

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

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

CENNIK I INFORMACJE:

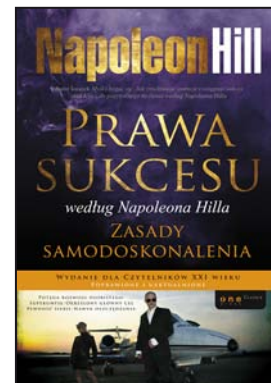
- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Prawa sukcesu według Napoleona Hilla. Zasady samodoskonalenia

Autor: Napoleon Hill
 Tłumaczenie: Marcin Kowalczyk
 ISBN: 978-83-246-2992-3
 Tytuł oryginału: [Law of Success: The 21st-Century Edition: Revised and Updated \(TOM I\)](#)
 Format: 158 × 235, stron: 288

**Potęga rozwoju osobistego**

- Superumysł – zacznij planować swój sukces
- Określony główny cel – ustalaj swoje zasady i trzymaj się ich
- Pewność siebie – uwolnij swoją wewnętrzną siłę
- Nawyk oszczędzania – poznaj prawdziwe źródło potęgi osobistej

Zasady psychologii sukcesu w działaniu

Na początku było słowo. I to nie było jakie — słowo autorstwa Napoleona Hilla. Później pojawiło się wielu naśladowców, tworzących poradniki na temat osiągania sukcesu, jednak żaden nie jest w stanie dorównać mistrzowi, którego książki do dziś imponują oryginalnością, aktualnością i uniwersalizmem.

Nigdy wcześniej dzieło Hilla nie ukazało się w tak pełnej i aktualnej postaci, jak w niniejszym wydaniu. Książka Prawa sukcesu według Napoleona Hilla. Zasady samodoskonalenia łączy najnowsze teorie zarządzania z klasycznymi zasadami sukcesu Napoleona Hilla. To niepowtarzalna okazja, by zestawzić klasyczne techniki świadomego osiągania sukcesu z takimi współczesnymi koncepcjami, jak inteligencja emocjonalna czy kreatywna wizualizacja.

Poznaj cztery złote prawa sukcesu na drodze do samodoskonalenia:**I. Superumysł**

Pierwsze prawo musisz poznać, by przygotować się psychicznie i emocjonalnie na sukces, który wkrótce stanie się Twoim udziałem. To prawo leżące u podstaw wszystkich pozostałych. Pozwoli Ci przyswoić niezbędną wiedzę, wskaże drogę do naturalnej harmonii oraz pomoże Ci pozbyć się wszelkich blokujących Cię ograniczeń.

II. Określony główny cel

Drugie prawo nauczy Cię precyzować życiowe cele i pokaże, jak postępować, by je osiągnąć. Pomoże zajrzeć w głąb siebie, byś mógł jasno określić, co jest dla Ciebie najlepsze; pokaże Ci również siłę działania skutecznej autosugestii na drodze do sukcesu.

III. Pewność siebie

Trzecie prawo pomoże Ci zapanować nad sześcioma blokującymi lękami: krytyką, utratą miłości, chorobą, ubóstwem, starością oraz śmiercią. Pokaże Ci, jak nie poddawać się nawet w najtrudniejszych życiowych sytuacjach, jak zachować spokój ducha, jak śmiało i pewnie iść do przodu z umiejętnością pokonywania najtrudniejszych przeszkód.

IV. Nawyk oszczędzania

Czwarte prawo zawiera wiedzę na temat tego, jak zarządzać pieniędzmi, by móc czuć się pewnie i bezpiecznie, nie obawiając się recesji, kryzysów oraz nagłych i niespodziewanych wydatków. Udowadnia, że umiejętne zarządzanie własnymi dochodami może stać się źródłem Twojej prawdziwej potęgi osobistej.

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 SAMODOSKONALENIA

WYDANIE DLA CZYTELNIKÓW XXI WIEKU
POPRAWIONE I UAKTUALNIONE

POTĘGA ROZWOJU OSOBISTEGO:
SUPERUMYŚLE/OKREŚLONY GŁÓWNY CEL
PEWNOŚĆ SIEBIE/NAWYK OSZCZĘDZANIA

one CLASSIC
PRESS



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
1. Superumysł — wprowadzenie	31
2. Określony cel główny	115
3. Pewność siebie	175
4. Nawyk oszczędzania	235

3

Pewność siebie

SPOŚRÓD WSZYSTKICH TAJEMNIC,
KTÓRYMI JESTEŚMY OTOCZENI,
NIC NIE JEST PEWNIEJSZE
NIŻ OBECNOŚĆ NIESKOŃCZONEJ I WIECZNEJ ENERGII,
KTÓRA DAJE POCZĄTEK WSZYSTKIEMU.

— Herbert Spencer

Lekcja 3.

PEWNOŚĆ SIEBIE

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

Zanim zajmiemy się fundamentalnymi zasadami, na których opiera się niniejsza lekcja, powinieneś zapamiętać, że są to zasady niezwykle praktyczne — będące rezultatem ponad dwudziestu pięciu lat badań — i że mają one poparcie ze strony wiodących umysłów światowej nauki, które gruntownie je przetestowały.

Sceptycyzm jest śmiertelnym wrogiem postępu i samorozwoju. Jeśli podejdziesz do tej lekcji z przekonaniem, iż została ona napisana przez teoretyka, który nigdy nie sprawdził działania opisywanych tu zasad w praktyce, to równie dobrze mógłbyś teraz odłożyć tę książkę i zatrzymać się w tym miejscu.

Z całą pewnością nie jest to era sceptyków, gdyż żyjemy w czasach, w których widzieliśmy więcej odkryć i przypadków okiełznania praw *natury* niż kiedykolwiek wcześniej w dotychczasowej historii ludzkości. W ciągu trzech ostatnich dekad byliśmy świadkami opanowania przestworzy, zbadaliśmy głębiny oceanu, unicestwiliśmy pojęcie odległości na Ziemi, ujarzmiliśmy światło i sprawiliśmy, by zaczęło obracać koła przemysłu, doprowadziliśmy do tego, iż w miejscu, w którym kiedyś wyrastało tylko jedno źdźbło trawy, dziś wyrasta ich kilka, oraz mamy natychmiastową komunikację między

narodami tego świata. Niewątpliwie jest to więc wiek oświecenia i rozwoju, a jednak wciąż jesteśmy w przedsionku wiedzy. Jeśli tylko otworzymy bramy wiodące do sekretnej potęgi kryjącej się w nas samych, posiadziemy wiedzę, która sprawi, iż wszystkie dotychczasowe odkrycia zbledną i wydadzą się nieistotne.

Myśl jest najwyższą zorganizowaną formą energii, a obecny wiek eksperymentów i badań z pewnością przyniesie nam większe zrozumienie tej tajemniczej mocy. Dość już się dowiedzieliśmy o ludzkim umyśle, by wiedzieć, iż korzystając z zasady *autosugestii*, można odrzucić nagromadzone przez tysiące pokoleń skutki *obawy*. Odkryliśmy już, że *obawa* jest głównym powodem biedy, niepowodzeń i nieszczęść, które przyjmują tysiące różnorodnych form. Zrozumieliśmy też, że osoba, która zapanuje nad *obawami*, może osiągnąć sukces, praktycznie rzecz biorąc, w każdym przedsięwzięciu, wbrew wszelkim przeciwnościom.

Rozwój *pewności siebie* rozpoczyna się od eliminacji demona, którego nazywamy *obawą*, a który siedzi na ramieniu człowieka i szepcze mu wprost do ucha: „Nie potrafisz tego zrobić — boisz się nawet spróbować — boisz się opinii innych — boisz się, że poniesiesz klęskę — boisz się, że nie masz odpowiednich umiejętności”.

Ten demon *obawy* jest coraz bliżej nas. Nauka odkryła jednak śmiertelną broń, która może zmusić go do ucieczki, a niniejsza lekcja na temat *pewności siebie* ma właśnie za zadanie wyposażać Cię w to narzędzie, które pozwoli Ci wygrać bitwę z wrogiem wszelkiego postępu — *obawami*.

SZEŚĆ PODSTAWOWYCH OBAW LUDZKOŚCI

Każdy pada ofiarą sześciu podstawowych obaw. Oprócz nich są jeszcze obawy pośrednie. Przedstawiam tu sześć podstawowych obaw oraz omawiam ich przypuszczalne źródła. Oto one:

- obawa przed nędzą,
- obawa przed starością,
- obawa przed krytyką,
- obawa przed utratą miłości,

- obawa przed chorobą,
- obawa przed śmiercią.

Przeanalizuj tę listę, wsłuchaj się w siebie i poznaj swoje własne obawy, a następnie zaklasyfikuj je do tych sześciu głównych kategorii.

Każdy człowiek, który osiągnął już wiek zrozumienia, jest do pewnego stopnia krępowany przez jedną lub większą liczbę tych zasadniczych obaw. Pierwszym krokiem na drodze ku wyeliminowaniu tych sześciu plag będzie przeanalizowanie ich źródła.

Dziedzictwo fizyczne i społeczne

Każdy człowiek nosi w sobie dwa rodzaje dziedzictwa. Jedno to dziedzictwo fizyczne, a drugie — społeczne.

Poprzez prawo dziedziczenia fizycznego człowiek powoli wyewoluował z ameby (jednokomórkowej postaci zwierzęcej) poprzez poszczególne fazy rozwoju odpowiadające wszystkim znanym obecnie formom zwierzęcym na Ziemi, włącznie z tymi, które istniały, lecz dziś są wymarłe.

Każde kolejne pokolenie dodało do natury człowieka coś ze swoich cech, nawyków i wyglądu fizycznego. A zatem nasze dziedzictwo fizyczne jest heterogenicznym zbiorem wielu nawyków i form fizycznych.

Nie ma wątpliwości, iż chociaż sześć podstawowych obaw człowieka nie mogło zostać odziedziczonych na drodze dziedzictwa fizycznego (stanowią bowiem stany umysłowe, a więc nie mogą podlegać dziedziczeniu fizycznemu), oczywiście jest także, iż poprzez tę formę dziedziczenia powstały najbardziej sprzyjające warunki do zagnieżdżenia się tych obaw.

Zdecydowanie najważniejszą część natury człowieka dziedziczymy zgodnie z prawem dziedziczenia społecznego. Termin ten opisuje sposoby, w jakie jedno pokolenie wpływa na umysły kolejnego, przekazując mu — na drodze dziedziczenia — przesady, poglądy, legendy i idee.

Termin *dziedziczenie społeczne* należy rozumieć jako jakiegokolwiek źródło, poprzez które człowiek zdobywa wiedzę, jak na przykład edukacja religijna i innej natury, czytanie, rozmowa, opowiadanie historii oraz wszystkie sposoby inspiracji myśli, pochodzące ze wszystkich doświadczeń osobistych.

Ze względu na działanie prawa dziedziczenia społecznego każdy, kto sprawuje kontrolę nad umysłem dziecka, może poprzez intensywną edukację zagnieździć w nim dowolną ideę — prawdziwą lub fałszywą, w taki sposób, iż dziecko to przyjmie ją jako prawdę i stanie się ona częścią jego osobowości, tak samo jak komórka lub organ są częścią ciała fizycznego (i równie trudno będzie potem zmienić ich naturę).

To właśnie poprzez dziedziczenie społeczne przywódcy religijni zasiewają w głowach dzieci ziarno wiary — przekazują im w ten sposób dogmaty i creda oraz zaszczepiają nawyk uczestnictwa w uroczystościach religijnych. Robią to tak długo, aż w końcu umysł dziecka przyjmie wszystkie przekazywane mu idee i zacznie traktować jako jedynie słuszne.

Umysł dziecka, które jeszcze nie potrafi rozumować logicznie, a więc — powiedzmy — przez pierwsze dwa lata jego życia, jest plastyczny, otwarty, czysty i wolny. Każda myśl zasiana w tym umyśle przez osobę, której dziecko ufa, przyjmie się i zakorzeni w taki sposób, iż nigdy nie będzie można jej stamtąd usunąć, bez względu na to, jak bardzo sprzeczna z logiką lub rozumem byłaby to myśl.

Wielu kaznodziejów twierdzi, że mogą tak głęboko wpoić zasady swojej religii w umysły dzieci, iż nigdy nie znajdzie się w nich miejsce dla jakiegokolwiek innej religii. Te twierdzenia nie są przesadą.

Po wyjaśnieniu sposobu, w jaki działa prawo społecznego dziedziczenia, jesteś gotów do zbadania źródeł sześciu podstawowych obaw człowieka. Ponadto każdy z czytelników (poza tymi, którzy odmawiają zbadania prawdy, jeśli jest ona niezgodna z ich własnymi przekonaniem) może sprawdzić słuszność tej zasady społecznego dziedziczenia w odniesieniu do sześciu podstawowych obaw bez wychodzenia poza własne doświadczenia.

Na szczęście niemal wszystkie dowody przedstawione w tej lekcji są takiej natury, iż wszyscy, którzy szczerze dążą do prawdy, będą mogli samodzielnie sprawdzić, czy są one prawdziwe, czy też nie.

Przynajmniej na chwilę odłóż na bok wszystkie swoje uprzedzenia oraz wcześniejsze, ustalone już poglądy (zawsze możesz do nich powrócić) i przeanalizuj pochodzenie oraz naturę największych wrogów człowieka — sześciu podstawowych obaw.

KOMENTARZ

Hill analizuje w tym miejscu sześć podstawowych obaw w jego własnym życiu. Fragment ten występuje w kilku różnych wariantach. Po raz pierwszy pojawia się już w oryginalnej wersji tej książki, opublikowanej w formie broszury. Tam, w dodatku do lekcji 1., wymienia obawy w innej kolejności. Obawa przed słabym zdrowiem zajmuje trzecie miejsce, a obawa przed krytyką — piąte; tutaj ich kolejność została odwrócona.

W książce *Myśl i bogać się* przedstawia strach przed ubóstwem, krytyką i słabym zdrowiem jako lęki podstawowe, twierdząc, iż znajdują się one u podstaw wszystkich zmartwień. Widać w tym przyczynę, dla której autor wydaje się zafascynowany tym tematem. „Niezdecydowanie jest sadzonką strachu” — twierdzi. „Niezdecydowanie krystalizuje się w formie zwątpienia i oba te uczucia stają się strachem”. Obawa zaś staje się symptomem myśli i działań, które Hill pragnie w nas wszystkich zreformować.

Jego komentarze również się różnią. Poniżej wskazujemy najważniejsze rozbieżności.

Obawa przed ubóstwem

Powiedzenie prawdy o pochodzeniu tego lęku wymaga odwagi, ale chyba jeszcze większej odwagi wymaga przyjęcie tej prawdy. Lęk przed biedą wyrasta z odziedziczonej przez człowieka skłonności do wykorzystywania innych ludzi. Niemal wszystkie niższe formy zwierząt mają instynkt, ale zdają się nie dysponować umiejętnością rozumowania i myślenia; dlatego też walczą wzajemnie pod względem fizycznym. My, wyposażeni w wyższe formy intuicji, myśli i rozumowania, nie zjadamy naszych współbraci; my odczuwamy satysfakcję z pokonania ich pod względem *finansowym*!

Ze wszystkich wieków historii, o których cokolwiek wiemy, obecny zdaje się wiekiem uwielbienia dla mamony. Człowieka uważa się za znaczącego tyle co pył, dopóki nie jest w stanie wykazać się pokaźnym kontem bankowym. Nic nie przynosi nam tyle cierpienia i poniżenia co ubóstwo. Nic więc dziwnego, iż *obawiamy się* biedy. Poprzez długi łańcuch odziedziczonych doświadczeń z innymi ludźmi nauczyliśmy się z całą pewnością, że temu zwierzęciu nie zawsze można ufać, gdy chodzi o kwestie pieniężne oraz inne dobra doczesne.

PAMIĘTAJ,
ŻE UMAWIAJĄC SIĘ NA SPOTKANIE Z INNĄ OSOBĄ,
PRZYJMUJESZ NA SIEBIE
ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PUNKTUALNOŚĆ
I NIE MASZ PRAWA
SPÓŹNIĆ SIĘ CHOĆBY O MINUTĘ.

Wiele małżeństw ma swój początek (a często także i koniec) wyłącznie w bogactwie jednej lub obu stron związku. Nic dziwnego, że sądy rodzinne mają tak wiele roboty!

„Społeczeństwo” równie dobrze można by zapisywać jako „\$społeczeństwo”, gdyż jest nieodłącznie powiązane z symbolem dolara. Tak bardzo pragniemy bogactwa, że chcemy zdobyć je w każdy możliwy sposób; drogą legalną, jeśli jest to możliwe, lecz kiedy to konieczne, wybieramy inny sposób.

Strach przed nędzą jest naprawdę okropną rzeczą!

Człowiek jest w stanie popełnić zabójstwo, dokonać kradzieży, gwałtu i na wszelkie inne sposoby naruszyć prawa innych, a jednak nadal będzie się cieszył wysokim poważaniem w oczach innych członków społeczeństwa, pod warunkiem że nie utraci swego bogactwa. Bieda jest więc traktowana jako przestępstwo — jak gdyby była niewybaczalnym grzechem.

Nic dziwnego, że się jej obawiamy!

Każdy zbiór ustaw tego świata zawiera dowody, iż obawa przed ubóstwem jest jedną z sześciu podstawowych obaw ludzkości, gdyż w każdym zbiorze przepisów znajdziemy wiele praw, które mają chronić słabych przed silnymi. Roztrząsanie tego faktu i próba udowodnienia, że lęk przed ubóstwem jest jedną z odziedziczonych obaw człowieka lub też że wynika on z natury człowieka, która każe mu oszukiwać innego, byłoby niczym próba udowodnienia, iż trzy razy dwa to sześć.

KOMENTARZ

Z dodatku do lekcji 1.: „Ludzie są w tej kwestii tak wielkimi winowajcami, że niemal wszystkie państwa i narody zostały zmuszone do stworzenia prawa, całego szeregu przepisów, aby chronić słabych przed silnymi. Każdy kodeks prawny kiedykolwiek napisany stanowi niepodważalny dowód, iż w naturze ludzkiej leży wykorzystywanie słabszych od siebie pod względem ekonomicznym”.

W książce Myśl i bogać się Hill przedstawia sześć symptomów obawy przed ubóstwem: obojętność (brak ambicji, lenistwo itp.), niezdecydowanie, zwątpienie (wyrażane poprzez szukanie alibi i wymówek), zamartwianie się (wyrażane poprzez doszukiwanie się błędów), nadmierna ostrożność (widoczna w ogólnej negacji) oraz prokrastynacja, czyli zwlekanie i odkładanie wszystkiego na później.

To oczywiste, że nikt nie obawiałby się biedy, gdybyśmy tylko mogli ufać innym ludziom, jako że na tym świecie jest dość jedzenia, schronienia, szat i luksusów wszelkiej natury, by spełnić potrzeby wszystkich, i każdy mógłby się nimi cieszyć, gdyby tylko nie ten okropny, świński — a właściwy ludziom — nawyk odpychania innych świń od koryta, nawet gdy samemu otrzymało się już więcej, niż potrzeba.

Obawa przed starością

Można mówić o dwóch źródłach tego lęku. Wyrasta on, po pierwsze, z myślenia, iż podeszły wiek może sprowadzić na nas *ubóstwo*. Po drugie, ludzie nauczyli się obawiać starości, gdyż zawsze oznaczała ona nadejście innego, być może o wiele gorszego, świata niż ten, który uważany jest za i tak dostatecznie zły.

Obawa przed podeszłym wiekiem ma dwa źródła: brak zaufania do ludzi, którzy mogą wykorzystać naszą słabość i przechwycić nasze dobra doczesne, oraz okropny obraz następnego świata, który głęboko zagnieżdża się w naszych umysłach na drodze dziedziczenia społecznego.

Czy może dziwić, że tak wielu z nas obawia się nadejścia starości?

Obawa przed krytyką

Odkrycie przyczyn, dla których ludzkość nabrała tego podstawowego lęku, będzie zadaniem trudnym, jeśli nie całkowicie niemożliwym. Jedno jest jednak pewne: wszyscy nosimy w sobie ten lęk w dobrze rozwiniętej formie.

Ja jestem skłonny przypisać tę podstawową obawę przed krytyką tej części naszej natury, która każe nie tylko zabierać naszym współbraciom ich rzeczy i dobra, ale także usprawiedliwiać te działania poprzez *krytykę* charakterów innych.

Obawa przed krytyką przyjmuje wiele różnych form.

Na obawie przed krytyką, stanowiącą przekleństwo całej ludzkości, korzystają producenci ubrań. Zauważmy, iż co sezon do sklepów wprowadza się nowe style i fasony. Kto je kreuje? Z całą pewnością nie są to nabywcy, lecz sami producenci. A po co to robią? Oczywiście po to, by móc sprzedać więcej ubrań.

Z tego samego powodu producenci samochodów (z kilkoma rzadkimi i bardzo rozsądnymi wyjątkami) co sezon zmieniają ich style.

Producenci ubrań wiedzą, że człowiek boi się nosić strój, który byłby o jeden sezon starszy niż to, co noszą dziś wszyscy.

Czy nie mam racji? Czyż nie dowodzi tego Twoje własne doświadczenie? Obawa przed krytyką jest doprawdy potężna.

KOMENTARZ

W książce Myśl i bogać się autor pisze: „Lęk przed krytyką pozbawia człowieka inicjatywy, niszczy jego siłę wyobraźni, ogranicza jego indywidualność, odbiera mu samodzielność i szkodzi mu na setki innych sposobów. Rodzice często wyrządzają swoim dzieciom nieodwracalne szkody, krytykując je... Wytworzenie kompleksu niższości w umyśle dziecka poprzez zbędną krytykę należałoby uznać za przestępstwo (gdyż w rzeczywistości jest to przestępstwo najgorszej natury). Pracodawcy, którzy rozumieją ludzką naturę, uzyskują najlepsze wyniki od swoich pracowników nie poprzez krytykę, ale dzięki konstruktywnej sugestii”.

Obawa przed utratą miłości

Źródło tej obawy nie wymaga dogłębnego opisu, gdyż oczywiste jest, iż wynika ona z natury człowieka, która każe mu kraść czyjąś partnerkę lub przynajmniej traktować ją bez należnego szacunku.

Nie ma wątpliwości, iż zazdrość i wszystkie inne podobne formy *dementia praecox* (szaleństwa) wyrastają z dziedziczonej przez nas wszystkich obawy przed utratą miłości drugiego człowieka.

Ze wszystkich zdrowych psychicznie głupców, których studiowałem, zazdrosny kochanek jest najdziwniejszym rodzajem. Na szczęście miałem również osobiste doświadczenie z tą formą szaleństwa i dzięki temu mogłem dowiedzieć się, że lęk przed utratą miłości bliskiej nam osoby jest jedną z najbardziej bolesnych, jeśli nie najbardziej bolesną, spośród wszystkich sześciu podstawowych obaw. Na miejscu wydaje się dodanie tutaj, iż ta obawa powoduje większe zamieszanie w ludzkim umyśle niż jakkolwiek z pozostałych sześciu lęków rodzaju ludzkiego, często prowadząc do bardziej gwałtownych form szaleństwa.



W KAŻDEJ DUSZY

UMIESZCZONO ZIARNO WSPANIAŁEJ PRZYSZŁOŚCI,

ALE TO NASIENIE NIGDY NIE WZEJDZIE,

NIE MÓWIĄC JUŻ O OSIĄGNIĘCIU DOJRZAŁOŚCI,

JEŚLI NIE BĘDZIEMY SŁUŻYĆ INNYM.



KOMENTARZ

Z dodatku do lekcji 1.: „Ta obawa wypełnia szpitale dla umysłowo chorych chorobliwie zazdrośnymi ludźmi, gdyż zazdrość nie jest niczym innym, jak formą szaleństwa. To ona właśnie sprawia, że sądy rodzinne są pełne, oraz prowadzi do morderstw i innych okrucieństw. Jest to lęk przekazywany z pokolenia na pokolenie poprzez społeczne dziedziczenie — od epoki kamienia, gdy jeden człowiek zdobywał przewagę nad drugim, siłą odbierając mu jego kobietę. Ta metoda, ale nie sama praktyka, uległa zmianie. Dziś człowiek kradnie kobietę drugiemu za pomocą pięknych kolorowych wstążek, szybkich samochodów, nielegalnie pędzonej whisky z lodem i okazałych domów”.

Obawa przed chorobą

Ten lęk w znacznej mierze wynika z tych samych źródeł co obawa przed ubóstwem i starością.

Obawa przed chorobą jest ściśle związana z biedą i starością, gdyż również ona wiedzie w stronę tego przerażającego świata, o którym ludzie wiedzą niewiele, ale o którym krąży mnóstwo niezbyt pochlebnych opowieści.

Mam silne podejrzenie, że osoby działające w branży sprzedaży środków poprawiających zdrowie mają żywotny interes w podsycaniu strachu przed chorobą.

Ludzkość zna przeróżne formy terapii starszych, niż sięgają pisemne kroniki świata. Jeżeli ktoś utrzymuje się z tego, że inni cieszą się dobrym zdrowiem, wydaje się naturalne, iż wykorzysta każdy znany sobie sposób, aby przekonać ich do konieczności prowadzenia przeróżnych terapii. A zatem z czasem ludzie nabrali obawy przed chorobą.

KOMENTARZ

Z dodatku do lekcji 1.: „Ten strach jest dziedziczony zarówno na drodze społecznej, jak i fizycznej. Od chwili narodzin aż do śmierci toczy się nieustająca wojna w każdym ciele fizycznym; wojna między grupami komórek, z których jedna to przyjaźni budowniczości ciała, a druga to niszczyciele zwani »drobnoustrojami chorobotwórczymi«. Nasienie lęku powstaje więc

początkowo w ciele fizycznym, będąc rezultatem okrutnego planu natury, która chce, aby silniejsze formy życia pokonywały te słabsze. Lęk przed chorobą rozprzestrzenia się więc wskutek braku czystości i wiedzy na temat higieny, a także dlatego, iż osoby korzystające finansowo na słabym zdrowiu innych zręcznie manipulują informacjami, posługując się w tym celu prawem sugestii”.

W książce Myśl i bogać się Hill sugeruje, iż słabe zdrowie wynika z lęku: „Impulsy myślowe natychmiast zaczynają przekształcać się w swoje fizyczne odpowiedniki, niezależnie od tego, czy myśli te są świadome, czy nie... Wszystkie myśli mają skłonność do strojenia się w swoje fizyczne ekwiwalenty”.

Obawa przed śmiercią

Dla wielu jest to najgorszy ze wszystkich sześciu podstawowych lęków, a powód takiego stanu rzeczy jest oczywisty nawet dla najmniej zainteresowanych psychologią.

Okropne ataki strachu przed śmiercią można powiązać bezpośrednio z fanatyzmem religijnym — jest on o wiele bardziej odpowiedzialny za ten lęk niż wszystkie inne źródła razem.

Niewierzący nie boją się *śmierci* tak bardzo jak wierzący.

Przez setki milionów lat wszyscy zadawaliśmy sobie pytanie, na które wciąż nie znamy odpowiedzi (a może na które odpowiedzi po prostu nie ma): „Skąd i dokąd?”. *Skąd przyszedłem i dokąd zmierzam po śmierci?*

Najbardziej przebiegli i chytry, a także uczciwi, lecz łatwowierni podsuwali odpowiedzi na te pytania. Stało się to wręcz nową profesją, choć do zajmowania się nią wcale nie trzeba zbyt wielkiej wiedzy.

Oto główne źródło lęku przed *śmiercią*:

„Wejdźcie do mojego namiotu, przyjmijcie moją wiarę oraz dogmaty (i zapłaćcie mi), a ja dam wam bilet, który po śmierci pozwoli wam wstąpić wprost do nieba” — mówi przywódca duchowy jednej z sekt. Ten sam lider mówi też: „Pozostańcie poza moim namiotem, a pójdziecie prosto do piekła, gdzie będziecie płonąć przez całą wieczność”.

Chociaż samozwańczy przywódca może w rzeczywistości nie oferować żadnej drogi do nieba ani też przez jej brak nie mieć mocy wepchnięcia nie-

szczęsnego poszukiwacza prawdy w czelusć piekielną, to jednak ta druga możliwość wydaje się tak okropna, że zapanowuje nad umysłem i wywołuje lęk nad lękami — obawę przed *śmiercią*.

Tak naprawdę nikt jednak nie wie i nikt nigdy nie wiedział, jak wygląda niebo lub piekło, a nawet czy takie miejsca w ogóle istnieją, a brak jednoznacznej wiedzy otwiera w ludzkim umyśle drzwi przed szarlatanami, którzy wykorzystują innych i przejmują kontrolę nad umysłami za pomocą różnych sztuczek, oszustw i kłamstw.

Prawda jest taka, iż — ni mniej, ni więcej — *nikt nie wie i nikt nigdy nie wiedział, skąd się bierzemy w chwili narodzin i gdzie udamy się po śmierci*. Każdy, kto twierdzi inaczej, albo oszukuje samego siebie, albo świadomie oszukuje innych, zbijając majątek na ludzkiej naiwności i niczego przy tym nie oferując.

Na ich obronę można powiedzieć jednak tyle, iż większość spośród tych, którzy sprzedają bilety do nieba, rzeczywiście wierzy nie tylko w niebo, ale także i w to, że sygnowane przez nich prawa i zasady zapewnią wejście do raju wszystkim tym, którzy za nimi pójda.

To przekonanie można podsumować tylko jednym słowem — *łatwo-wierność!*

Przywódcy religijni twierdzą, iż nasza cywilizacja zawdzięcza swe istnienie działaniu kościołów. Byłbym skłonny przyznać im rację, jeśli jednocześnie mógłbym dodać, że nawet jeżeli to twierdzenie jest prawdziwe, to wszyscy ci teologowie wcale nie mają czym się chwalić.

Ale nie jest — nie może być — prawdą, iż cywilizacja wyrosła z wysiłków zorganizowanych kościołów i praw wiary, jeśli *cywilizacja* oznacza odkrywanie naturalnych praw i wielu wynalazków, których obecny świat jest aktualnym spadkobiercą.

Jeśli teologowie pragną uznać za swoje dzieło tę część cywilizacji, która jest odpowiedzialna za postępowanie człowieka wobec drugiego, to jeśli chodzi o mnie, spokojnie mają do tego prawo. Z drugiej jednak strony, jeśli chcieliby zostać uznani za autorów wszelkich naukowych odkryć ludzkości, to musiałbym stanowczo zaprotestować.

KOMENTARZ

Z dodatku: „Możesz sam przygotować i wdrożyć w życie plan ataku na lęk. Zastanów się, która z tych sześciu podstawowych obaw wyrządza najwięcej szkód.

Powoli odkrywamy coraz więcej informacji na temat tych sześciu podstawowych obaw. Najskuteczniejszym narzędziem walki z nimi jest zorganizowana wiedza. Ignorancja i strach to bliźnięta. Zawsze chodzą ze sobą w parze. Gdyby nie ignorancja, sześć podstawowych obaw zniknęłoby z ludzkiego umysłu. W każdej bibliotece publicznej można zatem znaleźć remedium na tych sześciu wrogów.

Zacznij od pracy *Ralph Waldo Emersona* na temat prawa kompensacji, a następnie sięgnij po inne książki na temat autosugestii i dowiedz się o zasadzie, według której Twoje dzisiejsze przekonania stają się rzeczywistością jutra.

Na drodze dziedziczenia społecznego przekazano Ci ignorancję i przesady przeszłości. Ale my żyjemy w erze nowoczesności. Na każdym kroku widzimy dowody na to, że każdy skutek ma swoją naturalną przyczynę. Zacznij więc studiować skutki przez pryzmat ich przyczyn, a wkrótce uwolnisz swój umysł spod ciężaru sześciu podstawowych lęków.

Zacznij od wybrania dwóch osób, które dobrze znasz. Jedna z nich powinna stanowić przykład tego, co uważasz za klęskę, a druga stanowić dowód na to, co uważasz za sukces. Zbierz fakty. Już w trakcie tego procesu nauczysz się naprawdę wiele na temat związków przyczynowo-skutkowych.

Nic nigdy nie dzieje się samo z siebie. Po jednym miesiącu odpowiednio nakierowanej autosugestii będziesz mógł położyć stopę na szyi każdej ze swoich sześciu podstawowych obaw. Po dwunastu miesiącach wyczerzonego wysiłku będziesz w stanie zapędzić całe stado do rogu, skąd nigdy już nie będzie w stanie wyrządzić Ci jakiegokolwiek poważnej szkody.

Za jakiś czas myśli, które dziś celowo wprowadzasz do swojego umysłu, wejdą Ci w nawyk. Zasiaj więc w swym umyśle ziarno determinacji, by usunąć sześć podstawowych lęków, a bitwa będzie już w połowie wygrana. Pamiętaj o swoim zamiarze, a powoli wypchniesz sześciu swoich najgorszych wrogów poza swoje pole widzenia, jako że nie istnieją oni nigdzie poza Twoim własnym umysłem.

Człowiek potężny nie boi się niczego, nawet Boga. Potężny człowiek kocha Boga, ale nigdy się go nie lęka! Trwała potęga nigdy nie wyrasta ze strachu. Każda potęga zbudowana na lęku musi upaść i zniknąć. Jeśli zrozumiesz tę wielką prawdę, nigdy nie popełnisz błędu i nie spróbujesz sięgnąć po władzę, wykorzystując strach innych ludzi, nad którymi możesz mieć chwilową przewagę”.

JAK SIĘ UCZYMY?

Nie wystarczy powiedzieć, że dziedziczenie społeczne jest metodą, dzięki której ludzie akumulują całą wiedzę docierającą do nas za pośrednictwem pięciu zmysłów. O wiele istotniejsze jest wyjaśnienie, *w jaki sposób* dziedziczenie społeczne działa, i to na tak wielu różnych przykładach, abyś w pełni pojął to prawo.

KOMENTARZ

*W tym miejscu, co jest w pełni zrozumiałe, Hill podaje przykłady ze świata zwierząt, argumentując, iż rozwój charakteru człowieka przebiega w ten sam sposób. Częste odwołania Hilla do biblii **natury** dowodzą, że autor był przekonany, iż człowiek jest częścią przyrody. Z drugiej jednak strony Hill docenia znaczenie środowiska społecznego człowieka. Analizując wpływ **natury** i wychowania, Hill używa terminu „dziedziczenie społeczne” na określenie czegoś, co dziś nazwalibyśmy predyspozycją genetyczną. Mówiąc o dziedziczeniu społecznym, ma więc na myśli zjawisko warunkowania lub uspołeczniania.*

Prawo dziedziczenia społecznego

Zacznijmy od niższych form życia zwierzęcego i przeanalizujemy, w jaki sposób wpływa na nie prawo dziedziczenia społecznego.

KOMENTARZ

Wielu autorów i prelegentów za czasów Napoleona Hilla szczyliło się sztuką krasomówczą i często sięgało po przykłady ze świata przyrody, czyniąc rozmaite porównania i budując metafory. Dzisiejszy świat nie jest jednak już tak sielankowy i człowiek utracił bliski kontakt z naturą, który podsuwał Hillowi i jego współczesnym liczne przykłady. Rzadziej się dziś łapie żaby w strumieniu, obserwuje kuropatwy na polu, a dzieci coraz częściej myślą, iż kurczaki od razu mają formę udek i piersi zapakowanych w folię i wystawionych w supermarketach.

Dlatego właśnie, przygotowując niniejsze wydanie, redaktorzy prowadzili burzliwe dyskusje na temat zachowania w tekście oryginalnych analogii Hilla i przykładów sięgających do świata zwierząt. Wspólnie doszli do wniosku, iż przykłady te są równie trafne dziś, jak były wtedy, gdy Napoleon Hill je zapisywał, i chociaż współczesnemu czytelnikowi mogą się wydać dość dziwaczne, to jednak stanowią one interesujący wgląd w życie i czasy autora.

Niedługo po tym, jak rozpocząłem przed jakimiś trzydziestu kilku laty badać główne źródła wiedzy, która sprawia, iż jesteśmy takimi, jakimi jesteśmy, odkryłem gniazdo cieciornika¹. Gniazdo to było tak zlokalizowane, że siedząc na nim samicę można było dostrzec z dość sporej odległości. Posługując się lornetką, obserwowałem tę rodzinę aż do momentu, gdy młode wykluły się z jajek. Tak się złożyło, iż moja regularna, codzienna obserwacja wypadła tego dnia kilka godzin po tym wydarzeniu. Chcąc dowiedzieć się, co się stanie, podszedłem do gniazda. Matka pozostała w pobliżu aż do momentu, gdy znalazłem się jakieś dziesięć lub dwanaście stóp od niej, a wtedy rozłożyła pióra, wyciągnęła jedno skrzydło, zasłoniła nim nogę i odeszła, kulejąc, ewidentnie markując uszkodzoną kończynę. Ponieważ znałem już co nieco różne sztuczki samic ptaków, nie poszedłem za nią, ale zbliżyłem się jeszcze bardziej do gniazda, by móc przyjrzeć się młodym. Bez najmniejszej oznaki strachu zwróciły swój wzrok w moją stronę, przyglądając mi się raz jednym, a raz drugim okiem. Sięgnąłem do gniazda i podnio-

¹ Gatunek ptaków z rodziny kurowatych, występujący na terenie Ameryki Północnej — *przyp. tłum.*

słem jedno z piskląt. Bez lęku stanęło na mojej dłoni. Odłożyłem je z powrotem do gniazda i odszedłem na bezpieczną odległość, dając matce możliwość powrotu.

Nie czekałem długo. Wkrótce samica zaczęła zbliżać się ostrożnie do swojego gniazda, aż znalazła się o kilka stóp od niego. Wtedy to rozpostarła skrzydła i podbiegła tak szybko, jak tylko potrafiła, jednocześnie wydając serię dźwięków przypominających odgłosy, które czyni kura, gdy znajdzie pokarm i chce zawezwać swoje potomstwo na ucztę.

Zebrała wokół siebie wszystkie swoje młode i nadal wydawała pełne ekscytacji dźwięki, potrząsając przy tym skrzydłami i strosząc pióra. Można było niemal usłyszeć jej słowa, podczas gdy przekazywała dzieciom pierwszą lekcję na temat samoobrony poprzez prawo dziedziczenia społecznego.

„Wy głupie maluchy! Czy nie wiecie, że ludzie są naszymi wrogami? Wstydzicie się, że pozwoliliście człowiekowi wziąć się do ręki. Dziw, że was nie zabrał i nie pożarł żywcem! Gdy następnym razem zobaczycie zbliżającego się człowieka, ukryjcie się. Połóżcie się płasko na ziemi, skryjcie pod liśćmi, zejździe mu z oczu i zostańcie w tej kryjówce tak długo, aż pójdzie w swoją stronę”.

Młode ptaszki stały wokół i z ciekawością przysłuchiwały się temu wykładowi. Gdy w końcu matka umilkła, znów zacząłem zbliżać się do gniazda. Gdy znalazłem się dobre dwadzieścia stóp od gniazda, samica znów chciała odwrócić moją uwagę i odwieść mnie w inną stronę, kulejąc i udając złamane skrzydło. Spojrzałem na gniazdo, ale niczego nie ujrzałem! Młode gdzieś znikły! Szybko nauczyły się unikać swojego naturalnego wroga dzięki swoim wrodzonym instynktom.

Znów się wycofałem, poczekałem, aż matka zbierze swoją czeladkę, a następnie spróbowałem złożyć im kolejną wizytę, ale z podobnym rezultatem. Gdy podszedłem do miejsca, w którym znajdowała się przed chwilą cała rodzina, nie dostrzegłem wokół nawet najmniejszego śladu któregoś z jej członków.

Gdy byłem małym chłopcem, złapałem młodą wronę i uczyniłem ją swoim domowym zwierzątkiem. Ptak był zadowolony ze swojego życia i nauczył się wielu sztuczek wymagających całkiem sporej inteligencji. A gdy wrona

BĘDZIESZ CZŁOWIEKIEM SZCZĘŚLIWYM,
JEŚLI POZNASZ RÓŻNICĘ
MIĘDZY TYMCZASOWYM NIEPOWODZENIEM A KLĘSKĄ,
A JESZCZE SZCZĘŚLIWSZYM,
JEŚLI POZNASZ TĘ PRAWDĘ,
IŻ ZIARNO SUKCESU LEŻY UŚPIONE
W KAŻDEJ DOŚWIADCZONEJ PRZEZ CIEBIE PRZEGRANEJ.

urosla na tyle, by móc latać, pozwoliłem jej robić to bez żadnych ograniczeń. Czasem nie było jej przez wiele godzin, ale przed zmrokiem zawsze wracała do domu.

Pewnego dnia na polu, na którym mieszkał mój podopieczny, kilka dzikich wron wdało się w walkę z sową. Gdy tylko moja wrona usłyszała „kra, kra, kra” swoich dzikich pobratymców, wzleciała na sam czubek dachu i, wykazując wielkie ożywienie, spacerowała od jednego końca domu do drugiego. W końcu rozpostarła skrzydła i poleciała w kierunku walczących ze sobą ptaków. Poszedłem za nią, by zobaczyć, co się stanie. Po kilku minutach znalazłem mojego podopiecznego na jednej z niższych gałęzi drzewa. Dwie dzikie wrony siedziały na konarze powyżej, skrzeczając coś w swoim języku, przechadzając się w tę i z powrotem i zachowując się podobnie jak rozgniewani rodzice udzielający reprimendy swoim dzieciom.

Gdy podszedłem, dzikie wrony wzbiły się w powietrze i jedna z nich zaczęła okrążać drzewo, wydając z siebie istny potok obraźliwych odgłosów, które — jak miemam — były skierowane do jej głupiego krewnego, który nie miał dość rozumu, by odlecieć wtedy, gdy należało to zrobić.

Przywołałem moją wronę, ale nie zwracała już na mnie uwagi. Tego wieczoru wróciła jeszcze na swoje miejsce, ale nie chciała zbliżyć się do domu. Usiadła na wysokiej gałęzi jabłonki i przez dziesięć minut przemawiała w swoim wronim języku, mówiąc — bez wątpienia — iż postanowiła powrócić na łono natury. Następnie odleciała i nie było jej aż przez dwa dni. Po tym czasie wróciła i ponownie przemawiała coś w swoim języku, trzymając się na bezpieczny dystans. Potem odleciała i już więcej nie powróciła.

Dziedzictwo społeczne pozbawiło mnie wspańałego towarzysza! Jedynym pocieszeniem z utraty mojej przyjaciółki była myśl, iż wykazała się prawdziwą odwagą, przylatując do mnie raz jeszcze i informując o swoich zamiarach. Wielu pracowników sezonowych umyka z farm, nie zadając sobie tyle trudu.

Dobrze znanym faktem jest, iż lis poluje na wszelkie ptactwo i małe zwierzątka z wyjątkiem skunksa. Nie trzeba chyba podawać przyczyny, dla której skunks cieszy się taką nietykalnością. Lis może zaatakować skunksa raz, ale nigdy nie robi tego dwa razy! Z tego właśnie powodu kryjówka skunksa trzyma na dystans wszystkie lisy — poza bardzo młodymi i niedoświadczonymi.

CZY TO NIE DZIWNE,
IŻ OBAWIAMY SIĘ NAJBARDZIEJ TEGO,
CO NIGDY SIĘ NIE ZISZCZA?
NISZCZYMY WŁASNĄ INICJATYWĘ
POPRAZ OBAWĘ PRZED KLĘSKĄ,
PODCZAS GDY W RZECZYWISTOŚCI
KLĘSKA JEST JEDYNNIE PRZYDATNYM TONIKIEM
I TAK TEŻ NALEŻAŁOBY JĄ TRAKTOWAĆ.

Smród skunksa, raz doświadczony, nigdy nie ulegnie zapomnieniu. Żaden inny smród nie przypomina go nawet w przybliżeniu. Nigdzie nie zapisano, iż jakakolwiek lisia matka uczyła swe młode wykrywać smród skunksa i trzymać się od niego z dala, ale wszyscy, którzy znają lisie zwyczaje, wiedzą, że lisy i skunksy nigdy nie zamieszkują tych samych kryjówek.

Jedna lekcja wystarczy, by nauczyć lisa, iż skunksa należy obchodzić z daleka. Poprzez prawo społecznego dziedzictwa, działające dzięki zmysłowi powonienia, jedna lekcja wystarczy na całe życie.

Żabę ryczącą można złapać na wędkę, umieszczając na haczyku kawałek czerwonego materiału lub inny niewielki czerwony przedmiot i machając nim przed żabą. Żabę można złapać tak jedynie raz — tylko wtedy rzuci się na przynętę. Jeśli jednak przynęta będzie się słabo trzymać i żaba ucieknie albo też na czas poczuje ostry haczyk i nie da się złapać, już nigdy więcej nie popełni podobnego błędu. Poświęciłem wiele godzin na próby złapania szczególnie interesującego okazu, który raz chwycił przynętę, ale niestety uciekł z haczyka. Ta jedna lekcja wystarczyła, by żaba nauczyła się, iż kawałek czerwonej flaneli to rzecz, którą lepiej zostawić w spokoju.

Miałem kiedyś pięknego teriera, który wywoływał sporo zamieszania swoim zwyczajem znoszenia do domu młodych kurcząt. Za każdym razem, gdy wyjmowaliśmy mu kurczaka z pyska, strofowaliśmy go, ale na darmo — nie byliśmy w stanie oduczyć go tego.

Pragnąc uratować psa, a także chcąc przeprowadzić eksperyment z zakresu dziedziczenia społecznego, zabraliśmy go na farmę naszego sąsiada, który miał kurę i gromadkę niedawno wyklutych piskląt. Kurę — a wraz z nią psa — umieszczono w stodole. Gdy tylko wszyscy zniknęli z pola widzenia, pies powoli zbliżył się do kury, powąchał raz lub dwa razy powietrze z jej kierunku (upewniając się, że jest to rodzaj mięsa, którego szukał), a następnie rzucił się w jej stronę. W międzyczasie kura również przeprowadzała własne analizy, gdyż wybiegła na spotkanie psa, zaskakując go zupełnie biciem skrzydłami i drapaniem pazurami — nigdy wcześniej czegoś takiego nie doświadczyl. Pierwsza runda należała niewątpliwie do kury. Ale ten miły, tłusty ptaszek nie mógł się tak łatwo wysliznąć psu z łap — tak przynajmniej

on uważał. Wycofał się więc odrobinę, a następnie przypuścił kolejną szarżę. Tym razem kura wskoczyła mu na plecy, wbiła pazury w jego skórę i zrobiła użytek ze swojego ostrego dzioba! Pies wrócił do swojego narożnika, tocząc wkoło wzrokiem, jak gdyby czekał tylko, aż ktoś uderzy w gong i zakończy tę walkę. Ale kura nie traciła czasu na takie rozważania — miała przeciwnika na deskach i dowiodła, iż wie, jak ważne są działania zaczepne.

Niemal można było zrozumieć jej słowa, gdy rzucała biednym terierem z kąta w kąt, wystrzeliwując serię dźwięków, które przypominały krzyki rozłoszczonych matki, wezwanej, by bronić swojego potomstwa przed atakiem ze strony starszych wyrostków.

Terier okazał się kiepskim wojownikiem. Przez dwie minuty biegał po całej stodole z kąta w kąt, a następnie rozpląszczył się na ziemi i starał się już tylko ochronić oczy łapami. Kura zdawała się celować właśnie w oczy.

Wtedy do akcji wszedł właściciel kury, który odciągnął ją — a mówiąc dokładniej, odciągnął psa — co zresztą z jego strony nie spotkało się z żadną oznaką dezaprobaty.

Następnego dnia w piwnicy, w której spał pies, umieszczono kurczaka. Gdy tylko zobaczył ptaka, natychmiast podwinął ogon pod siebie i pobiegł prosto do kąta. Już nigdy więcej nie podjął próby złapania kurczaka. Jedna lekcja z zakresu dziedziczenia społecznego — poprzez zmysł dotyku — wystarczyła, aby nauczyć go, że chociaż gonitwa za kurczakami może być pewną rozrywką, to jednak wiąże się też z wieloma niebezpieczeństwami.

Wszystkie te przykłady, z wyjątkiem pierwszego, ilustrują proces nabywania wiedzy poprzez bezpośrednie doświadczenie. Zauważmy istotną różnicę między wiedzą zdobytą właśnie w ten sposób a wiedzą nabytą na drodze przekazywania wiedzy młodym przez starszych, jak miało to miejsce w przypadku samicy cieciornika i jej młodych.

Największe wrażenie wywierają lekcje dawane młodszym przez starsze pokolenie, gdyż odbywa się to poprzez wysoce emocjonalne metody uczenia. Gdy matka cieciornika rozpostarła skrzydła, nastroszyła wszystkie pióra i trzęsła się cała niczym człowiek chory na epilepsję, a następnie mówiła do swoich dzieci w ten pełen ekscytacji sposób, zaszczepiła w sercach swoich dzieci strach przed człowiekiem, strach, którego nigdy już nie zapomną.

Termin *dziedziczenie społeczne*, w znaczeniu używanym w tej lekcji, dotyczy wszystkich metod uczenia dzieci idei, dogmatów, cred, religii lub systemów etycznych — czy to przez ich rodziców, czy też przez inne osoby sprawujące

nad nimi opiekę, zanim osiągną wiek, w którym są w stanie już samodzielnie analizować i zastanowić się nad takimi naukami. Ja oceniam, że człowiek nabywa tę siłę rozumowania pomiędzy siódmym a dwunastym rokiem życia.

Obawa w wieku średnim

Są niezliczone formy *strachu*, ale żadna nie jest bardziej śmiertelna niż strach przed ubóstwem i starością. Traktujemy nasze ciała tak, jakby były niewolnikami, ponieważ tak bardzo boimy się biedy, że pragniemy za ich pomocą gromadzić pieniądze. Po co? *Na starość!* Ta powszechna forma *obawy* jest tak wszechmocna, że przepracowujemy się, zbyt dużo wymagamy od naszego organizmu i sprowadzamy na siebie dokładnie to, czego staramy się uniknąć.

Jaką tragedią jest obserwowanie mężczyzn i kobiet, którzy docierają do mniej więcej czterdziestego piątego roku życia — wieku, w którym zaczynamy starzeć się pod względem umysłowym! Przy czterdziestce dopiero wchodzimy w wiek, w którym jesteśmy w stanie dostrzec, zrozumieć i przyjąć prawo *natury*, które zapisane jest w lasach, płynących potokach i twarzach innych dorosłych oraz małych dzieci. A jednak ta diabelna *obawa* sprawia, iż stajemy się ślepcami i gubimy się w labiryncie sprzecznych *pragnień*. Tracimy z oczu zasadę *zorganizowanego wysiłku* i — zamiast przejmować kontrolę nad siłami *natury*, by pozwolić im wznieść się na szczyt wielkich osiągnięć — przeciwstawiamy się im i dopuszczamy do tego, by stały się siłami zniszczenia.

POTĘGA PEWNOŚCI SIEBIE

Być może żadna z tych wielkich sił *natury* nie jest łatwiej dostępna dla celów naszego rozwoju osobistego i samorozwoju niż zasada autosugestii. Jednak ignorancja tej siły prowadzi większość ludzi do tego, że stosują ją w sposób, który w rezultacie stanowi przeszkodę, a nie pomoc.

Poniżej przedstawiam cztery przykłady: historie dwóch mężczyzn i dwóch kobiet, które pokazują, w jaki sposób dochodzi do błędnego zastosowania tej wielkiej siły *natury*.

Oto człowiek, którego spotyka rozczarowanie — przyjaciel go zawiódł lub sąsiad wykazał się obojętnością. Dochodzi więc do wniosku (poprzez autosugestię), że wszyscy ludzie są niegodni zaufania, a wszyscy sąsiedzi niewdzięczni. Te przekonania zakorzeniają się tak głęboko w jego podświadomości, że wpływają na całe jego nastawienie do innych. Wróć i przypomnij sobie, co mówiłem w lekcji 2. na temat sposobu, w jaki dominujące myśli w naszym umyśle przyciągają podobnie myślące osoby.

Zastosuj prawo przyciągania, a wkrótce dostrzeżesz i zrozumiesz, dlaczego niedowiarek przyciąga innych niedowiarków.

Odwróćmy tę zasadę:

Oto kobieta, która we wszystkich spotkanych osobach widzi jedynie to, co najlepsze. Jeśli jej sąsiadka wydaje się obojętna, ona nawet tego nie zauważa, gdyż *stara się* wypełnić swój umysł optymizmem i wiarą w innych ludzi. Jeśli ktoś zwraca się do niej ostrym tonem, ona odpowiada łagodnie i miękko. Poprzez działanie tego samego wiecznego prawa przyciągania zwraca na siebie uwagę ludzi, których nastawienie do życia i dominujące myśli harmonizują z jej własnymi. Idąc o krok dalej:

Oto człowiek, który uzyskał dobre wykształcenie i potrafi zapewnić światu potrzebne mu usługi. Gdzieś kiedyś usłyszał, że skromność to wspaniała zaleta i że pchanie się do pierwszego rzędu w grze zwanej życiem jest dowodem egotyzmu. Dlatego właśnie cicho wślizguje się tylnym wejściem i zajmuje miejsce z tyłu, podczas gdy inni odważnie wychodzą na sam przód. Pozostaje z tyłu, gdyż *obawia się*, co *oni* powiedzą. Opinia publiczna — lub też to, co on uważa za opinię publiczną — zepchnęła go na tył i świat niewiele o nim słyszy. Jego wykształcenie nie jest wykorzystywane, gdyż *boi się* pokazać światu, że nim dysponuje. Nieustannie *sugeruje samemu sobie* (tym samym wykorzystując tę wielką siłę autosugestii w niewłaściwy sposób), że powinien pozostać z tyłu, aby uniknąć krytyki, jak gdyby krytyka mogła wyrządzić mu jakiegokolwiek szkody lub też utrudnić mu osiągnięcie celu.

A oto kobieta, której rodzice byli niezamożni. Od pierwszego dnia swojego życia, który pamięta, widziała przykłady ubóstwa. Słyszała rozmowy o biedzie. Wiedziała, co to bieda, i uwierzyła, że jest to przekleństwo, któremu *ona musi ulec*. Podświadomie pozwoliła sobie ulec przekonaniu, iż biedny zawsze pozostanie biednym, przez co ten sąd stał się dominującą myślą w jej umyśle. Przypomina konia, który został okiełznany i złamany, aż zapomniał, że ma potencjalną siłę do zerwania wszystkich więzów. Autosugestia

wepchnęła ją w czeluść. W końcu *poddała się* całkowicie. Nie ma już żadnej ambicji. Okazje nie pojawiają się na jej drodze, a właściwie to się pojawiają, ale ona ich nie dostrzega. *Zaakceptowała swój los!* To wielokrotnie potwierdzony fakt, iż zdolności umysłu, podobnie jak kończyny, ulegają atrofii i więdną, jeśli nie są używane. *Pewność siebie* nie jest w tym względzie żadnym wyjątkiem. Rozwija się wtedy, gdy jest używana, zanika zaś wtedy, gdy po nią nie sięgamy.

Jedną z głównych wad odziedziczonego majątku jest to, że zbyt często prowadzi do braku działania i utraty *pewności siebie*. Przed laty pani E.B. McLean z Waszyngtonu urodził się syn. Jego dziedzictwo oceniano na około 100 milionów dolarów. Gdy dziecko było zabierane na spacer, otaczał je wianuszek opiekunek, pomocnic opiekunek, detektywów i innych służących, których obowiązkiem było dopilnować, by nic mu się nie stało. To samo było w kolejnych latach. Dziecko nie musiało ubierać się samo — miało służących, którzy je w tym wyręczali. Służba była przy chłopcu zarówno wtedy, gdy spał, jak i wtedy, gdy się bawił. Nie wolno mu było robić niczego, czego któryś ze służących nie mógłby zrobić za niego. W takich warunkach doszedł do wieku dziesięciu lat. Pewnego dnia, gdy bawił się na podwórku, zobaczył otwartą tylną bramę. Nigdy wcześniej nie przekroczył tej bramy samodzielnie, oczywiste więc, że właśnie tego pragnął najbardziej. Wykorzystał chwilę nieuwagi służby, wybiegł przez otwartą bramę i zginął pod kołami samochodu, zanim jeszcze dotarł do połowy drogi.

Tak długo wykorzystywał oczy swoich służących, aż w końcu jego własny wzrok przestał mu służyć tak dobrze, jak służyłby, gdyby tylko nauczył się z niego korzystać.

Przed dwudziestu laty pewien mężczyzna, u którego pracowałem w charakterze sekretarza, wysłał swoich dwóch synów do szkoły. Jeden z nich podjął studia na Uniwersytecie Virginia, a drugi w college'u w Nowym Jorku. Moim zadaniem było wysyłać co miesiąc każdemu z nich czek na 100 dolarów. [W 2004 r. wartość tego czeku można szacować na przynajmniej 1800 dolarów]. To było ich kieszonkowe, które mogli wydać w dowolny sposób. Doskonale pamiętam zazdrość, którą odczuwałem, co miesiąc wywiązując się z mojego obowiązku. Często zastanawiałem się wtedy, dlaczego los sprawił, że ja znalazłem się w świecie ubogich. Patrząc w przyszłość, widziałem, jak ci chłopcy osiągają w życiu wysokie pozycje, a ja pozostaję skromnym urzędnikiem.

Zasady psychologii sukcesu w działaniu

Na początku było słowo. I to nie było jakie — słowo autorstwa Napoleona Hilla. Później pojawiło się wielu naśladowców tworzących poradniki na temat osiągnięcia sukcesu, jednak żaden nie jest w stanie dorównać mistrzowi, którego książki do dziś imponują oryginalnością, aktualnością i uniwersalizmem.

Nigdy wcześniej dzieło Hilla nie ukazało się w tak pełnej i aktualnej postaci, jak w niniejszym wydaniu.

Książka *Prawa sukcesu według Napoleona Hilla. Zasady samodoskonalenia* łączy najnowsze teorie zarządzania z klasycznymi zasadami sukcesu Napoleona Hilla. To niepowtarzalna okazja, by zestawić klasyczne techniki świadomego osiągnięcia sukcesu z takimi współczesnymi koncepcjami, jak inteligencja emocjonalna czy kreatywna wizualizacja.

Poznaj cztery złote prawa sukcesu na drodze do samodoskonalenia:

I. SUPERUMYSŁ. Pierwsze prawo musisz poznać, by przygotować się psychicznie i emocjonalnie na sukces, który wkrótce stanie się Twoim udziałem. To prawo leżące u podstaw wszystkich pozostałych. Pozwoli Ci przyswoić niezbędną wiedzę, wskaże drogę do naturalnej harmonii oraz pomoże Ci pozbyć się wszelkich blokujących Cię ograniczeń.

II. OKREŚLONY GŁÓWNY CEL. Drugie prawo nauczy Cię precyzować życiowe cele i pokaże, jak postępować, by je osiągnąć. Pomoże zajrzeć w głąb siebie, byś mógł jasno określić, co jest dla Ciebie najlepsze; pokaże Ci również siłę działania skutecznej autosugestii na drodze do sukcesu.

III. PEWNOŚĆ SIEBIE. Trzecie prawo pomoże Ci zapanować nad sześcioma blokującymi lękami: krytyką, utratą miłości, chorobą, ubóstwem, starością oraz śmiercią. Pokaże Ci, jak nie poddawać się nawet w najtrudniejszych życiowych sytuacjach, jak zachować spokój ducha, jak śmiało i pewnie iść do przodu z umiejętnością pokonywania najtrudniejszych przeszkód.

IV. NAWYK OSZCZĘDZANIA. Czwarte prawo zawiera wiedzę na temat tego, jak zarządzać pieniędzmi, by móc czuć się pewnie i bezpiecznie, nie obawiając się recesji, kryzysów oraz nagłych i niespodziewanych wydatków. Udowadnia, że umiejętne zarządzanie własnymi dochodami może stać się źródłem Twojej prawdziwej potęgi osobistej.

NAPOLEON HILL stał się sławny w 1928 roku, gdy wydał bestseller *Prawa sukcesu*.

Dzieło to stanowi efekt dogłębnych badań nad formułą sukcesu, jakie Hill przeprowadził w ciągu dwudziestu lat intensywnej pracy. Źródłem wiedzy autora stało się pięćuset najbogatszych ludzi Ameryki.

Zaprosili oni Hilla do swych domów i firm i pozwolili patrzeć, jak rodzą się wielkie pieniądze.

Wnioski ze swoich badań autor zebrał i uporządkował w siedemnaście Zasad Sukcesu – zbiorową mądrość najtęższych umysłów pierwszej połowy XX wieku. Pierwotny manuskrypt okazał się być tak obszerny, że trzeba było podzielić go na części – ukazał się w ośmiu tomach.

książki **klasy** business

Nr katalogowy: 6132



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
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 978-83-246-2992-3



9 788324 629923