

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Prawa sukcesu według Napoleona Hilla. Zasady potęgi osobistej

Autor: [Napoleon Hill](#)

Tłumaczenie: Marcin Kowalczyk, Bartosz Sałbut

ISBN: 978-83-246-2993-0

Tytuł oryginału: Law of Success: The 21st-Century

Edition: Revised and Updated (TOM II)

Format: 158 × 235, stron: 256



Uwierz w siebie, a dokonasz wielkich rzeczy

Na początku było słowo. Jego autorem był Napoleon Hill. Potem wielu naśladowców próbowało tworzyć poradniki dotyczące zasad osiągania sukcesu. Żaden nie był jednak w stanie dorównać mistrzowi, którego książki do dziś zachwycają oryginalnością, aktualnością i uniwersalizmem.

Pierwszy raz dzieło Hilla ukazuje się w tak pełnej i aktualnej postaci. Książka Prawa sukcesu według Napoleona Hilla. Zasady potęgi osobistej łączy najnowsze teorie zarządzania z klasycznymi zasadami sukcesu Napoleona Hilla. To niepowtarzalna okazja, by skorzystać z klasycznych technik świadomego zarządzania sobą, wzbogaconych o zasady współczesnej psychologii, pozwalające na osiągnięcie pełni własnych możliwości.

Poznaj cztery złote prawa sukcesu na drodze do potęgi osobistej:

I. Inicjatywa i przywództwo

Pierwsze prawo uzmysłowi Ci, że umiejętności przywódcze są niezbędnym warunkiem odniesienia sukcesu, natomiast inicjatywa to podstawa przywództwa. Pokaże Ci, jak budować aktywną postawę, jak przyswoić sobie cechy charakteryzujące najwybitniejszych przywódców oraz jak zmieniać otaczającą Cię rzeczywistość.

II. Wyobrażenia

Drugie prawo nauczy Cię korzystać z możliwości własnego umysłu w celu oddziaływania na innych ludzi. Zdradzi Ci zasady prawa przyciągania oraz autosugestii. Pokaże, jak obudzić w sobie ponadprzeciętną kreatywność i jak wyprzedzić konkurencję, myśląc poza schematami.

III. Entuzjizm

Trzecie prawo pomoże uwolnić tkwiące w Tobie ogromne pokłady energii. Pokaże Ci, jak zamienić pracę w pasję i jak postępować, by móc poczuć się spełnionym zawodowo i prywatnie. Zademonstruje Ci moc sugestii i udowodni, że możesz wpływać na innych oraz nakłaniać ich do przyjmowania Twoich propozycji i pomysłów.

IV. Samokontrola

Czwarte prawo to źródło wiedzy na temat tego, jak świadomie kierować swoim działaniem w drodze do realizacji najodważniejszych nawet celów. Pokaże Ci, jak możesz skutecznie negocjować, poprawić wyniki swojej pracy, zdobyć awans oraz szacunek otoczenia.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Napoleon Hill

Autor książek *Myśl i bogać się. Jak zrealizować ambicje i osiągnąć sukces* oraz *Klucz do pozytywnego myślenia według Napoleona Hilla*

PRAWA SUKCESU
według Napoleona Hilla

ZASADY POTĘGI OSOBISTEJ

NIEOGRANICZONE MOŻLIWOŚCI



**INICJATYWA
I PRZYWÓDZTWO**
odważnie i aktywnie dąż do celu

WYOBRAŹNIA
używaj potęgi swojego umysłu

ENTUZJAZM
wykorzystaj moc
wpływania na innych

SAMOKONTROLA
realizuj nawet najśmielsze plany

Spis treści

WSTĘP DO POLSKIEGO WYDANIA	13
UWAGI REDAKCJI	15
PODZIĘKOWANIA AUTORA	19
WSTĘP NAPOLEONA HILLA do wydania z 1928 r.	23
ĆWICZENIE W PORÓWNYWANIU	28
5. Inicjatywa i przywództwo	31
6. Wyobraźnia	89
7. Entuzjazm	153
8. Samokontrola	203

8

Samokontrola

CZŁOWIEK, KTÓRY SAM NAD SOBĄ PANUJE,

UWALNIA SIĘ OD SIŁY

ZNIEWALAJĄCEJ WSZELKIE ISTOTY.

— Johann Wolfgang von Goethe

Lekcja 8.

Samokontrola

*Jesteś w stanie osiągnąć wszystko, jeśli tylko uwierzysz,
że jesteś w stanie to zrobić!*

W ramach poprzedniej lekcji poznałeś znaczenie *entuzjazmu*. Nauczyłeś się również go wzbudzać i przenosić jego oddziaływanie na innych za pomocą *sugestii*.

Teraz zajmiemy się zgłębianiem kwestii *samokontroli*, która pozwoli Ci wykorzystywać *entuzjazm* w konstruktywny sposób. *Entuzjazm* niepoparty *samokontrolą* przypomina nieokiełznany grom wyładowania elektrycznego — może uderzyć *wszędzie*, może zniszczyć Twoje życie i majątek.

Entuzjazm stanowi kluczową siłę pobudzającą Cię do działania, natomiast *samokontrola* to rodzaj balansu, który *kieruje* Twoimi działaniami w taki sposób, aby przyczyniały się one do budowania, a nie do niszczenia.

KOMENTARZ

Samokontrola to umiejętność kierowania własnymi myślami, więc jednocześnie działaniami zmierzającymi do realizacji **określonego celu głównego**. W sensie bardzo ogólnym wszystkie lekcje Praw sukcesu dotyczą **samokontroli**. W tym rozdziale Napoleon Hill kładzie natomiast szczególny nacisk na kwestię **samokontroli** w relacjach z innymi.

Człowiek „zrównoważony” to człowiek, w przypadku którego zachodzi równowaga między *entuzjazmem* i *samokontrolą*. Niedawno przeprowadziłem ankietę wśród 160 tysięcy dorosłych osadzonych w amerykańskich zakładach penitencjarnych. W ten sposób ustaliłem pewien smutny fakt: aż 92 procent tych nieszczęsnych mężczyzn i kobiet trafiło do więzienia, ponieważ zabrakło im *samokontroli*, niezbędnej do pozytywnego ukierunkowania własnej energii.

Przeczytaj powyższy akapit jeszcze raz — jego treść kryje w sobie porażającą prawdę.

Nie można zaprzeczyć stwierdzeniu, że większość naszych osobistych smutków wynika z braku *samokontroli*. W świętych tekstach religijnych często pojawiają się wezwania do pielęgnowania w sobie tej cechy. Znajdujemy w nich nawet apel o to, aby darzyć swoich wrogów miłością i wybaczać tym, którzy nas krzywdzą.

Obserwuj życie ludzi, których świat nazywa wielkimi. Zwróć uwagę, że *wszyscy oni posiadają zdolność samokontroli*.

Przyjrzyjmy się na przykład nieśmiertelnej postaci Abrahama Lincolna. W najtrudniejszych chwilach swojego życia wykazywał się cierpliwością, spokojem i *samokontrolą*. To właśnie między innymi dzięki tym cechom stał się wielkim człowiekiem. Wśród członków swojej administracji spotkał się z brakiem lojalności, uznał jednak, że ta nielojalność dotyczy wyłącznie jego osoby. Ludzie ci mieli również inne cechy, które czyniły ich przydatnymi dla kraju, w związku z czym Lincoln wykazał się *samokontrolą* i zignorował przykre dla siebie fakty.

Ilu znasz ludzi, których cechuje tak silna *samokontrola*?

Billy Sunday, posługując się raczej mocnym niż subtelnym językiem, powiedział kiedyś ze swojej mównicy: „W człowieku, który wytyka innym ich wady, jest coś piekielnie fałszywego”. Jestem ciekaw, czy w chwili, w której Billy wypowiadał te słowa, diabeł nie wykrzyknął: „Amen, bracie!”.

Samokontrola stanowi istotny element kursu dotyczącego praw sukcesu, ponieważ ludzie, którym jej brakuje, nie mają siły niezbędnej do dążenia do osiągnięcia *określonego celu głównego*.

Jeżeli zabraknie Ci *samokontroli*, najprawdopodobniej skrzywdzisz nie tylko siebie, lecz również innych.

Już we wczesnym okresie mojej kariery publicznej zrozumiałem, jak duże zniszczenie przyniósł w moim życiu brak *samokontroli*. Odkrycie to stało się dla mnie jedną z najważniejszych lekcji, jakie kiedykolwiek otrzymałem od życia.

Pewnego dnia doszło do sprzeczki między mną a dozorcą budynku, w którym mieściło się moje biuro. Nieporozumienie przerodziło się w skrajnie agresywną postać wzajemnej niechęci. Chcąc okazać mi swoją pogardę, dozorca gasił światła w budynku, gdy wszyscy poza mną opuścili zajmowane lokale. Zdarzyło się to kilka razy, więc w końcu postanowiłem przystąpić do kontrataku. Okazja nadarzyła się pewnej niedzieli, gdy przyszedłem do biura przygotować przemówienie, które miałem wygłosić następnego dnia. Ledwie zdążyłem usiąść przy biurku, gdy zgasły światła.

Skoczyłem na równe nogi i pobiegłem do piwnicy, gdzie spodziewałem się znaleźć dozorcę.

Kiedy zszedłem na dół, zastałem go przy wrzucaniu węgla do pieca — pogwizdywał, jak gdyby nic szczególnego się nie wydarzyło.

Nie patyczkowałem się specjalnie i przez kolejne pięć minut obrzucałem go epitetami gorętszymi niż ogień, który ten mężczyzna w tym momencie podsycał. W końcu jednak zabrakło mi słów i musiałem nieco zwolnić. Dozorca wyprostował się, spojrział na mnie przez ramię, uśmiechnął się od ucha do ucha i spokojnym, łagodnym tonem, pełnym równowagi i samokontroli, powiedział:

„Proszę, jaki pan dzisiaj podekscytowany!”.

Zafundował mi w ten sposób ripostę ciętą i ostrą jak sztylet. Wyobraź sobie uczucia, które mną targały. Stałem oto przed mężczyzną, który nie umiał czytać ani pisać, a który mimo to pokonał mnie w pojedynku odbywającym się na moich zasadach i przy użyciu wybranej przeze mnie broni.

Sumienie zaczęło mi wytykać moje własne błędy. Wiedziałem, że zostałem pokonany, ale na tym problem się nie kończył. Miałem bowiem świadomość, że to ja byłem *agresorem* i że to *ja nie miałem racji*. Ta świadomość dodatkowo wzmagala we mnie poczucie poniżenia.

Sumienie nie tylko mnie gryzło, lecz wywoływało również we mnie poczucie zażenowania; naśmiewało się ze mnie i dręczyło. Oto ja, dumny adept psychologii, zwolennik filozofii *złotej zasady*, człowiek posiadający zupełnie niezłe rozeznanie w dziełach Shakespearé'a, Sokratesa, Platona, Emersona i znający Biblię. Naprzeciw mnie stał mężczyzna, który o literaturze czy filozofii nie wiedział zupełnie nic, a który mimo to pokonał mnie w bitwie na słowa.

Błyskawicznie się odwróciłem i udałem się do biura. Nic więcej nie mogłem zrobić. Zacząłem się zastanawiać nad zaistniałą sytuacją i zrozumiałem swój

WZROST MĄDROŚCI MOŻNA PRECYZYJNIE OCENIĆ,
MIERZĄC SPADEK PORYWCZOŚCI.

— Friedrich Nietzsche

błąd. Prawdę powiedziawszy, nie miałem szczególnej ochoty robić tego, co należało zrobić, aby ten błąd naprawić. Wiedziałem, że aby odzyskać spokój ducha, będę musiał przeprosić dozorcę. W końcu postanowiłem zejść do piwnicy i przecierpieć to nieuniknione poniżenie. Decyzja ta nie przyszła mi z łatwością, nie podjąłem jej też szybko.

Ruszyłem na dół, szedłem jednak wolniej niż za pierwszym razem. Starałem się wymyślić, jak przeprowadzić tę drugą rozmowę, aby doznać jak najmniejszego upokorzenia.

Kiedy dotarłem do piwnicy, poprosiłem dozorcę, by podszedł do drzwi, na co on spokojnym i zrównoważonym głosem zapytał: „Czego pan sobie życzy tym razem?”.

Odpowiedziałem, że przyszedłem przeprosić za moje niesłuszne zachowanie. Zapytałem, czy zechce przyjąć moje przeprosiny. Na jego twarzy znów zagościł uśmiech, a ja usłyszałem: „Na miłość boską, nie musi pan przeproszać. Poza nami dwoma i tymi czterema ścianami nikt pana nie słyszał. Ja nikomu tych słów nie powtórzę i wiem, że pan również tego nie robi, więc po prostu zapomnijmy o sprawie”.

Uwaga ta okazała się jeszcze bardziej bolesna niż poprzednia, bowiem dozorca nie tylko wyraził gotowość wybaczenia mi, ale ponadto zadeklarował się dopomóc mi w tym, by nikt nigdy nie dowiedział się o całym incydencie.

Podszedłem do niego i uściśnąłem mu dłoń. Potrząsnąłem nią, wkładając w to całe serce. W drodze powrotnej do biura czułem zadowolenie, że zebrałem się na odwagę i poszedłem naprawić wyrządzoną krzywdę.

Na tym jednak historia się nie kończy — to właściwie dopiero jej początek. Na skutek całej tej sytuacji podjąłem postanowienie, że już nigdy nie dopuszczę do tego, by inny człowiek mógł mnie poniżyć tylko dlatego, że ja sam nie zachowałem *samokontroli*.

Na skutek tego postanowienia zaczęła we mnie zachodzić zadziwiająca zmiana. Moje pióro zaczęło nabierać większej mocy. Wypowiadane przeze mnie słowa stawały się bardziej doniosłe. Wśród znajomych miałem coraz więcej przyjaciół i coraz mniej wrogów. Sytuacja ta stała się jednym z najważniejszych punktów zwrotnych w moim życiu — nauczyła mnie, że nie można kontrolować innych, jeśli nie zachowuje się kontroli nad samym sobą. Dzięki niej zrozumiałem, co tak naprawdę oznaczają następujące słowa: „Kogo Pan Bóg chce ukarać, temu rozum odbiera”. Dzięki niej poznałem również prawo braku oporu.

Poznaj cztery złote
PRAWA SUKCESU
na drodze do potęgi osobistej:

V. INICJATYWA I PRZYWÓDZTWO

Piąte prawo uzmysłowi Ci, że umiejętności przywódcze są niezbędnym warunkiem odniesienia sukcesu, natomiast inicjatywa to podstawa przywództwa. Pokaże Ci, jak budować aktywną postawę, jak przyswoić sobie cechy charakteryzujące najwybitniejszych przywódców oraz jak zmieniać otaczającą Cię rzeczywistość.

VI. WYOBRAŹNIA

Szóste prawo nauczy Cię korzystać z możliwości własnego umysłu w celu oddziaływania na innych ludzi. Zdradzi Ci zasady prawa przyciągania oraz autosugestii. Pokaże, jak obudzić w sobie ponadprzeciętną kreatywność i jak wyprzedzić konkurencję, myśląc poza schematami.

VII. ENTUZJAZM

Siódme prawo pomoże uwolnić tkwiące w Tobie ogromne pokłady energii. Pokaże Ci, jak zamienić pracę w pasję i jak postępować, by móc poczuć się spełnionym zawodowo i prywatnie. Zademonstruje Ci moc sugestii i udowodni, że możesz wpływać na innych oraz nakłaniać ich do przyjmowania Twoich propozycji i pomysłów.

VIII. SAMOKONTROLA

Ósme prawo to źródło wiedzy na temat tego, jak świadomie kierować swoim działaniem w drodze do realizacji najodważniejszych nawet celów. Pokaże Ci, jak możesz skutecznie negocjować, poprawić wyniki swojej pracy, zdobyć awans oraz szacunek otoczenia.

Napoleon Hill stał się sławny w 1928 roku, gdy wydał bestseller *Prawa sukcesu*. Dzieło to stanowi efekt dogłębnych badań nad formułą sukcesu, jakie Hill prowadził w ciągu dwudziestu lat intensywnej pracy. Źródłem wiedzy autora stały się doświadczenia pięciuset najbogatszych ludzi Ameryki. Zaprosili oni Hilla do swych domów i firm i pozwolili mu obserwować, jak powstają wielkie fortuny.

Poznaj wszystkie PRAWA, które prowadzą do SUKCESU



książki **klasybusiness**

Nr katalogowy: 6212



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

🔗 <http://onepress.pl/promocje>

📖 Książki najchętniej czytane:

🔗 <http://onepress.pl/bestsellery>

📖 Zamów informacje o nowościach:

🔗 <http://onepress.pl/nowosci>

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

Cena 39,90 zł

ISBN 978-83-246-2993-0



9 788324 629930