

Napoleon Hill



POKOCHAJ PRZECIWNNOŚCI LOSU!

JAK SPROSTAĆ KAŻDEMU WYZWANIU
I ODNOSIĆ SUKCESY

onepress
POWER

Tytuł oryginału: Adversity & Advantage Achieving Success in the Face of Challenges

Tłumaczenie: Krzysztof Krzyżanowski

ISBN: 978-83-283-9570-1

COPYRIGHT © 2021 By The Napoleon Hill Foundation

STERLING ETHOS and the distinctive Sterling Ethos logo are registered trademarks of Sterling Publishing Co., Inc.

Polish edition copyright © 2022 by Helion S.A.
All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

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

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

PRZEDMOWA

Audycje radiowe Napoleona Hilla

— 9 —

WPROWADZENIE

— 12 —

Zanim zaczniesz

— 15 —

ROZDZIAŁ 1.

Określoność Celu

— 17 —

ROZDZIAŁ 2.

Podjmowanie Dodatkowego Wysiłku

— 31 —

ROZDZIAŁ 3.

Superumysł

— 51 —

ROZDZIAŁ 4.

Trzy główne przyczyny porażek

— 67 —

ROZDZIAŁ 5.

Jak warunkować nasze umysły
w sposób pozwalający odnosić sukcesy

— 86 —

ROZDZIAŁ 6.

Jak rozwijać moc Wiary Stosowanej

— 104 —

ROZDZIAŁ 7.

Jak wykształcić ujmującą osobowość

— 123 —

ROZDZIAŁ 8.

Samodyscyplina

— 140 —

ROZDZIAŁ 9.

Pozytywna postawa umysłowa

— 158 —

ROZDZIAŁ 10.

Dwanaście Wielkich Bogactw

— 175 —

ROZDZIAŁ 11.

Wielka Czwórka

— 193 —

ROZDZIAŁ 12.

Elementy Pozytywnej Postawy Umysłowej

— 208 —

ROZDZIAŁ 13.

Złota Reguła

— 221 —

Kodeks etyczny Napoleona Hilla

— 238 —

DODATEK

— 240 —



ROZDZIAŁ 1.

OKREŚLONOŚĆ CELU

(PIERWSZY KROK, KTÓRY POZWALA POKONAĆ
DROGĘ OD UBÓSTWA DO BOGACTWA)



„Przeciwności z zasady skutkują ujawnieniem geniuszu,
natomiast pomyślność go ukrywa”.

Horacy

OGÓLNY ZARYS

Każdy rozdział tej książki zawiera ważną lekcję, dzięki której będziesz skuteczniej kontrolować własne życie i cieszyć się egzystencją pełną sukcesów. Wszystkie rozdziały potraktowane jako całość tworzą swoistą mapę, która poprowadzi Cię ku wymarzonemu życiu — pod warunkiem że będziesz się konsekwentnie i zdecydowanie trzymać tych wskazówek.

Ten początkowy rozdział ma Ci zapewnić podstawową wiedzę, której będziesz potrzebować, by wykonać pierwszy krok ku wymarzonej przyszłości. Hill przedstawia ten krok jako przyczynę Twojej egzystencji, powód, dla którego każdy człowiek przychodzi na świat, a także kontekst Twojego życia. Zglębiając tę koncepcję, uwolnisz się od ograniczeń narzucanych Ci przez lęk, wątpliwości i rozczarowanie.

Dowiesz się tego, że:

- nie istnieją żadne zewnętrzne siły kontrolujące Twój los,
- wszelkie dokonania wszystkich ludzi mają wspólny punkt początkowy,
- jest tylko jedna rzecz, która przynosi człowiekowi ubóstwo i niedolę,
- przyswojenie jednego nawyku może Ci pozwolić przezwyciężyć wszelkie przeciwności.

Wiedza przedstawiona w tym rozdziale pozwoliła zdobyć ogromne fortuny milionom ludzi; Ty też możesz dokonać czegoś podobnego. Właśnie rozpoczynasz podróż związaną z Twoim nowym życiem.

Audycja 1. Określoność Celu

SPIKER: Witam słuchaczki i słuchaczy w to piękne popołudnie. Zaczynamy program Radiowej Szkoły Bezgranicznego Sukcesu. Podczas 13 kolejnych audycji przedstawimy Filozofię Sukcesu stworzoną przez Napoleona Hilla. Nauki dotyczące tego zagadnienia zaprezentuje ich

twórca we własnej osobie. Czas nie pozwala mi na przywołanie tu jego pełnego życiorysu, ale jego książki poświęcone odnoszeniu sukcesów, *Mysł i bogać się* oraz *How to Raise Your Own Salary*, są bestsellerami we wszystkich zakątkach świata. Nasza Radiowa Szkoła ma na celu zaprezentowanie reguł opracowanych przez pana Hilla. Jego rozmówcą będzie Henry Alderfer, wicedyrektor do spraw edukacji. Oddaję głos panu Alderferowi.

ALDERFER: Dziękuję. Bycie współpracownikiem Napoleona Hilla to ogromna przyjemność, ale jestem pewien, że wszyscy chcą usłyszeć jego samego. Panie i panowie, przed wami Napoleon Hill.

NAPOLEON HILL: Dziękuję, Henry. Zanim rozpoczniemy nasz pierwszy program, radiosłuchacze powinni poznać naszą definicję słowa „sukces”. To zdolność do osiągnięcia bez naruszania praw innych ludzi wszystkiego, czego dana osoba pragnie od życia. Ta definicja zmusza nas do przyjęcia założenia, że to my sami jesteśmy jedynymi osobami, które decydują o tym, czy odniesiemy sukces.

ALDERFER: Czy jest prawdą to, w co wierzy część osób — że istnieją pozostające poza naszą kontrolą kwestie, które ograniczają to, jak duży sukces możemy osiągnąć? Czy osoby urodzone pod określonymi znakami zodiaku są na przykład skazane na niedolę i porażki?

NAPOLEON HILL: Najlepszą odpowiedzią na to pytanie będzie zwrócenie uwagi na to, że kobiety i mężczyźni z całego świata wyznaczają sobie w życiu własne cele i osiągają je, stosując filozofię sukcesu. To, pod jakim znakiem zodiaku urodziły się te osoby, nie ma tu żadnego znaczenia. Ci ludzie odkryli, że napotykanne przez nich ograniczenia albo powstały w ich umysłach, albo zostały przez nie zaakceptowane. Jest zatem wysoce prawdopodobne, że dowolna osoba stosująca się do naszych rad i trzymająca się Filozofii Sukcesu będzie w stanie odnieść sukces.

ALDERFER: Czy nie jest przypadkiem tak, że bardzo istotnym warunkiem stosowania filozofii sukcesu jest wykazywanie się Określonością Celu?

NAPOLEON HILL: Określoność Celu — lub konkretny życiowy cel — jest punktem początkowym wszelkich indywidualnych sukcesów. Jeżeli dana osoba nie zna swojego życiowego celu, to nie podejmie działań, dzięki którym mogłaby go osiągnąć. Rozpoczynając analizę Określoności Celu, skoncentrujmy naszą uwagę na złożoności jego natury oraz jego nieograniczonej mocy, jeśli potraktować go jako środek zachęcający do pozytywnego myślenia. Rozważmy przede wszystkim to, że Stwórca zapewnił nam całkowitą kontrolę nad jedną rzeczą i jest nią przywilej skierowania naszych myśli ku dowolnemu celowi, jaki wybierzemy. Nie ma wątpliwości, że Stwórca chciał, żebyśmy przejęli całkowitą kontrolę nad własnym umysłem i kierowali nim, odwołując się do Określoności Celu — wiemy, że ten, kto rezygnuje z takich działań, spotyka się z karą w postaci ubóstwa, niedoli i porażki.

ALDERFER: Czy przejęcie kontroli nad naszym umysłem i skierowanie naszych sił intelektualnych ku określonym, wybranym przez nas dążeniom, zapewnia wymierne korzyści?

NAPOLEON HILL: Owszem — można tego dowieść, analizując losy kobiet i mężczyzn ze wszystkich możliwych środowisk, odnoszących sukcesy dzięki obraniu precyzyjnie zdefiniowanych celów. W każdym przypadku okaże się, że te osoby odkryły potęgę pozytywnego myślenia, stosując Określoność Celu w kontekście wybranych przez siebie dążeń.

ALDERFER: Jestem pewien, że nasi słuchacze będą się chcieli zapoznać z historiami osób, które dokonały niezwykłych rzeczy, stosując filozofię sukcesu bazującą na wykazywaniu się Określonością Celu.

NAPOLEON HILL: Racja, to bardzo dobry pomysł. Pierwszą taką osobą może być mój przyjaciel, który jest też bardzo znaną postacią podziwianą przez tysiące radiosłuchaczy. To Earl Nightingale, a oto jego historia, przedstawiona jego własnymi słowami.

„W ciągu ostatnich pięciu lat nie było chyba ani jednego dnia, w którym Filozofia Sukcesu nie wpływałaby na wszelkie możliwe sposoby na moje życie. Natrafienie na nią po latach poszukiwania odpowiedzi przypominało chwilę uratowania rozbitka unoszącego się na powierzchni morza. Doznałem olśnienia, które było na tyle silne, że rozviało wszelkie moje obawy. Od tamtego momentu, który miał miejsce zaledwie kilka lat temu, udaje mi się osiągnąć wszystko, co tylko obiorę za cel. W ciągu tygodnia od chwili odkrycia przepisu na sukces doprowadziłem do tego, że moje zarobki wzrosły o 100 procent. Później podwoiłem je jeszcze raz, żeby mieć pewność, że moja metoda jest skuteczna. Od tamtego czasu założyłem cztery firmy i zmierzam ku mojemu życiowemu celowi. Choć może się to wydawać nieprawdopodobne, istnieje pewna mądrość, która pozostaje aktualna i niekwestionowana od czasów antycznych. Wielcy myśliciele od zarania dziejów przedstawiali ją, jak gdyby była ich własnym odkryciem — i tak było w istocie. Możemy ją przeczytać tysiąc razy, a ktoś może ją nam wykrzyzczyć w twarz, lecz z jakiegoś dziwnego powodu za sprawą ograniczeń, jakie sami sobie narzucamy, nie zdołamy jej odkryć, dopóki nie będziemy na to gotowi. »Ludzkie myśli mają tendencję do przekształcania się w swoje fizyczne odpowiedniki«. To wszystko. To stwierdzenie nie wydaje się zbyt ekscytujące, prawda? To zaledwie 11 słów, ale wciąż przechodzą mnie ciarki, gdy pomyślę o tym, jaką moc skrywają”.

ALDERFER: Opowieść Earla Nightingale’a dotyczy odkrywania potęgi naszego umysłu i znakomicie koresponduje z tym, co powiedział pan na temat trafności koncepcji Określoności Celu. Czy może pan przedstawić jakąś inną historię?

NAPOLEON HILL: Naturalnie — i będzie to bardzo interesujący przypadek, który pozwoli pokazać, do czego może dojść, gdy ktoś zaniedbuje kwestię podejmowania działań przepojonych Określonością Celu.

Jakiś czas temu pan Darby z Baltimore w stanie Maryland odkrył podczas urlopu na Zachodzie imponującą żyłę złota. Wrócił w rodzinne strony, pożyczył od przyjaciół i krewnych pieniądze pozwalające kupić niezbędne urządzenia, a potem udał się na Zachód i zajął się wydobywaniem rudy złota. Przez kilka tygodni wszystko układało się po jego myśli. Potem żyła nagle się urwała. Darby w przyływie desperacji sprzedał osobie handlującej złomem cały swój sprzęt górniczy za ułamek jego wartości, po czym wrócił w rodzinne strony. Handlarz złomem okazał się jednak mądrym człowiekiem — skontaktował się ze specjalistą od inżynierii górniczej, który zbadał kopalnię i stwierdził, że żyła urwała się za sprawą uskoku geologicznego. Powiedział: „Proszę kopać dalej, a po kilku metrach znów natrafi pan na żyłę”. Nowy właściciel — człowiek wykazujący się Określonością Celu — odnalazł ponownie żyłę po przekopaniu zaledwie metra. Jego Określoność Celu zapewniła mu miliony dolarów, a kopalnia okazała się jedną z najbardziej dochodowych na całym Zachodzie. Każdego dnia ludzie tacy jak Darby rezygnują tuż przed osiągnięciem ogromnego sukcesu, gdyż dryfują przez życie bez konkretnego celu.

ALDERFER: Czy mógłby pan przytoczyć historię kogoś jeszcze, kto jest znany obecnemu pokoleniu i odniósł za sprawą Określoności Celu niezwykły sukces?

NAPOLEON HILL: Kilka dekad temu młody student nazwiskiem Jennings Randolph zdefiniował swój główny życiowy cel i zaczął dążyć do jego realizacji, gdy tylko uświadomił sobie ogromne znaczenie Określoności Celu. Jego pierwszym dążeniem było zostać po ukończeniu studiów kongresmenem. Osiągnął ten cel i pełnił tę funkcję przez 14 lat. To go jednak nie zadowoliło, więc postawił sobie kolejny cel, który pozwolił mu objąć piastowane obecnie stanowisko wicedyrektora linii lotniczych Capital

Airlines. Niewykluczone, że Randolph znajdzie jeszcze wyżej, realizując kolejne dążenia, jakie przed sobą postawi, gdyż rozumie i w pełni wykorzystuje zasadę Określoności Celu.

ALDERFER: Istnieje kilka ważnych faktów lub przesłanek, które człowiek musi zrozumieć, żeby móc zdefiniować swój określony cel w życiu. Czy opisze je pan naszym słuchaczom?

NAPOLEON HILL: Dwa kluczowe czynniki są fundamentami, na których zbudowana jest cała koncepcja Określoności Celu, i wyraźnie widać, dlaczego nikt nie zdoła bez nich odnieść sukcesu. Pierwszym z nich, a zarazem punktem początkowym wszelkich indywidualnych dokonań, jest przyjęcie określonego celu, a także precyzyjnego planu dotyczącego jego realizacji oraz stosownych działań kryjących się za owym planem.

Wszystkie indywidualne dokonania wynikają z jakiegoś motywu lub kombinacji motywów, a do podstawowych czynników tego typu kryjących się za wszystkimi świadomymi ludzkimi działaniami zaliczają się: emocja miłości, emocja seksu, pragnienie dóbr materialnych, instynkt samozachowawczy, pragnienie zapewnienia sobie wolności ciała i umysłu, pragnienie wyrażania własnej indywidualności i bycia docenianym przez innych, pragnienie zachowania życia po śmierci, a także dwa negatywne czynniki, które prowokują więcej ludzkich działań niż pozostałych siedem czynników motywujących razem wziętych — mam tu na myśli chęć zemsty za prawdziwe lub wymaginowane krzywdy oraz najistotniejszy motyw, czyli strach.

Drugą kluczową kwestią jest to, że jakkolwiek dominujący plan lub cel, który jest obecny w umyśle za sprawą powtarzających się myśli i zostanie nasycony emocjami dzięki wierze lub silnemu pragnieniu realizacji, jest podchwytywany przez podświadomą część umysłu. Potem staje się podstawą działań odwołujących się do wszelkich naturalnych i logicznych środków, jakie są tylko dostępne, po czym jest realizowany aż do swojego logicznego zakończenia.

ALDERFER: Czy może pan opowiedzieć słuchaczom o niektórych spośród najważniejszych korzyści, jakie można sobie zapewnić dzięki Określoności Celu?

NAPOLEON HILL: Określoność Celu prowadzi automatycznie do wykształcenia samodzielności, inicjatywy osobistej, wyobraźni, entuzjazmu, samodyscypliny i koncentracji wysiłku — czynników niezbędnych do osiągnięcia sukcesu. Skłania też daną osobę do rozsądnego dysponowania czasem i tworzenia codziennych planów, które będą prowadziły do realizacji jej ogólnego lub głównego życiowego celu. Dzięki Określoności Celu człowiek łatwiej dostrzega sposobności związane z tym, co uczynił swoim głównym dążeniem. Oprócz tego zwiększa ona zaufanie do uczciwości i charakteru wykazującej się nią osoby, a także przyciąga przychylną uwagę ludzi, którzy mogą pomóc temu komuś w realizacji jego dążeń. Pozwala w pełni wykorzystać stan umysłu znany pod nazwą wiary, gdyż ułatwia przyjęcie pozytywnego nastawienia i odrzucenie ograniczeń wynikających ze strachu, wątpliwości i niepokoju. Sprawia, że człowiek rozwija świadomość sukcesu będącą pierwszym krokiem ku powodzeniu związanemu z wszelkimi przedsięwzięciami. Określoność Celu pomaga również rozwijać i utrzymywać pozytywną postawę umysłową.

ALDERFER: Ostatnimi czasy temat pozytywnej postawy umysłowej budzi spore zainteresowanie. Jestem przekonany, że nasi radiosłuchacze chętnie dowiedzieliby się, jak można rozwijać nawyk pozytywnego myślenia.

NAPOLEON HILL: Istnieje pewna metoda, która jest stosowana z dużym powodzeniem. To nieskomplikowane rozwiązanie, które każdy może dopasować do swoich potrzeb i wykorzystywać bez większych trudności. Pierwszym krokiem jest stworzenie w umyśle klarownego obrazu tego, czego pragniemy. Potem powinniśmy zacząć żyć i zachowywać się tak, jak gdyby nasze pragnienia już się urzeczywistniły. Trzeba je również powiązać z jak największą liczbą podstawowych czynników motywujących. Owe

pragnienia powinny pozostawać przez cały czas aktywne za sprawą działań fizycznych i aktywności umysłowej. Brak aktywności w odniesieniu do pragnień jest lekkomyślnością.

Drugą kwestią jest wykształcenie przekonania, że zdobędziemy to, czego pragniemy. Powinniśmy unikać myślenia o okolicznościach i rzeczach, które nie wpisują się w nasze pragnienia, gdyż umysł przyciąga to, czym jest karmiony. Musimy się koncentrować na powodach kryjących się za naszym przekonaniem o tym, że mamy prawo zdobyć to, na czym nam zależy — istotne jest również to, co mamy zamiar dać w zamian ze swojej strony: powinniśmy rozpocząć te działania już teraz. Warto wykształcić w sobie nawyk zdobywania informacji pozwalających realizować nasze pragnienia — czemuś takiemu służy zadawanie pytań osobom, które wedle naszej wiedzy znają właściwe odpowiedzi. Lepiej zachować dla siebie informację o tym, czego pragniemy, żeby nie wzbudzać zazdrości i potencjalnego oporu. Powinniśmy też zadbać o to, by jak najwięcej osób miało wobec nas dług wdzięczności — w tym celu należy się trzymać nawyku podejmowania Dodatkowego Wysiłku i świadczenia innym usług w zakresie wykraczającym poza to, czego ludzie się po nas spodziewają. Pamiętajmy również o tym, by w naszym umyśle nie było zawiści, gniewu, chciwości, nienawiści, zazdrości, chęci zemsty i strachu, ponieważ stanowią one siedem mrocznych przyczyn porażki. Te wskazówki pozwalają wykształcić pozytywne nastawienie, które przyciągnie do nas rzeczy i ludzi powiązanych z naszymi życiowymi celami.

ALDERFER: W jaki sposób mamy zmierzać ku realizacji naszego określonego celu głównego, gdy wykształcimy już pozytywne nastawienie?

NAPOLEON HILL: Po pierwsze, powinniśmy spisać jednoznaczną deklarację dotyczącą naszego głównego życiowego celu. Potem należy ją podpisać, nauczyć się jej na pamięć i powtarzać ją co najmniej dwa razy dziennie niczym modlitwę lub afirmację. Jeśli żyjemy w związku małżeńskim, powinniśmy poprosić naszą drugą połówkę o to, by również

podpisała tę deklarację i powtarzała ją razem z nami każdego wieczoru, nim pójdziemy spać. Po drugie, musimy przygotować na piśmie klarowny i precyzyjny zarys planu lub planów, które pozwolą nam osiągnąć to, co jest obiektem naszego głównego dążenia. Powinniśmy też określić ramy czasowe, w jakich chcemy zrealizować ten cel. Później pozostaje szczegółowo opisać, co zamierzamy oddać w zamian za urzeczywistnienie naszych dążeń. Pamiętajmy, że wszystko ma swoją cenę, którą trzeba zapłacić. Po trzecie, określony cel główny jest czymś, co lepiej będzie zachować dla nas samych i naszej żony albo naszego męża; wyjątkiem są sytuacje, które omówimy w jednej z kolejnych audycji, poświęconej Superumysłowi. Określony cel główny należy przedstawiać świadomości tak często, jak to tylko możliwe. Powinniśmy jeść i spać w jego towarzystwie. Musi nam towarzyszyć przez cały dzień — nie możemy zapominać o tym, że jesteśmy w stanie wpłynąć na nasz podświadomy umysł, dzięki czemu będzie on pracował nad osiągnięciem naszego celu, gdy będziemy spali.

ALDERFER: Nasi słuchacze niewątpliwie mogą być zainteresowani tym, w jaki sposób zrodziły się koncepcje, które tu dziś omawiamy, i jak przekształciły się w Filozofię Sukcesu. Być może będą też chcieli zrozumieć powiązania tej filozofii z naszym amerykańskim stylem życia i naszym systemem wolnej przedsiębiorczości.

NAPOLEON HILL: Wszystko zaczęło się pod patronatem Andrew Carnegiego, założyciela United States Steel Corporation, który powierzył mi w 1908 r. zadanie stworzenia pierwszej na świecie praktycznej filozofii pozwalającej odnosić indywidualne sukcesy. Pokróćce rzecz ujmując, jest to uporządkowana wiedza osób, które miały największy wkład w rozwój i umacnianie naszego wspaniałego, amerykańskiego stylu życia i naszego systemu wolnej przedsiębiorczości. Pan Carnegie rozdał przed śmiercią większość swojego majątku, ale powierzył mi coś, co określił mianem najważniejszej części swojego bogactwa — były to metody, z jakich korzystał, zdobywając swoją fortunę. Zobowiązał mnie

również do tego, bym poświęcił swoje życie przekazywaniu tej wiedzy mieszkańcom całego świata.

ALDERFER: Ponieważ opowieść o tym, w jaki sposób Andrew Carnegie objął patronatem pańskie wysiłki, jest mocno powiązana z Określonością Celu, czy może się pan podzielić nią ze słuchaczami?

NAPOLEON HILL: Gdy po raz pierwszy rozmawiałem z tym wielkim przemysłowcem, byłem młodym dziennikarzem. Udałem się na spotkanie z panem Carnegiem, żeby opisać historię jego sukcesów. Zgodził się poświęcić mi trzy godziny, choć potem spędziłem w jego domu trzy dni i wieczory — w tym czasie udzielał mi wywiadu, a zarazem przeprowadzał ze mną rozmowę kwalifikacyjną. Chociaż nie zdawałem sobie z tego sprawy, pan Carnegie sprawdzał, czy przejawiam określoną cechę, która jego zdaniem była niezbędna komuś, kto miałby się podjąć uporządkowania filozofii Nauki Sukcesu.

ALDERFER: To interesujące. Czym była ta konkretna cecha, na której tak bardzo zależało panu Carnegiemu?

NAPOLEON HILL: Była to jedyna cecha, bez której nikt nie zdoła odnieść znaczącego sukcesu w żadnym fachu, a ja mogę tu dodać, że nie byłem świadom tego, iż ją posiadam, dopóki nie została ona ujawniona przez dociekliwy umysł niezwykłego Andrew Carnegiego.

ALDERFER: Czy ta cecha, której poszukiwał pan Carnegie, jest czymś, co można przyswoić, czy może jest to jedna z tych rzeczy, którymi człowiek musi zostać obdarzony już w chwili narodzin?

NAPOLEON HILL: Może ją przyswoić każdy, kto opanuje i zacznie stosować koncepcję Określoności Celu. Jednym z elementów owej cechy jest zwyczaj, który sprawia, że w obliczu poważnych problemów i wyzwań

nie rezygnujemy i nie akceptujemy porażki, lecz odwołujemy się do siły woli. Metodą wykorzystaną przez pana Carnegiego do sprawdzenia, czy potrafię się wykazać tą ważną cechą, było powiązanie przydzielonego mi zadania z istotnym warunkiem: przez 20 lat prowadzenia badań miałem sam zarabiać na swoje utrzymanie i nie mogłem liczyć na żadne wsparcie finansowe z jego strony. Wówczas uznałem, że ten warunek jest przejawem okrucieństwa, ale później odkryłem, iż w istocie był błogosławieństwem, ponieważ zmusił mnie do wykazania się przedsiębiorczością i stosowania zasad sukcesu, które zgłębiałem dzięki prowadzonym badaniom.

ALDERFER: Jaki odsetek ludzi zamieszkujących naszą planetę stosuje zwyczaj Określoności Celu? Innymi słowy, jak wiele osób dysponuje w życiu określonym celem?

NAPOLEON HILL: To mniej więcej pięć procent. Znakomita większość, czyli jakieś 95 procent mieszkańców wszystkich krajów, kręci się w kółko bez jakiegokolwiek celu. Dają się nieść okolicznościom życiowym — bądź to korzystnym, bądź też niesprzyjającym — podczas gdy osoby odnoszące sukcesy same kształtują własną sytuację i wykorzystują ją, by zmierzać ku zwycięstwu.

ALDERFER: Czy może pan wymienić jakąś inną znaną osobę, która miała znaczący wkład w rozwój tej filozofii?

NAPOLEON HILL: Najbardziej interesującą postacią był niewątpliwie Thomas Alva Edison, i to właśnie on zapewnił mi przypuszczalnie najwięcej wsparcia podczas 20 lat moich badań. Wspominam tu o nim nie tylko ze względu na jego niezwykle osiągnięcia, ale również dlatego, że dokonał tego wszystkiego pomimo braku formalnego wykształcenia. Pan Edison posiadał tę samą cechę, dzięki której otworzyła się przede mną sposobność zapewniona przez Andrew Carnegiego — mam tu na myśli zwyczaj, by w obliczu trudności nie rezygnować, lecz intensyfikować wysiłki.

Zanim zdołał dopracować do perfekcji nowoczesną żarówkę elektryczną, przetestował ponad 10 tysięcy różnych pomysłów, które co do jednego okazały się nieskuteczne. To był przykład Określoności Celu, która nie miała sobie równych w historii gatunku ludzkiego. Odnoszę wrażenie, że osoba, która nie rezygnuje, choćby nawet napotykała poważne trudności, a kontynuowanie wysiłków wydawało się zadaniem ponad ludzkie siły, zyskuje w tajemniczy sposób dostęp do całej mocy wszechświata.

ALDERFER: Ten przykład wyraźnie pokazuje, że stwierdzenie, zgodnie z którym „umysł może osiągnąć wszystko, co zdoła sobie wyobrazić i w co uwierzy”, jest jednym z najsilniejszych bodźców zachęcających nas do odnoszenia sukcesów dzięki postawieniu przed sobą określonego celu.

Dziękuję za bardzo interesujące przykłady stosowania Określoności Celu. Za tydzień omówimy kwestię Podejmowania Dodatkowego Wysiłku, czyli zasadę, dzięki której możemy się wznieść na wyżyny, robiąc więcej, niż jest to konieczne i oczekiwane. Gorąco zachęcam słuchaczy do włączenia odbiorników w następną niedzielę o tej samej porze.



Mądrość do stosowania na co dzień

1. Przeciwności nie dopadają Cię dlatego, że coś Ci się nie udało. Największą życiową porażką jest brak Określonego Celu Głównego. Najistotniejszymi następstwami takiego braku celu są ubóstwo, niedola i porażki.
2. Wiele osób rezygnuje ze swojego Określonego Celu Głównego, gdyż uważają, że ich plany nie są na tyle rozsądne, by umożliwiły realizację tego dążenia. Czekają w związku z tym na moment, w którym stworzą solidny plan. Hill wychodzi z założenia, że jakikolwiek plan — czy to dobry, czy też kiepski — jest lepszy od braku planu. Nieudany plan można ulepszyć, o ile tylko będziemy go realizować z całą stanowczością. „Różnica między rozsądnym a nierozsądnym planem sprowadza się do tego, że rozsądny plan wdrażany

w życie w konsekwentny sposób może zostać zrealizowany szybciej niż ten nierozsądny”. Jeżeli jeden plan zawiedzie, należy go zastąpić innym.

3. Podstawą planu musi być słuszna motywacja, która nie narusza zasad moralnych. Plan i cel, które są niewłaściwe, mogą zapewnić chwilowy sukces, którego nie uda się jednak utrzymać. Trwały sukces pojawia się tylko wtedy, gdy dana sprawa jest słuszna i wpisuje się w zasady moralne. Niespełnienie tego warunku pociąga za sobą bardzo poważne konsekwencje.



Przeciwności i korzyści

1. Siła woli jest cechą, bez której nikt nie zdoła osiągnąć znaczącego sukcesu w żadnej sferze. Hill ujmuje to w następujący sposób: „Gdy dążąc do realizacji swojego określonego celu głównego, napotykasz poważny problem lub porażkę, nie rezygnuj, lecz w jeszcze większym stopniu odwołaj się do siły woli”.
2. Hill kończy tę audycję zdecydowanym stwierdzeniem: „Odnoszę wrażenie, że osoba, która nie rezygnuje, choćby nawet napotykała poważne trudności, a kontynuowanie wysiłków wydawało się zadaniem ponad ludzkie siły, zyskuje w tajemniczy sposób dostęp do całej mocy wszechświata”.
3. Ta jedna, wyjątkowa cecha (czyli siła woli) pomoże Ci odkryć Twoje drugie „ja”, które nie wie, czym są porażki lub ograniczenia.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

PRZYGOTUJ SIĘ NA NIESAMOWITĄ TRANSFORMACJĘ SWOJEGO ŻYCIA!

W sferze rozwoju duchowego Napoleon Hill jest postacią ponadczasową. Głębia, prostota i elegancja, która bije z jego dzieł, niezmiennie inspirują i zachwycają rzesze czytelników. Hill udowodnił, że można spełniać pragnienia i osiągnąć sukces i bogactwo. Ciężko pracował, aby później przekuć swoją wiedzę w filozofię, która dodaje wiary w siebie, ułatwia wyrwanie się z ubóstwa, ciągłego niezadowolenia i pomaga zastąpić je życiem w obfitości, satysfakcji z własnych dokonań i radości.

W książce, którą trzymasz w dłoni, znajdziesz zbiór prelekcji wygłoszonych przez Napoleona Hilla na antenie radiowej. Podczas tych audycji objaśniał on podstawowe działania, dzięki którym człowiek może przezwyciężyć wszelkie przeciwności i zamienić je w korzyści. Teraz możesz się poczuć tak, jakby mistrz mówił bezpośrednio do Ciebie i dzielił się z Tobą tajemnicami umysłów osób, które zdołały ukształtować własne przeznaczenie. I wreszcie możesz wkroczyć na drogę nieprzemijających sukcesów!

PRAWDZIWYM SUKCESEM SĄ SIŁA I POMYSŁOWOŚĆ POJAWIAJĄCE SIĘ W OBLICZU PRZECIWNOCI!

- Odkryj trzy główne przyczyny porażek!
- Ukształtuj u siebie Elementy Pozytywnej Postawy Umysłowej!
- Odno sukcesy dzięki niezwyklej sile Złotej Reguły!

Napoleon Hill — urodził się w 1883 roku w hrabstwie Wise w Wirginii, zmarł w 1970 roku w Karolinie Południowej. Twórca doskonałej latami filozofii osobistego sukcesu, uwielbiany w całej Ameryce autor poczytnych książek (*Prawa sukcesu* i *Myśl i bogactwo* to bestsellery wszech czasów). Odkrył, co decyduje o wielkich sukcesach przeciętnych ludzi, i swoją wiedzę szczerze dzielił się z innymi. Jego książki, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

NIE MOŻNA ODNIEĆ SUKCESU BEZ PONOSZENIA PORAŻEK!

onepress



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



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9570-1



9 788328 395701

Cena: 49,90 zł