bardzo wrogo nastawiona, a nie miał na całym świecie jednej bratniej duszy, przyjaciela, który przyszedłby i ofiarował otuchę czy pomoc. Wtedy stało się coś w jego własnym umyśle, co dało mu z powrotem jego zdrowie; rozprawiło się ze śmiercionośną „białą dżumą”, a w końcu otworzyło przed nim wrota więzienia i oddało mu wolność.

Cóż to było, to „coś”?

Tylko tyle: zdecydował się pokonać chorobę i odzyskać zdrowie. To był bardzo *określony cel główny*. W ciągu niecałego roku, od kiedy podjął tę decyzję – zwyciężył. Następnie rozszerzył swój *określony cel główny*, decydując się odzyskać wolność. I wkrótce ściany więzienia roztopiły się wokół niego.

Żadne niesprzyjające środowisko nie jest tak silne, żeby utrzymać człowieka, który potrafi zastosować zasadę autosugestii dla stworzenia sobie *określonego celu głównego*. Taka osoba może strząsnąć kajdany nędzy, zabić najbardziej śmiercionośne zarazki choroby, wznieść się z najniższej pozycji w życiu do potęgi i dostatków.

Wszyscy wielcy przywódcy opierają swoje przywództwo na *określonym celu głównym*. Zwolennicy idą za nim chętnie, jeśli wiedzą, że przywódca ma przed sobą określony cel główny, oraz że ma odwagę

poprzeć ten cel czynami. Nawet narowisty koń wie, kiedy za cugle chwytą go jeździec z *określonym celem głównym*; wtedy poddaje mu się i daje się prowadzić. Kiedy człowiek z *określonym celem głównym* rusza przez tłum, wszyscy rozsuwają się i robią mu przejście. Ale niech tylko taki człowiek zawaha się i okaże w ten sposób, że nie jest pewny, w którą stronę chce iść, a tłum podepcze mu po palcach i nie zechce na milimetr ustąpić z drogi.

Ludzie z *określonym celem głównym* wzbudzają szacunek i uwagę zawsze i wszędzie.

Spójrzmy teraz na ekonomiczną stronę zagadnienia.

Gdyby jakiś parowiec stracił ster na środku oceanu i zaczął kręcić się w kółko – szybko spaliłby cały swój zapas paliwa, nie docierając do brzegu, mimo że zużytej energii wystarczyłoby na kilkakrotne przepłynięcie tam i z powrotem.

Człowiek, który pracuje bez *określonego celu*, popartego konkretnym planem jego zrealizowania, przypomina taki statek bez steru. Ciężka praca i dobre zamiary nie wystarczą, aby doprowadzić człowieka do sukcesu, bo jakim cudem będzie pewny, że ten sukces osiągnął, jeśli wcześniej nie ustali, jaki *określony cel* życzy sobie zdobyć?

Każdy dobrze zbudowany dom zaczął się w formie *określonego celu* oraz określonego planu w postaci kompletu szkiców. Wyobraźcie sobie, co by się działo, gdyby ktoś próbował budować dom metodą na chybił trafił, bez planów. Robotnicy wśliznęliby sobie pod nogi, materiały do budowy leżałyby naskładane po całej działce, zanim jeszcze ukończono by fundamenty, a każdy pracownik miałby inny pomysł na to, jak ten dom powinien zostać zbudowany. W rezultacie mielibyśmy chaos, nieporozumienia oraz ogromne koszty, które nie pozwoliłyby dokończyć budowy.

A jednak, czy kiedykolwiek zastanowiłeś się nad tym, że większość ludzi kończy szkoły, podejmuje pracę w biurze czy firmie, nie mając najmniejszego nawet zarysu czegoś, co przypominałoby choć trochę *określony cel* albo określony plan? W obliczu faktu, że nowoczesna nauka zapewniła w miarę dokładne sposoby i środki analizy charakteru i określania pracy, do której ludzie są najlepiej dopasowani, czyż nie jest tragedią współczesnego świata, że dziewięćdziesiąt pięć procent dorosłej populacji świata to ludzie, którzy odnieśli porażkę w życiu, ponieważ nie znaleźli swojego miejsca w pracach tego świata?

Jeśli *sukces* zależy od potęgi, a potęga to *zorganizowany wysilek*, i jeśli pierwszym krokiem w stronę organizacji jest *określony cel*, wtedy każdy może łatwo pojąć, dlaczego taki cel jest niezmiernie ważny.

Dopóki człowiek nie wybierze sobie *określonego celu* w życiu, rozprasza swoją energię i poświęca myśli tak wielu tematom w tak wielu różnych kierunkach, że nie prowadzą one do potęgi, ale do słabości i braku zdecydowania.

Człowiek, który nie miał nóg, spotkał raz człowieka, który był ślepy. Żeby ostatecznie udowodnić, że *ma zdolność widzenia*, kulawy zaproponował ślepemu stworzenie sojuszu, który będzie z korzyścią dla nich obu.

– Pozwól mi wspiąć się na twoje plecy – powiedział do ślepca. – Wtedy ja będę korzystał z twoich nóg, a ty z moich oczu. Razem dojdziemy wszędzie o wiele prędzej.

Ze zjednoczonego wysiłku wypływa wielka siła. To jest punkt wart powtarzania w nieskończoność, ponieważ stanowi *jeden z najważniejszych fundamentów tego Kursu Praw*. Wielkie fortuny tego świata zgromadzono, używając tej zasady zjednoczonego wysiłku. To, czego jeden człowiek zdoła dokonać przez całe swoje życie, jest w najlepszym wypadku skromne; obojętnie, jak dobrze zorganizowano

wany byłby ten człowiek. Ale to, czego jeden człowiek zdoła dokonać na zasadzie sojuszu z innymi, praktycznie nie ma górnej granicy.

Ten **SUPERUMYŚL**, o którym mówił Carnegie w czasie MOJEGO z nim wywiadu, składał się z ponad dwudziestu umysłów. W tej grupie byli ludzie praktycznie każdego temperamentu i upodobań. Każdy z nich znajdował się w tej grupie, aby odegrać pewną określoną rolę, i nie robił nic innego. Istniało między nimi doskonałe porozumienie i świetna współpraca. Rolą Carnegie'go było utrzymać harmonię między nimi.

I robił to doskonale.

Jeśli wiesz coś o grze w piłkę nożną, to wiesz oczywiście, że drużyna wygrywająca to ta, która najlepiej skoordynuje wysiłki swoich graczy. Praca całej ekipy wygrywa mecze. Tak samo jest w wielkiej grze życia.

W swoich zmaganiach o *sukces* powinieneś stale mieć w pamięci, czego rzeczywiście chcesz – wiedzieć dokładnie, jaki jest Twój *określony cel* – i jaka jest wartość zasady zorganizowanego wysiłku w osiągnięciu tego, co stanowi Twój *określony cel*.

W jakiś mglisty sposób prawie każdy posiada określony cel – to znaczy pragnienie *pieniędzy*! Ale nie jest to *określony cel* według znaczenia tego terminu podanego w niniejszej części. Zanim Twój cel można będzie uznać za *określony*, nawet gdyby tym celem było gromadzenie pieniędzy, musisz jeszcze podjąć decyzję dotyczącą precyzyjnej metody, dzięki której zamierzasz zebrać te pieniądze. Nie wystarczy, że powiesz, iż zarobisz pieniądze, wchodząc w jakiś interes. Musisz zdecydować, w jaki interes konkretnie, w jakim konkretnie miejscu oraz jaki obierzesz sposób prowadzenia interesów.

Napoleon Hill

Określony cel to coś, co musisz stworzyć sam dla siebie. Nikt inny tego za Ciebie nie zrobi, samo też się nie zrobi. Co masz zamiar uczynić w tej sprawie? I kiedy? I jak?

Zacznij od zaraz analizować swoje pragnienia i odkryj, czego tak naprawdę sobie życzysz. Potem podejmij decyzję i zdobądź to.