

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 wiedzy i władzy

Autor: [Napoleon Hill](#)

Tłumaczenie: Cezar Matkowski

ISBN: 978-83-246-2995-4

Tytuł oryginału: [Law of Success: The 21st-Century](#)Edition: [Revised and Updated \(TOM IV\)](#)

Format: 158 × 235, stron: 256



Kieruj się swoją wewnętrzną mądrością

- Współpraca - odnajdź ludzi, którzy będą najcenniejsi dla Twojego rozwoju
- Obracanie niepowodzeń na własną korzyść - popatrz na swoje dokonania z nowej perspektywy
- Tolerancja - poznaj czynnik niezbędny do zapewnienia sobie powodzenia
- Praktykowanie złotej zasady - naucz się w pełni stosować zgromadzoną wiedzę
- Uniwersalne prawo - wykorzystuj swoją naturalną energię do odnoszenia sukcesu

Poznaj cztery złote prawa sukcesu na drodze do wiedzy i władzy.

XIII. Współpraca

Trzynaste prawo oferuje Ci wiedzę dotyczącą zawierania korzystnych sojuszy, dzięki którym nie tylko łatwiej osiągniesz założone cele, ale również wzbogacisz swoje osobiste doświadczenie. Pozwoli Ci również otworzyć swój umysł na nowe możliwości, z których do tej pory nie zdawałeś sobie sprawy.

XIV. Obracanie niepowodzeń na własną korzyść

Czternaste prawo zapewnia Ci siłę, którą będziesz mógł wykorzystać w najtrudniejszych momentach swojego życia. Dowiesz się, jak przezwyciężać porażki, jak czerpać z nich ważne lekcje i jak nie dać się ponieść goryczy oraz rezygnacji. Zrozumiesz, że potknięcia otwierają Ci drogę do nowych, lepszych i bardziej wartościowych rozwiązań.

XV. Tolerancja

Piętnaste prawo uzmysłowi Ci wartość otaczających Cię osób, dostarczy wiedzy, jak zdobywać przyjaciół i jak oddziaływać na ludzi tak, by przy ich współudziale udało Ci się stworzyć wielkie dzieła. Nauczysz się oceniać rzeczywistość w sposób obiektywny i wydawać sprawiedliwe sądy, rozwinięsz umiejętności interpersonalne i przekonasz się, że ludzie zaczną do Ciebie łągnąć.

XVI. Praktykowanie złotej zasady

Szesnaste prawo przekracza pod względem ważności każde inne prawo przedstawione w poprzednich lekcjach. Oferuje Ci ono klucz do władzy i wiedzy, jak zdobyć wszystko, co do tej pory leżało poza Twoim zasięgiem. To wydanie zawiera jeszcze jedno prawo, które do tej pory było okryte tajemnicą.

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 WIEDZY I WŁADZY

KIERUJ SIĘ SWOJĄ WEWNĘTRZNĄ MĄDROŚCIĄ

WSPÓŁPRACA

odnajdź ludzi, którzy będą
najcenniejsi dla Twojego rozwoju

OBACZANIE NIEPOWODZEŃ NA WŁASNĄ KORZYŚĆ

popatrz na swoje dokonania z nowej perspektywy

TOLERANCJA

poznaj czynnik niezbędny
do zapewnienia sobie powodzenia

PRAKTYKOWANIE ZŁOTEJ ZASADY
naucz się w pełni stosować zgromadzoną wiedzę

UNIERSALNE PRAWO

wykorzystuj swoją naturalną energię do odnoszenia sukcesu



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
13. Współpraca	31
14. Obracanie niepowodzeń na własną korzyść	83
15. Tolerancja	137
16. Praktykowanie złotej zasady	167
17. Uniwersalne prawo	219

17

Uniwersalne
prawo

NAWYK JEST JAK LINA;
KAŻDEGO DNIA DODAJEMY DO NIEJ
KOLEJNE WŁÓKNA,
AŻ DO CHWILI, W KTÓREJ
NIE JESTEŚMY W STANIE JEJ ZERWAĆ.

— Horace Mann

Lekcja 17.

Uniwersalne prawo

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

Dochodzimy teraz do *uniwersalnego prawa*, dzięki któremu natura rządzi naszymi nawykami, dzięki czemu mogą one działać automatycznie, kiedy tylko zostaną ukształtowane. Prawo to odnosi się nie tylko do nawyków ludzi, ale także do wszystkich naturalnych nawyków wszechświata.

KOMENTARZ

*Jak wspomniano już wcześniej, Napoleon Hill dokonał opisu cech niezbędnych do osiągnięcia osobistego sukcesu, co było jedynie początkiem ewolucji jego filozofii. To, co zostało zapoczątkowane jako nieokreślona liczba ogólnych teorii, ostatecznie przyjęło kształt piętnastu konkretnych idei, który to zbiór został rozszerzony do szesnastu, a następnie siedemnastu zasad składających się na **prawa sukcesu**.*

Niniejsza lekcja poświęcona jest uniwersalnemu prawu i definiuje siedemnaście zasadę filozofii Hilla. Chociaż prawo to zostało włączone do wielu jego późniejszych prac, nie znalazło się jednak w pierwotnym wydaniu Praw sukcesu.

Filozofia Napoleona Hilla narodziła się oficjalnie w 1908 roku, kiedy to Andrew Carnegie przedstawił mu możliwość przeprowadzenia wywiadów z najbardziej wpływowymi ludźmi swojej epoki, którzy mogli podzielić się tajemnicami swojego sukcesu. W ten sposób Hill mógł zauważyć, że wszyscy ci ludzie posiadają pewne cechy wspólne. Przez następne dwadzieścia lat Hill analizował te dane i uwzględniał je w swoich wykładach oraz w artykułach pisanych do gazet i czasopism, a także w kursach przeznaczonych dla szkół korespondencyjnych. W ten sposób zaobserwowane zasady zmieniły się w konkretne prawa.

Zasady te uległy kolejnym zmianom, kiedy pewnego deszczowego dnia Hill zauważył, że spływające po szybie strugi wody przypominają szczeble drabiny. W jego umyśle pojawił się wtedy obraz drabiny do sukcesu, który natchnął go do stworzenia cyklu piętnastu wykładów poświęconych poszczególnym zasadom stanowiącym kolejne szczeble wspomnianej drabiny. Opanowanie tych zasad miało pozwolić jego słuchaczom wspiąć się po „magicznej drabinie sukcesu”.

Właśnie te piętnaście zasad stało się później podstawą piętnastu rozdziałów pierwszej edycji książki *Prawa sukcesu*. W późniejszych wydaniach liczba zasad uległa zwiększeniu do szesnastu, kiedy Hill zauważył, że **superumysł**, o którym pisał we wstępie, jest w rzeczywistości kolejną zasadą.

Po opublikowaniu *Praw sukcesu* Napoleon Hill często prowadził wykłady i napisał wiele książek poświęconych sukcesowi, które szybko stały się bestsellerami, m.in. *Myśl i bogactwo* lub napisana wspólnie z W. Clementem Stone’em *The Success System That Never Fails*. Pisząc i występując, Hill zorientował się jednak, że istnieje jeszcze jedna zasada jednocząca wszystkie pozostałe. Wspólnie ze Stone’em nazwał ją prawem uniwersalnym.

W porozumieniu z Fundacją Napoleona Hilla redaktorzy niniejszego — poprawionego i rozszerzonego — wydania skorzystali z późniejszych pism Napoleona Hilla, takich jak *The Master Key to Riches* i *How To Raise Your Own Salary*, w celu uwzględnienia drogi rozwoju filozofii autora. Włączenie niniejszego, siedemnastego rozdziału pozwoliło wydać najkompletniejszą do tej pory wersję książki *Prawa sukcesu*.

Prawo uniwersalne jest największym ze wszystkich praw naturalnych. Stanowi typową dla natury metodę kontroli, dzięki której wszystkie inne prawa mogą zostać skoordynowane, zorganizowane i wykorzystane w sposób

należycie uporządkowany. Jest to konkretne wykorzystanie energii, dzięki której natura zachowuje relacje pomiędzy atomami materii, gwiazdami i planetami w ich nieustającym ruchu, porami roku, dniem i nocą, chorobą i zdrowiem, życiem i śmiercią.

Gwiazdy i planety poruszają się tak precyzyjnie, że astronomowie potrafią przewidzieć ich dokładne wzajemne położenie na wiele lat naprzód. Widzimy, że pory roku pojawiają się i odchodzą z mechaniczną regularnością. Wiemy, że z żółędzia wyrasta dąb, a z szyszki — sosna, zaś natura nie popełnia omyłki, pozwalając, aby z żółędzia wyrosła sosna, a z szyszki — dąb. Stąd wiemy, że nie ma nic, co nie miałoby poprzednika, który z kolei powstał dzięki podobnemu do siebie poprzednikowi.

Prawo uniwersalne stanowi również medium, poprzez które jest możliwe utrzymywanie wszystkich ludzkich relacji z należytą trwałością. Jest to także medium pozwalające na przekształcenie myśli w swój fizyczny ekwiwalent odpowiadający potrzebom i celom jednostki ludzkiej.

Ludzkość jest jedynie narzędziem, poprzez które przejawiają się siły wyższe. Cała opisywana tu filozofia jest nastawiona na ułatwienie Ci zrozumienia tego faktu i wykorzystania tej wiedzy na swój własny użytek. Umiejętność harmonijnego zgrania się z niewidzialnymi siłami wszechświata pozwoli Ci bowiem wykształcić stosowne nawyki, które umożliwią Ci osiągnięcie tego, co sobie wymarzysz.

Uniwersalne prawo jest medium, dzięki któremu każda żywa istota może stać się częścią swojego naturalnego środowiska. Wszyscy doskonale wiemy, że sukces rodzi dalszy sukces, a porażki przyciągają nowe porażki, ale niewielu rozumie powód, dla którego tak się dzieje.

Wiadomo, że człowiek odnoszący dotychczas same porażki może nagle zacząć osiągać sukcesy, jeżeli tylko nawiąże bliski kontakt z ludźmi myślącymi i działającymi w kategoriach sukcesu. Nie każdy jednak zdaje sobie sprawę z tego, że dzieje się tak, ponieważ siła *uniwersalnego prawa* pozwala na transfer „świadomości sukcesu” pomiędzy osobą cieszącą się ze zwycięstw a osobą mającą problemy z osiągnięciem celów.

Kiedy dwa umysły nawiązują kontakt, pojawia się trzeci umysł, silniejszy od dwóch wspomnianych. Ludzie odnoszący sukcesy traktują to poważnie jako prawdę i przyznają bez ogródek, że ich sukcesy zaczęły się w momencie nawiązania kontaktów z kimś, kogo pozytywne nastawienie do życia przejęli na własny użytek, czasami czyniąc to nieświadomie.

LUDZIE OD CZASU DO CZASU

POTYKAJĄ SIĘ O PRAWDĘ,

ALE WIĘKSZOŚĆ Z NICH

WSTAJE I IDZIE DALEJ

JAK GDYBY NIGDY NIC.

— Winston Churchill

Uniwersalne prawo jest ciche, niewidzialne i niedostrzegalne za pośrednictwem pięciu podstawowych zmysłów. Dlatego też zwykle było traktowane jako jedno z uniwersalnych, abstrakcyjnych praw natury, co utrudniało jego opisanie i stosowanie. Nie da się jednak ukryć, że każde prawo, choćby najbardziej abstrakcyjne i nienamacalne, reprezentuje działania jak najbardziej rzeczywistych sił wszechświata, stanowiąc *podstawę* wszystkiego, co jest namacalne i konkretne.

Uniwersalne prawo

Kiedy pojmiesz zasadę *uniwersalnego prawa*, nie będziesz mieć problemów ze zrozumieniem słynnego eseju Emersona o zadośćuczynieniu, ponieważ podczas jego pisania Emerson podświadomie rozumiał ideę tego prawa.

Sir Isaac Newton także był w stanie praktycznie całkowicie pojąć to prawo, kiedy odkrył zasadę powszechnego ciężenia. Gdyby tylko poszedł w swoich rozmyślaniach odrobinę dalej, prawdopodobnie odkryłby, że to samo prawo, które odpowiada za przyciąganie się obiektów fizycznych i utrzymywanie Ziemi w przestrzeni kosmicznej, jest odpowiedzialne również za nawiązywanie relacji pomiędzy jednostkami, których umysły dokładnie do siebie przystają.

Uniwersalne prawo nosi czasami nazwę *prawa siły nawyku*, co rozumie się samo przez się. Jest to bowiem siła działająca za pośrednictwem ustalonych nawyków. Każda żywa istota mniej inteligentna od człowieka żyje, rozmnaża się i wypełnia swoje zadania, odpowiadając na *uniwersalne prawo*, które my nazywamy *instynktem*.

Człowiek z kolei otrzymał przywilej wyboru swoich nawyków, które może tworzyć i zmieniać dzięki zmianie wzorców myślowych. Jak pisałem już wcześniej, jest to jedyny nasz przywilej w życiu, nad którym mamy całkowitą kontrolę.

Gdy myśli człowieka krążą między narzucanymi sobie samodzielnie ograniczającymi kategoriami strachu, zwątpienia, zazdrości, chciwości bądź ubóstwa, wówczas *uniwersalne prawo* przekształci te myśli na ich materialne odpowiedniki. Kiedy jednak ten sam człowiek zacznie myśleć w kategoriach bogactwa i obfitości, wtedy dokładnie to samo prawo przekształci te myśli na ich jakże korzystne reprezentacje w świecie materialnym.

W ten sam sposób człowiek jest w stanie uzyskać niezwykłą kontrolę nad swoim przeznaczeniem wyłącznie na drodze kształtowania własnych myśli. Kiedy myślom tym zostanie bowiem nadany określony kształt, *uniwersalne prawo* przekształci je w trwałe nawyki, oddziałujące na nas do momentu, w którym nie zostaną zmieniona na inne, trwalsze przyzwyczajenia.

W ten sposób przechodzimy do rozważań nad jedną z najważniejszych prawd. Głosi ona, że wszyscy, którzy osiągają sukces, rzadko dokonują tego, niedoświadczwszy czegoś, co silnie odbiło się na ich duszach i przyczyniło się do zaistnienia stanu, który większość ludzi kojarzy z porażką.

Powody tego dziwnego zjawiska są dość skutecznie pojmovane przez ludzi znających *uniwersalne prawo*, ponieważ takie tragedie i kłopoty służą przełamaniu ustalonych schematów zachowania prowadzących do regularnych porażek i umożliwiają zastąpienie ich nowymi, skuteczniejszymi nawykami.

Wojny są wynikiem braku umiejętności dostosowania się i współżycia, a także ustawicznie kumulowanych negatywnych myśli. Duch każdego narodu jest bowiem sumą dominujących nawyków przejawianych przez jego obywateli.

Powyższe stwierdzenie jest prawdziwe także w odniesieniu do każdego człowieka, ponieważ duch jednostki jest determinowany przez jej dominujące schematy myślowe. Większość ludzi przez całe swoje życie znajduje się w stanie wojny, walcząc ze swoimi skonfliktowanymi myślami i emocjami oraz tocząc boje ze swoimi relacjami rodzinnymi, społecznymi i zawodowymi.

Kiedy zatem przyjmiesz powyższe stwierdzenia za prawdę, zrozumiesz prawdziwą siłę *złotej zasady* i korzyści osiągnane przez tych, którzy stosują się do niej w codziennym życiu. *Złota zasada* pozwala bowiem uniknąć wspomnianych wyżej konfliktów osobistych.

Co więcej, będziesz również w stanie zrozumieć prawdziwe znaczenie i korzyści wynikające z *określonego celu głównego*, ponieważ kiedy uda Ci się zgrać to znaczenie z własnymi nawykami, zostanie ono wykorzystane przez *uniwersalne prawo* na wszystkie możliwe sposoby, tak aby Twój *określony cel główny* stał się rzeczywistością.

Uniwersalne prawo, czyli *kosmiczna siła nawyku*, nie sugeruje, czego należy żądać, ani nie wskazuje, czy wynik Twoich myśli będzie pozytywny, czy negatywny, ale oddziałuje na *wszystkie* Twoje nawyki, krystalizując je, nadając im trwałą formę i przetwarzając je na ich materialne odpowiedniki poprzez motywowanie do działania.

Takie zjawisko nie tylko utrwała nawyki jednostek, ale także robi to w odniesieniu do grup i mas ludzi, opierając się na tych schematach myśli, które w danej grupie są wykorzystywane najczęściej lub najsilniej.

Dokładnie taka sama zasada odnosi się do ludzi rozmawiających lub myślących o chorobie. Początkowo taki człowiek jest postrzegany jako hipochondryk cierpiący na wyobrażone choroby. Kiedy jednak nawyk ten będzie kontynuowany, wyobrażana sobie dotychczas choroba (albo stan do niej podobny) zacznie się manifestować w rzeczywistości. Dzieje się tak za sprawą *uniwersalnego prawa*, ponieważ każda myśl przechowywana w umyśle przybiera rzeczywiste kształty, jeżeli tylko będzie odpowiednio często powtarzana.

Niezbyt dobrze o inteligencji ludzi świadczy to, że wielu z nich żyje w biedzie, chociaż przyczynę tego doskonale widać, jeżeli tylko zna się zasady *uniwersalnego prawa*.

Ubóstwo jest bezpośrednim wynikiem „świadomości biedy”, wynikającej z myślenia w kategoriach biedy, lęku przed biedą i mówienia o biedzie. Kiedy jednak człowiek pożąda bogactwa, wówczas programuje swoją podświadomość tak, aby generowała ona zyski, tworząc tym samym „świadomość bogactwa” i szybko zmieniając swój stan materialny.

Na początku pojawia się świadomość tego, czego pragniesz. Następnie postępuje za nią fizyczna lub umysłowa manifestacja tych pragnień. Za tę świadomość odpowiadasz samodzielnie i musisz ją stworzyć bez pomocy innych, najlepiej poprzez codzienne myśli lub medytację. W ten sposób człowiek może wykorzystać moc Stwórcy wszystkich rzeczy.

Pewien wielki filozof powiedział: „Doszedłem do wniosku, że akceptacja ubóstwa lub słabego zdrowia jest równoznaczna z przyznaniem się do braku wiary”. Często bowiem deklarujemy wiarę w coś, czego nie popieramy następnie czynami. Wiara jest stanem umysłu, który nabiera rzeczywistych kształtów dopiero poprzez konkretne działanie. Samo przekonanie z całą pewnością nie wystarczy.

Prawo uniwersalne jest mocą dostępną w takim samym stopniu dla silnych i słabych, bogatych i biednych, chorych i zdrowych. Zapewnia ono przy tym rozwiązanie wszystkich ludzkich problemów.

Przyjrzyjmy się teraz kwestii *nawyku*. Słowniki dostarczają wielu definicji tego słowa, w tym takiej: „Nawyk zakłada określone nastawienie lub skłonność powstałą na skutek powtarzania; zwyczajowo wskazuje się przy tym

DZIŚ ZNAJDUJESZ SIĘ W MIEJSCU,
DO KTÓREGO PRZYWIODŁY CIĘ MYŚLI;
JUTRO ZNAJDZIESZ SIĘ TAM,
GDZIE TWOJE MYŚLI CIĘ ZABIORĄ.

— James Allen

na sam fakt powtarzania czynności, nie zaś na tendencję do takiego działania; niektóre działania (zwłaszcza w przypadku większej grupy) sugerują akceptowalność niektórych nawyków; takie działania i powtarzalność mogą wskazywać na bezrefleksyjną akceptację, także tę wynikłą z codziennego powtarzania niektórych nawyków”.

Powyższa definicja skupia się na wielu drobnych detalach, ale nie opisuje ogólnej zasady, na jakiej opierają się wszystkie nawyki, najwyraźniej dlatego, że redaktorzy słownika nie zrozumieli *uniwersalnego prawa*. W definicji pojawiło się jednak bardzo ważne dla opisywanego zjawiska słowo, a mianowicie *powtarzanie*. Jest ono o tyle istotne, że stanowi przyczynę większości nawyków.

Przykładowo nawyk *określonego celu* staje się nawykiem wyłącznie poprzez powtarzające się myśli o tym celu, ustawiczne przypominanie sobie o nim i przetwarzanie tej myśli przez wyobraźnię przy jednoczesnej chęci spełnienia tego pragnienia. Dzięki temu wyobraźnia jest w stanie wytworzyć ostatecznie plan osiągnięcia tego celu. Taki nawyk wiary sprawia, że człowiek może się poczuć tak, jakby już udało mu się osiągnąć cel, nawet jeżeli nie stało się to faktem.

Świadome wykształcanie pozytywnych nawyków wymaga samodyscypliny, uporczywości, siły woli i wiary. Wszystkie te cechy są zaś dostępne każdemu, kto przyswoił sobie szesnaście poprzednich zasad opisywanej filozofii.

Świadome kształtowanie nawyków stanowi najwyższą i najszlachetniejszą formę samodyscypliny, a wszystkie pozytywne nawyki są wynikiem siły woli skierowanej na osiągnięcie *określonego celu głównego*. Ich źródłem jest zaś jednostka, nie *prawo uniwersalne*. Wszystkie te nawyki muszą też zostać zgromadzone w umyśle poprzez ich powtarzanie. Kiedy zaś zostaną utrwalone, zaczynają się powtarzać automatycznie.

Słowo *nawyk* jest bardzo ważnym wyrażeniem związanym z filozofią indywidualnych osiągnięć, ponieważ reprezentuje rzeczywistą przyczynę wszystkich gospodarczych, społecznych, zawodowych i duchowych warunków życia. Jak już pisałem wielokrotnie, jesteście, kim jesteście, i znajdujemy się tam, gdzie się znajdujemy, na skutek naszych trwałych nawyków. Możemy też być, kim chcemy i gdzie chcemy, dzięki zmianie naszych *świadomych przyzwyczajzeń*.

Jak więc widzimy, cała przedstawiana tu filozofia prowadzi nas nieodmiennie do zrozumienia i zastosowania *kosmicznej siły nawyku*, czyli *uniwersalnego prawa*, a więc siły stojącej za ustanawianiem wszystkich nawyków.

CZŁOWIEK STAJE SIĘ NIEWOLNIKIEM
SWOICH CZĘSTO POWTARZANYCH CZYNÓW.
TO, CO Z POCZĄTKU JEST WYBOREM,
PÓŹNIEJ STAJE SIĘ PRZYMUSEM.

— Orison Swett Marden

Każda z szesnastu poprzedzających ten rozdział lekcji miała na celu wspomoczenie Cię w rozwoju konkretnej wyspecjalizowanej formy nawyku, który jest niezbędny do uzyskania pełnej kontroli nad własnym umysłem. Jednak także i to należy w sobie wykształcić w sposób nawykowy. Niniejsza filozofia ma zaś na celu właśnie wykształcenie myśli i czynów pozwalających Ci koncentrować się na sukcesie.

Opanowanie i przyswojenie sobie tej filozofii, jak wszystko, co przydatne, posiada określoną cenę, którą należy ponieść, zanim będzie można cieszyć się płynącymi z niej korzyściami. Ceną tą jest między innymi wieczna czujność, determinacja, upór i chęć osiągnięcia własnych celów, a nie zadowalanie się ubóstwem, smutkiem i rozczarowaniem.

Istnieją dwa podejścia do *życia*. Jedno z nich polega na byciu jego wierzchowcem, na którym będzie ono jechać w obraną przez siebie stronę. Drugie polega na przyjęciu pozycji jeźdźca powodzącego koniem zgodnie z własną wolą. Wybór tego, czy chce się być koniem, czy jeźdźcem, jest przywilejem każdego człowieka, ale jedno jest pewne: ci, którzy nie zdecydują się na rolę jeźdźca, zostaną zmuszeni do przyjęcia roli konia. Istnieją bowiem tylko dwie możliwości: albo to my będziemy kierowali życiem, albo to ono będzie kierowało nami. Stanie w miejscu jest niemożliwe.

Ego, superumysł i uniwersalne prawo

Każdy wie, że praktycznie wszystko, co robimy od momentu, w którym uczymy się chodzić, jest wynikiem nawyku. Chodzenie i mówienie to nawyki. Nasz sposób jedzenia i picia jest nawykiem. Nasze relacje z innymi, niezależnie od tego, czy są dobre, czy złe, również są wynikiem nawyku. Niewielu jednak rozumie, dlaczego w ogóle wykształcamy takie przyzwyczajenia.

Nawyki są nierozzerwalnie związane z ludzkim ego, które często bywa błędnie rozumiane. Samo słowo „ego” pochodzi z łaciny, gdzie oznacza „ja”, przez co często jest mylnie interpretowane jako synonim próżności.

Ego jest siłą kierującą wszystkimi rodzajami ludzkiego zachowania i jest też środkiem pozwalającym przekształcić pragnienie w wiarę. Dlatego też musimy wiedzieć co nieco o jego naturze i możliwościach, abyśmy byli w stanie wykorzystać je do osiągnięcia naszych celów.

Siła ego może być w pełni wykorzystana poprzez zastosowanie autosugestii, gdyż pierwszym krokiem do wszelkich osiągnięć jest zachęcenie ego do przyjęcia „świadomości sukcesu”. Osoba, która osiąga sukcesy, musi robić to poprzez odciskanie własnego ego na celu swoich pragnień, odrywając się tym samym od wszelkich ograniczeń, lęków i zwątpienia, które prowadzą do rozproszenia siły ego.

Ego jest sumą wszystkich nawyków myślowych, które pojawiły się na skutek oddziaływania *uniwersalnego prawa*. Określa też sposób, w jaki nawyki te odnoszą się do wszystkich ludzi w otoczeniu danej osoby. Może być ono najcenniejszym zasobem albo największą przeszkodą, zależnie od tego, w jaki sposób się do niego odnosimy.

Egoista, który wyraża siebie w sposób wrogi względem innych ludzi, najwyraźniej nie odkrył jeszcze tego, w jaki sposób konstruktywnie odwoływać się do ego. Konstruktywne zastosowania ego mogą bowiem przybierać kształt nadziei, pragnień, celów, ambicji lub planów, a nie chwalenia się czy samouwielbienia. Motto osoby mającej kontrolę nad swoim ego brzmi: „Czyny, nie słowa”. Jedną z głównych różnic między osobami mającymi wkład w rozwój ludzkości a tymi, którzy jedynie zajmują miejsce w świecie, sprowadza się głównie do różnic w ego.

Pragnienie bycia wielkim, sławnym i wpływowym jest zdrowe. Jednak otwarte wyrażanie wiary we własną wielkość jest oznaką nie tylko słabej kontroli nad własnym ego, ale i sugestią, że to właśnie ego przejęło kontrolę nad nami. Kiedy spotkasz taką osobę, możesz mieć pewność, że przekonanie o własnej wielkości służy zamaskowaniu kompleksu niższości.

Kiedy zrozumiesz prawdziwą naturę swojego ego, pojmiesz też rzeczywiste znaczenie zasady *superumysłu*. Co więcej, zrozumiesz też, że aby Twoi sojusznicy w *superumysle* byli skuteczniejsi, muszą być zgodni i pozytywnie nastawieni do Twoich nadziei, celów i pragnień. Nie mogą zaś w żadnym stopniu wykazywać skłonności rywalizacyjnych względem Ciebie.

Twoi sojusznicy muszą mieć wiarę w Ciebie i Twoją uczciwość. Muszą też okazywać Ci szacunek i wykazywać wolę do wzmacniania Twoich cnót oraz wybaczać Ci potknięcia. Nie mogą przeszkadzać Ci w byciu sobą ani w życiu swoim życiem. Wreszcie, nie mogą być wykorzystywani, a więc muszą też uzyskiwać od Ciebie takie same korzyści, jakie Ty otrzymujesz od nich.

Zwłaszcza ten ostatni warunek jest niezbędny do utrzymania mocy sojuszu *superumystu*.

Ludzie wchodzą w relacje głównie na podstawie swoich motywacji. Żadna relacja nie może być oparta na nieokreślonym, niejasnym czy nieistniejącym motywie. Niezdolność do zaakceptowania tego faktu może być przyczyną poważnych strat materialnych.

Uniwersalne prawo jest siłą przejmującą kontrolę nad ego i pozwalającą na manifestację materialnych odpowiedników myśli składających się na ego i myśli to ego kształtujących. Prawo to nie zwiększa wielkości czy też jakości ego, a jedynie przekłada znalezione myśli na ich namacalny odpowiednik.

Ludzie cieszący się wielkimi osiągnięciami nieodmiennie potrafią zasilać i kształtować własne ego, nie pozostawiając niczego losowi czy też cyklicznym zmianom w samym życiu.

Każdy człowiek ma wpływ na kształt ego, ale nie ma wpływu na to, co się z nim będzie działo, tak jak rolnik nie ma wpływu na procesy zachodzące w zasadzonym przez niego ziarnie. Nieuchronne *prawo uniwersalne* sprawia, że każda żywa istota wydaje podobne sobie potomstwo, co oznacza, że w pewnym sensie odradza się w sposób materialny, tak jak dąb wyrastający z żołądzia. Nie potrzeba do tego żadnej pomocy z zewnątrz. Wystarczy sam czas.

Powyższe zdania pozwalają jednoznacznie stwierdzić, że nie tylko jestem zwolennikiem rozwoju i kontroli nad ego, ale chcę Cię również ostrzec, że nikt nie może osiągnąć sukcesu, nie uzyskawszy wcześniej władzy nad własnym ego.

Dobrze rozwinięte ego jest wynikiem działania kilku czynników, które opiszę poniżej.

Przede wszystkim musisz nawiązać relacje z osobami, które będą w stanie połączyć swoje umysły z Twoim w duchu pełnej harmonii. W ten sposób będziesz w stanie osiągnąć *określony cel*. Pamiętaj, że taki sojusz musi być trwały i aktywny. Co więcej, wszyscy Twoi sojusznicy muszą cechować się wiekiem, wykształceniem oraz przymiotami umysłowymi i duchowymi niezbędnymi do udzielenia Ci wartościowego wsparcia.

Przykładowo sojusz *superumystu* Andrew Carnegiego składał się z ponad dwudziestu ludzi, z których każdy wносił do niego pewną dozę inteligencji, doświadczenia, wykształcenia i wiedzy, bezpośrednio związaną z sojuszem i wyjątkową tylko dla nich.

TRZYMAJ SIĘ Z DAŁA OD LUDZI, KTÓRZY
STARAJĄ SIĘ OSŁABIĆ TWOJE AMBICJE.
MALI LUDZIE ZAWSZE TO ROBIĄ,
ALE PRAWDZIWIE WIELCY
WZBUDZAJĄ W INNYCH POCZUCIE,
ŻE MOGĄ STAĆ SIĘ WIELKIMI.

— Mark Twain

Kiedy już znajdziesz ludzi, którzy będą mieli na Ciebie dobroczynny wpływ, musisz przyjąć jakiś skuteczny plan, co pozwoli Ci osiągnąć cel, dla którego został zawiązany sojusz, i zacząć wprowadzać ten plan w życie. Sam plan może brać pod uwagę sugestie wszystkich osób biorących udział w sojuszu *superumysłu*.

Jeżeli plan okaże się niewłaściwy czy też słabo zorganizowany, musi zostać zmieniony lub zmodyfikowany, tak by mógł właściwie funkcjonować. Jednak główny cel powstania sojuszu nie może być zmieniany.

Następnie musisz oddalić się od wpływów ludzi i okoliczności, które wywołują w Tobie poczucie niższości, niekompetencji lub niezdolności do osiągnięcia celów. Pozytywne ego nie jest bowiem w stanie dojrzewać w negatywnej atmosferze. W tej kwestii nie ma miejsca na kompromisy, a niedopatrzenie w tym względzie może się okazać fatalne w skutkach.

Oderwanie się od ludzi mających na Ciebie szkodliwy wpływ musi być zdecydowane i nieodwołalne. Kiedy zamkniesz przed taką osobą drzwi, musisz się zachowywać tak, jakby wszystkie rodzaje więzi, przyjaźni czy zobowiązań zostały raz na zawsze zerwane.

Musisz też zdecydowanie odciąć się od wszystkich myśli o dawnych doświadczeniach lub okolicznościach, które wzbudzały w Tobie poczucie bólu bądź niższości. Silne, zdrowe ego nie może się rozwijać poprzez rozpamiętywanie dawnych nieprzyjemności i musi być zasilane nadziejami oraz pragnieniami osiągnięcia kolejnych celów.

Myśli stanowią budulec dla ego, zaś *uniwersalne prawo* jest spoiwem, które wiąże myśli w celu stworzenia trwałych nawyków. Po zakończeniu tego procesu powstały nawyk doskonale odzwierciedla myśli, które legły u jego podstaw.

Pamiętaj, że musisz się starać wprowadzać do swojego otoczenia wszelkie możliwe bodźce korzystnie wpływające na rozwijane ego. Jeżeli na przykład masz aspiracje do bycia pisarzem, dobrze będzie, gdy w Twoim domu lub miejscu pracy pojawią się zdjęcia bądź portrety ulubionych literatów, zaś w bibliotece będziesz mieć ich dzieła. Postaraj się wykorzystać każdą okazję do przekazania swojemu ego wizerunku osoby, jaką chcesz się stać, ponieważ zgodnie z *uniwersalnym prawem* wizerunek ten zostanie zaakceptowany przez ego i zacznie wpływać na Twoje własne działania.

Właściwie rozwinięte ego znajduje się przez cały czas pod kontrolą jednostki. Dopuszczenie do nadmiernej inflacji ego („egomanii”) może doprowa-

dzić (i często prowadzi) do autodestrukcji. Oznaką egomanii jest pragnienie do podporządkowania sobie innych za pomocą siły.

W rozwoju ego dobrze jest przyjąć dewizę „Niczego za wiele, niczego za mało”. Kiedy ludzie zaczynają pragnąć kontroli nad innymi albo też gromadzić duże ilości pieniędzy, których nie są w stanie wydać konstruktywnie, zwykle zaczynają wkraczać na bardzo niebezpieczny grunt. Siła z definicji rośnie w swoim własnym tempie i po pewnym czasie może wymknąć się spod kontroli. Natura wyposażyła nas jednak w „zawór bezpieczeństwa”, pozwalający na osłabianie ego, które uległo nadmiernej inflacji, i redukcję jego wpływu.

W chwili, gdy Napoleon Bonaparte został osadzony na Wyspie św. Heleny, zaczął powoli umierać z powodu swojego ego, które po klęskę pod Waterloo uległo zniszczeniu.

Ludzie, którzy po bardzo aktywnym życiu porzucili pracę i wszystkie inne formy działania, często szybko umierają. Gdyby żyli, ich życie byłoby pełne bólu i udręki z powodu braku stymulacji. Zdrowe ego cechuje się jednak tym, że zawsze pozostaje pod kontrolą jednostki i nie wywiera na nią nadmiernej presji.

Ego ulega ustawicznym zmianom (na lepsze lub na gorsze) na skutek naszych nawyków. O zmianach tych decydują zaś dwa czynniki: czas i *prawo uniwersalne*.

Podobnie jak nasiona zasadzone w ziemi wymagają czasu na wykiełkowanie, rozwój i osiągnięcie dojrzałości, tak samo nasze pomysły wymagają czasu, aby pod wpływem impulsów i pragnień oraz za sprawą działania *prawa uniwersalnego* mogły zmanifestować się w rzeczywistości.

Nie ma jednego, określonego sposobu opisanego czy też wskazania dokładnego czasu, który jest wymagany do przekształcenia pragnienia w jego fizyczny odpowiednik. Natura tego pragnienia, jego okoliczności oraz intensywność wpływają na czas niezbędny do przekształcenia go ze stanu myśli do stanu namacalnej manifestacji.

Stan umysłu znany jako wiara jest tak korzystny dla szybkiego przekształcenia pragnienia w fizyczną manifestację, że często wywołuje tę zmianę w sposób natychmiastowy.

Ludzie zwykle dojrzejają fizycznie w ciągu około dwudziestu lat, ale osiągnięcie dojrzałości umysłowej (czyli dojrzałości ego) wymaga od 35 do

60 lat. To dość dobrze tłumaczy, dlaczego ludzie rzadko zdobywają bogactwa lub też sławę w innych dziedzinach przed ukończeniem pięćdziesiątego roku życia.

Ego musi stosować samodyscyplinę, ponieważ tylko w ten sposób jesteś w stanie zdobyć *pewność siebie*, świadomość celu, osobistą inicjatywę, wyobraźnię, zdolność do skutecznego osądu i inne cechy potrzebne do uzyskania i utrzymania bogactw dowolnego typu.

Wszystkie powyższe cechy pojawiają się w miarę *upływu czasu*. Zauważ jednak, że sam czas nie wystarczy. Dzięki oddziaływaniu *uniwersalnego prawa* wszystkie nawyki umysłowe człowieka — czy to korzystne, czy nie — zajmują miejsce w strukturze ego i uzyskują trwałą formę, wpływając na dalszy stan fizyczny i umysłowy danej jednostki.

Wyjaśniłem zatem, dlaczego *uniwersalne prawo* jest czynnikiem determinującym bogactwo lub ubóstwo, a także objaśniłem, w jaki sposób może ono przynieść harmonię i zrozumienie albo też rozczarowania i porażki. Samo powiedzenie, że jest to siła, która pozwala gwiazdom i planetom zachować swoje pozycje, nie wystarczyłoby do podkreślenia wagi, jaką *prawo uniwersalne* ma dla każdego człowieka i jak może pomóc w rozwiązaniu jego codziennych problemów.

Poniżej przedstawiam ogólny opis zależności pomiędzy *prawem uniwersalnym* a innymi ważnymi zasadami, dzięki którym prawo to staje się najważniejszym czynnikiem wpływającym na ludzkie życie. Dwie pierwsze zasady są związane z metodami działania prawa, zaś trzecia stanowi ważną regułę pozwalającą ustalić kierunek jego działania i wyjaśniającą, jak jego użycie może stać się niekorzystne.

Oto zaś wszystkie cztery zasady:

1. *Uniwersalne prawo* — zasada, przez którą natura zmusza wszystkich do wpływania na otoczenie i poddania się wpływowi otoczenia kształtującego sposób myślenia jednostki.
2. *Dryfowanie* — nawyk umysłowej obojętności, dzięki której człowiek pozwala na wzmocnienie wpływu otoczenia w sposób losowy.
3. *Czas* — czynnik, za pomocą którego *uniwersalne prawo* kształtuje dominujące myśli jednostki oraz wpływ jego otoczenia, a następnie przekształca je w mechanizmy pozwalające kształtować przyszłość.

DOPÓKI NIE ZACZNIESZ CENIĆ SIEBIE,
NIE BĘDZIESZ CENIĆ SWOJEGO CZASU.
DOPÓKI NIE BĘDZIESZ CENIĆ CZASU,
NIE BĘDZIESZ W STANIE
GO WYKORZYSTAĆ.

— M. Scott Peck

4. *Definicja celu* — jedyny czynnik znajdujący się pod kontrolą człowieka, za pomocą którego możliwe jest wpływanie na *uniwersalne prawo*.

Uniwersalne prawo stanowi szczytowy punkt całej filozofii indywidualnych osiągnięć. Jest też kluczem do zrozumienia wszystkich zasad opisanych w *Prawach sukcesu*, chociaż płynące z niego korzyści są dostępne wyłącznie dla tych, którzy opanowali i wykorzystali w praktyce wszystkie zasady opisane w poprzednich lekcjach.

Zanim objawiło mi się *uniwersalne prawo*, wcześniej już mną kierowało poprzez zadziwiający labirynt doświadczeń. Przez wszystkie lata ciągłych starań miałem na uwadze wyłącznie jeden *określony cel*, jakim była paląca chęć stworzenia spójnej filozofii pozwalającej każdemu człowiekowi na wytyczenie i osiągnięcie osobistych celów. Natura nie miała wyjścia, jak tylko pokazać mi mechanizm działania *uniwersalnego prawa*, ponieważ nieświadomie przyjąłem to prawo, uporczywie szukając sposobu jego znalezienia.

Gdybym wiedział o jego istnieniu i mechanizmach jego działania przed rozpoczęciem pracy, udało by mi się osiągnąć mój cel w dużo krótszym czasie.

Poznaj cztery złote
PRAWA SUKCESU
na drodze do wiedzy i władzy:

XIII. WSPÓŁPRACA

Trzynaste prawo oferuje Ci wiedzę dotyczącą zawierania korzystnych sojuszy, dzięki którym nie tylko łatwiej osiągniesz założone cele, ale również wzbogacisz swoje osobiste doświadczenie. Pozwoli Ci także otworzyć swój umysł na nowe możliwości, z których do tej pory nie zdawałeś sobie sprawy.

XIV. OBRACANIE NIEPOWODZEŃ NA WŁASNĄ KORZYŚĆ

Czternaste prawo zapewnia Ci siłę, którą będziesz mógł wykorzystać w najtrudniejszych momentach swojego życia.

Dowiesz się, jak przezwyciężać porażki, jak czerpać z nich ważne lekcje i jak nie dać się ponieść goryczy oraz rezygnacji. Zrozumiesz, że potknięcia otwierają Ci drogę do nowych, lepszych i bardziej wartościowych rozwiązań.

XV. TOLERANCJA

Piętnaste prawo uzmysłowi Ci wartość otaczających Cię osób, dostarczy wiedzy, jak zdobywać przyjaciół i jak oddziaływać na ludzi tak, by przy ich współdziałaniu udało Ci się stworzyć wielkie dzieła. Nauczysz się oceniać rzeczywistość w sposób obiektywny i wydawać sprawiedliwe sądy, rozwiniesz umiejętności interpersonalne i przekonasz się, że ludzie zaczną do Ciebie łągnąć.

XVI. PRAKTYKOWANIE ZŁOTEJ ZASADY

Szesnaste prawo jest najważniejsze spośród wszystkich praw przedstawionych w poprzednich lekcjach.

Oferuje Ci ono klucz do władzy i wiedzy dotyczącej tego, jak zdobyć wszystko, co do tej pory znajdowało się poza Twoim zasięgiem.

*To wydanie zawiera jeszcze jedno prawo,
które do tej pory było okryte tajemnicą.*

PRAWO UNIWERSALNE

Niezwykła moc tego prawa jest ukryta w Tobie, Twojej naturze, osobowości, posiadanych, a często nieświadomych możliwościach. Pozwoli Ci ono spoić wiedzę z drzemającym w Tobie potencjałem, dzięki czemu osiągniesz szczyty swoich możliwości!

Poznaj wszystkie PRAWA, które prowadzą do SUKCESU



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.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 6 2 7 5

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/nowości>

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 978-83-246-2995-4



9 788324 629954