

# Niezmiennie zasady ludzi sukcesu

Janusz Basza

ZŁOTE  
MYŚLI



Odkryj wiecznie żywą wiedzę,  
znaną od ponad 2000 lat,  
dotyczącą życia pełnego sukcesów

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Niezmienne zasady ludzi sukcesu](#)"

## Darmowa publikacja dostarczona przez [ZloteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Janusz Basza, rok 2008

Autor: Janusz Basza

Tytuł: Niezmienne zasady ludzi sukcesu

Data: 08.12.2011

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

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

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

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# SPIS TREŚCI

Wstęp.....	4
<b>CZEŚĆ I</b>	
<b>CZŁOWIEK I PRACA.....</b>	<b>6</b>
Planowanie i realizacja.....	7
Rekrutacja i selekcja.....	11
Praca w zespole.....	15
Obsługa klienta.....	22
Sprzedaż.....	28
Aktywność.....	39
Samodoskonalenie .....	42
Imprezy integracyjne .....	48
Czas wolny.....	50
Etyka w pracy .....	51
<b>CZEŚĆ II</b>	
<b>CZŁOWIEK W SPOŁECZNOŚCI.....</b>	<b>55</b>
Rodzina .....	56
Współpraca.....	61
Przyjaciele.....	66
Nieprzyjaciele.....	71
<b>CZEŚĆ III</b>	
<b>CZŁOWIEK JAKO JEDNOSTKA.....</b>	<b>73</b>
Ja.....	74
Zdrowie.....	83
Psyche.....	88
Pewność siebie.....	92
Panowanie nad sobą .....	95
Odpowiedzialność .....	99
Zazdrość .....	103
Bogactwo i szczęście.....	105
Zaufanie Bogu.....	109
Zakończenie.....	113

## Wstęp

Znany psycholog społeczny Robert B. Cialdini w swojej książce *Wywieranie wpływu na ludzi* wydanej pod koniec XX wieku opisuje *regulę wzajemności*.

Syrach w tym temacie był pierwszy!

Brian Tracy w książce *Maksimum osiągnięć* wiele miejsca poświęca *prawu konsekwencji*.

Syrach wiedział to przed nim!

Joe Vitale, guru marketingu internetowego, opisuje *regulę przyciągania*.

Syrach pisał o tym ponad dwa tysiące lat wcześniej!

Richard Bandler, twórca NLP, mówi, że *odwzorowanie klienta* pomaga nam go zjednać.

Syrach odkrył to pierwszy!

Właśnie dlatego napisałem tę książkę.

Dlatego że Syrach, nie mając dostępu do wielu badań czy danych statystycznych, dysponował wiedzą, która może zdumiewać i zastanawiać. Wiedza ta inspiruje do samodzielności, aktywności i niezależności finansowej. Wiedza ta pomaga zachować równowagę w świecie ciągłej pogoni, bezwzględności, w świecie przepelnionym bełkotem informacyjnym.

Zapraszam do wejścia w świat starożytnych formuł, do zgłębienia „boskiej” mądrości. Odkryj, jak łatwe może być życie z Syrachem.

Książka jest podzielona na trzy części, ponieważ na sukces składa się aktywność człowieka w trzech sferach życia: pracy (*Część I: Człowiek i praca*), relacjach międzyludzkich (*Część II: Człowiek w społeczności*) i doskonaleniu siebie (*Część III: Człowiek jako jednostka*).

Żadna z tych trzech aktywności nie może być ważniejsza od innej, ponieważ nastąpi naruszenie harmonii życia.

Aby być naprawdę szczęśliwym, należy znaleźć odpowiednie proporcje pomiędzy powyższymi aspektami życia. Syrach pomaga taką harmonię odnaleźć.

Janusz Basza

PS Po prawej stronie przygotowałem dla Ciebie *Twórczy Margines*. Zapisuj na nim swoje przemyślenia, spostrzeżenia, własne interpretacje cytatów z Księgi Syracha. W ten sposób odkryjesz siebie na nowo.

PS 2 Niniejsza książka to nie powieść, w związku z czym zalecam, aby Czytelnik nie traktował jej tak, jak traktuje się utwór literacki. Stanowi ona podręcznik, dzięki któremu można poznać zestaw narzędzi pomocnych w zwiększeniu efektywności pracy w sprzedaży. Tak jak w przypadku każdego innego podręcznika – po przeczytaniu należy do niej powracać.

**Syrach** – autor *Eklezjastyka*, księgi mądrościowej Starego Testamentu. Żył około 1 w. p.n.e.

## Praca w zespole

*Serce, które bije silnie i radośnie,  
daje światu promyk nadziei i wzbogaca ludzkość.*

Robert Louis Stevenson

**3:31** *Kto dobrodziejstwami za dobrodziejstwa  
odpłaca, pamięta o przyszłości,  
a w chwili potknięcia się znajdzie podporę.*

Dla swoich klientów też możesz być dobry. W jednej ze swoich książek Frank Bettger opisywał swoją karierę sprzedażową. Zawsze mógł liczyć na pomoc osób, którym on sam pomógł. Pomagaj ludziom w swoim zespole. Wybiegnij w przyszłość. Nigdy nie wiesz, czy się nie spotkacie w innych relacjach. Wtedy ten ktoś będzie mógł Ci się odwdzięczyć.

Prawo konsekwencji opisane przez Briana Tracy'ego:

„Otrzymujesz to, co dajesz”.

**4:7** *Czyń siebie godnym kochania  
w zgromadzeniu,  
a przed władcą skłaniaj głowę!*

Współpracuj z osobami z zespołu.

A do szefa miej szacunek.

**4:31 Nie miej ręki wydłużonej do brania,  
a do dawania – skróconej.**

Pamiętaj o tych, którzy Ci pomogli lub coś dali. Daj coś w zamian – przynajmniej słowo „dziękuję”. Klientom podziękuj za referencje, za to, że pomogli Ci zrealizować plan sprzedaży, za polecenia do innych klientów.

Podziękuj swoim współpracownikom za .....

Podziękuj swojemu kierownikowi za .....

**7:18 Nie wymieniaj przyjaciela za pieniądze  
ani brata prawdziwego za złoto z Ofiru.**

Pieniądz nie jest najważniejszy w życiu. Pracę możesz zmienić, przyjaciela stracić – ale co łatwiej odzyskać?

**8:15 Nie wyruszaj w drogę z człowiekiem  
nieroztropnie odważnym,  
aby ci nie był ciężarem:  
on bowiem według swej woli  
będzie postępować  
i mógłbyś zginąć przez jego szaleństwo.**

Uważaj na swojego kolegę lub kierownika – czasem jego ambicje są tak wygórowane, że nie jesteś w stanie im sprostać. Możesz to przyplącić wypaleniem zawodowym lub depresją.

**8:16** *Nie wadz się z popędliwym  
i nie wędruj z nim przez pustynię,  
albowiem krew w oczach jego jest niczym,  
a zabije cię tam, gdzie nie będzie pomocy.*

Nie kłóć się z ludźmi, z którymi pracujesz. Ten, kto będzie czuł urazę, może walenie się przyczynić do Twojego zwolnienia.

**8:17** *Nie naradzaj się z głupim,  
bo nie potrafi rozmowy zachować  
w tajemnicy.*

Jeżeli planujesz zmienić pracę lub masz równie ważny zamiar, nie rozmawiaj o tym w swoim środowisku pracy z osobami, które są gadatliwe, ponieważ Twoje plany mogą wyjść na jaw.

**8:18** *Wobec obcego nie zdradzaj tajemnic,  
nie wiesz bowiem, co wymyśli.*

Jeżeli jesteś nowy w miejscu pracy lub poznajesz nowego pracownika — uważaj na to, co mówisz. W wyrażaniu swojego stanowiska bądź wstrzemięźliwy. Stań się dyplomatą.

**9:18** *Będą się bali w mieście człowieka,  
co umie władać językiem,  
a porywczy w mowie  
ściągnie na siebie nienawiść.*

Umiejętność posługiwania się mową znana była już w starożytności. Retoryka, język perswazji, sztuka argumentowania — to wszystko jest ważne na stanowisku handlowca.



Sprzedaż jest wtedy łatwiejsza, a kontakt z klientem – miłym przeżyciem.

**12:1 Jeśli chcesz dobrze czynić, zważ,  
komu masz czynić,  
a będą ci wdzięczni za twe dobrodziejstwa.**

Jeżeli możesz pomóc, pomagaj. Jednak pomoc nie może stać się wyręczaniem kogoś.

Dr Robert Cialdini uważa, że wdzięczność jest ściśle związana z regułą wzajemności:

„Jak twierdzą socjologowie i antropologowie, reguła wzajemności jest jedną z najbardziej rozpowszechnionych reguł postępowania w znanych nam kulturach. Wymaga ona od człowieka, by za otrzymane od kogoś dobro odwdzieczył się w ten sam sposób. Dzięki obligowaniu odbiorcy do przyszłego odwdzięczenia się reguła ta pozwala jednostce na ofiarowanie innemu człowiekowi jakiegoś dobra bez ryzyka jego bezpowrotnej utraty. Poczucie zobowiązania do przyszłego odwdzięczenia się pozwala ludziom na inicjowanie różnego rodzaju łańcuchów wymiany, transakcji i związków, które są ogólnie korzystne i dla nich, i dla społeczeństwa jako całości. Stąd też wszyscy członkowie społeczeństwa są od dzieciństwa trenowani w podporządkowywaniu się regule wzajemności – pod sankcją społecznego potępienia za jej łamanie”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Robert B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, GWP 2002, s. 63.

**12:7 Dawaj dobremu,  
a nie pomagaj grzesznikowi.**

Dawaj i pomagaj tym, którzy potrafią docenić Twoją pomoc.

**13:1 Kto się dotyka smoły, ten się pobrudzi,  
a kto z pysznym przestaje  
– do niego się upodobni.**

Ludzie pracujący razem oddziałują na siebie. Mniejszość upodabnia się do większości. A Ty – z jakimi ludźmi pracujesz? Cała sztuka w tym, żeby nie zatracić samego siebie w tym kontakcie. Każdy z nas jest osobną jednostką, mającą swoje cele i wartości. Nie musimy ich naginać do innych.

Brian Tracy ma następujące zdanie na ten temat:

„Jesteś niczym kameleon: przejmujesz postawy życiowe, sposób bycia, system wartości i przekonania ludzi, z którymi pozostajesz w nieustannym kontakcie. Jeżeli zamierzasz odnieść sukces, nawiązuj relacje z osobami myślącymi pozytywnie. Spotykaj się z optymistami i ludźmi szczęśliwymi, świadomymi swoich celów i ciągle się rozwijającymi. Unikaj natomiast pesymistów, krytykantów i wiecznie niezadowolonych. Jeżeli chcesz wzbić się wysoko jak orzeł, nie możesz grzebać w ziemi pazurami jak kura”<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Brian Tracy, *Milionerzy z wyboru*, Wydawnictwo studio Emka, Warszawa 2002, s. 62.

**22:13 Nie wdawaj się z głupim w długie rozmowy  
i nie chodź do tego, kto nie ma rozumu.  
Strzeż się go, byś nie miał przykrości  
i byś się nie splamił przez zetknięcie z nim.  
Unikaj go, a znajdziesz wytchnienie  
i nie doznasz rozgoryczenia  
z powodu jego nierozumu.**

Wybieraj osoby, z którymi się kontaktujesz, z którymi współpracujesz. Od tego będzie zależeć Twoja przyszłość. Rozwijaj ten temat Brian Tracy w swojej książce *Milionerzy z wyboru*:

„Im więcej znasz ludzi, z którymi twoje kontakty są pozytywne, tym większy odniesiesz sukces i tym szybciej się to stanie. Praktycznie w każdym momencie życia znajdują się ludzie, którzy zechcą cię wesprzeć, ale i tacy, którzy mogą ci zaszkodzić. Ludzie sukcesu przez całe życie dbają o budowanie i utrzymywanie relacji wartościowych”<sup>3</sup>.

**27:12 Skracaj czas przebywania  
między nierozumnymi,  
a wśród mądrych przedłużaj!**

Obracaj się wśród właściwych ludzi. Jeszcze raz powtórzę:

„Jesteś niczym kameleon: przejmujesz postawy życiowe, sposób bycia, system wartości i przekonania ludzi, z którymi pozostajesz w nieustannym kontakcie. Jeśli zamierzasz odnieść sukces, nawiązuj relacje z osobami myślącymi pozytywnie”<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Tamże.

<sup>4</sup> Tamże.



## Rodzina

*Dzisiejsza wdzięczność kupuje jutrzejsze szczęście.*

Michael McMillian

*Jeżeli chcesz być kochany – kochaj sam.*

Seneka

**7:19 Nie odchodź od żony mądrej i dobrej,  
albowiem miłość jej cenniejsza niż złoto.**

Aby mieć szczęście w życiu, musisz wiedzieć, od czego ono zależy. A zależy od równowagi pomiędzy trzema sferami aktywności życiowej: rodziną, pracą i czasem dla siebie. Jeżeli widzisz, że praca pochłania o wiele więcej czasu, niż poświęcasz go rodzinie, na pewno jest to znak, że musisz coś zmienić. Jeżeli nie masz czasu wolnego dla siebie, również musisz coś zmienić.



**7:23 *Masz dzieci? Wychowuj je (...)***

Miej w życiu dalekosiężne cele. Weź odpowiedzialność za drugiego człowieka.

Co chcesz ważnego przekazać swoim dzieciom? Jakie wartości, jakie nauki, jakie umiejętności – czy już to wiesz ?

Słowo wychowanie ma następujące znaczenie słownikowe:

*Stopniowe, wzajemne oddziaływanie na siebie dwóch lub więcej osób, cechujące się udzielaniem wsparcia lub zmianą doświadczeń i zachowań ludzkich.*

Musisz mieć czas dla rodziny.

**7:27 *Z całego serca czcij swego ojca,  
a boleści rodzicielki nie zapominaj!*****7:28 *Pamiętaj, że oni cię zrodzili,  
a cóż im zwrócisz za to, co oni tobie dali?***

Teraz, kiedy mamy mało czasu na wszystko, a nasze cele nie pozwalają nam zatrzymać się na chwilę – pamiętaj, skąd pochodzisz. Pokaż dzieciom dziadków. Bez przykładu z Twojej strony, pokazującego, jak żyć z rodzicami, dzieci będą musiały wziąć przykład z innych. Lepiej samemu dać dobry wzorzec do naśladowania. My też kiedyś będziemy dziadkami.

**8:6 *Nie uwłaczaj człowiekowi w jego starości,  
albowiem i z nas niektórzy się zestarzeją.***

Dlaczego niektórzy? Bo niektórzy nie zdążą się zestarzeć.

**9:1 Nie podejrzewaj swej żony,  
byś nie nauczył jej złego postępowania  
przeciw sobie.**

Prawo przyciągania. Jeśli o czymś myślisz z zaangażowaniem uczuciowym, staje się to – mówi Joe Vitale.

**11:29 Nie wprowadzaj do domu swego  
każdego człowieka,  
różnorodne są bowiem podstępny oszusta.**

**11:34 Przyjmij obcego do domu,  
a wtrąci cię w zamieszanie  
i oddali cię od twoich najbliższych.**

Twój dom, Twoja rodzina – niech to będzie Twoja ostoja.  
I nikomu nie pozwól zakłócić tego spokoju.

**18:15 Synu, do dobrych uczynków  
nie dodawaj przygany  
ani przykrego słowa do każdego daru.**

**18:16 Czyż upału nie łagodzi rosa?  
Tak lepsze jest słowo niż podarunek.**

**18:17 Oto, czy nie jest lepsze słowo  
niż dobry datek?  
A jedno z drugim [łączy się]  
u człowieka życzliwego.**

**18:18 Nierozumny zaś robi wymówki  
niezgodnie z miłością,  
a dar zazdrosnego wyciska łzy z oczu.**

Dobrego słowa nie szczędź swoim najbliższym — wszyscy lubimy być chwaleni i docenieni za swoje starania. Dawaj to, a to samo otrzymasz.

**25:17 Złość kobiety zmienia wyraz jej twarzy,  
zeszpeca jej oblicze na kształt niedźwiedzia.**

Kobieto, Mężczyzno, Żono, Mężu — uśmiechnij się!

To, co mamy w naszej głowie, znajduje odzwierciedlenie w naszym ciele. Zwróć uwagę, jak twarze wielu są powyrzywiane — jest to wynik ich myślenia, ich kłopotów, a raczej ich reakcji na kłopoty i ich niezadowolenia z życia.

Chcemy być piękni — uśmiechajmy się.

**26:1 Szczęśliwy mąż, który ma dobrą żonę,  
liczba dni jego będzie podwójna.**

**26:2 Dobra żona radować będzie męża,  
który osiągnie pełnię wieku w pokoju.**

**26:3 Dobra żona to dobra część dziedzictwa  
i jako taka będzie dana tym,  
którzy się boją Pana:**



**26:4** *Wtedy to serce bogatego czy ubogiego  
będzie zadowolone  
i oblicze jego wesole w każdym czasie.*

Dobrze wybieraj sobie żonę, a żona niech wybiera męża,  
aby mogli być sobie wybrani.

**30:2** *Kto wychowuje swego syna,  
będzie miał z niego pociechę  
i dumny będzie z niego między znajomymi.*

**30:3** *Kto kształci swego syna,  
budzi zazdrość u wroga,  
a wobec przyjaciół będzie nim się cieszył.*

**34:23** *Jeśli jeden buduje, a drugi rozwala,  
jakż pożytek im zostaje, poza trudem?*

Jesteście w rodzinie, aby sobie pomagać i tworzyć jedność.  
Ale nie znaczy to, że musicie tracić na swojej różnorodności  
charakterologicznej. To jest Wasz atut, że jesteście różni.

Naucz się rozmawiać ze swoimi bliskimi o ich upodo-  
baniach, różnych od Twoich. Uczyńcie z tego zabawę.

## Psyche

*Moje życie pełne było straszliwych nieszczęść,  
z których większość nie nastąpiła.*

Michel de Montaigne

***30:21 Nie wydawaj duszy swej smutkowi  
ani nie dręcz siebie myślami.***

***30:22 Radość serca jest życiem człowieka,  
a wesołość męża przedłuża dni jego.***

Radość jest naturalnym stanem życia. Jeżeli mało się uśmiechasz, jesteś smutny – to znak, że coś jest nie tak. Już dawno naukowcy odkryli, że osoby często śmiejące się żyją dłużej i są zdrowsze.

***30:23 Wytłumacz sobie samemu,  
pociesz swoje serce,  
i oddal długotrwały smutek od siebie;  
bo smutek zgubił wielu  
i nie ma z niego żadnego pożytku.***

Rozmawiaj ze sobą w sercu. Tłumacz sobie to, co Cię spotyka, i pocieszaj się. Używaj swojego umysłu, aby podźwignąć się ze smutku. Smutek powoduje rozpacz, rozpacz – depresję. To zły kierunek. Przerwij ten łańcuch i zrób wszystko, aby się podnieść. Ludzi sukcesu poznać można po tym, jak reagują na porażki, które ich spotykają. Oni skupiają się

na tym, co mogą zrobić innego, nowego. Nie rozpamiętują przeszłości. Przeszłość pozostaw za sobą.

***30:24 Zazdrość i gniew skracają dni,  
a zmartwienie  
sprowadza przedwczesną starość.***

Każdy z nas widział ludzi z twarzami pooranymi zmarszczkami doświadczeń. To jest obraz ich myślenia i dialogu wewnętrznego. Chcesz lepiej, młodziej wyglądać? Dbaj o to, co masz w duszy, w sercu. A miej tylko radość i nadzieję, że wszystko się ułoży.

***30:25 Gdy serce pogodne – dobry apetyt,  
zatroszczy się ono o pokarmy.***

Dbaj o dobry humor. Serce wesołe jest pełne energii, łatwiej wtedy poradzić sobie z problemami.

***38:18 Ze smutku bowiem śmierć następuje:  
smutek serca łamie siłę.***

***38:19 Tylko do chwili pogrzebu  
niechaj trwa smutek,  
bo życie udręczone  
– przekleństwem dla serca.***

***38:20 Nie oddawaj smutkowi swego serca,  
odsuń go, pomnąc na swój koniec.***

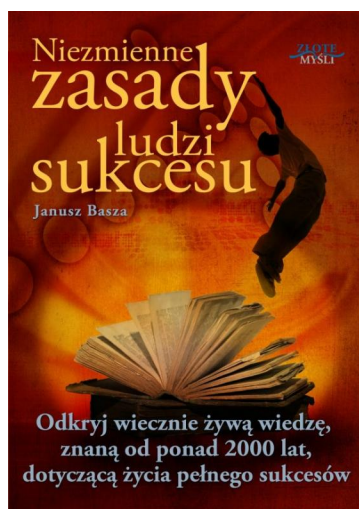
Smutek zgubił wielu.

- 40:1** *Wielka udręka stała się udziałem  
każdego człowieka  
i ciężkie jarzmo [spoczęło]  
na synach Adama,  
od dnia wyjścia z łona matki,  
aż do dnia powrotu do matki wszystkich.*
- 40:2** *Przedmiotem ich rozmyślań i obawą serca  
jest myśl o tym, co ich czeka,  
jest dzień śmierci.*
- 40:3** *Poczynając od tego,  
który siedzi na wspaniałym tronie,  
aż do tego, który siedzi na ziemi i w popiele,*
- 40:4** *od tego,  
który nosi fioletową purpurę i wieniec,  
do tego,  
który się okrywa zgrzebnym płótnem:  
[wciąż] gniew, zazdrość,  
przerażenie i niepokój,  
bojaźń śmierci, nienawiść i kłótnia.*
- 40:5** *Nawet w czasie odpoczynku na łóżku  
sen nocny zmienia mu wyobrażenia:*
- 40:6** *zaznaje mało spoczynku, jakby nic,  
a już w snach [ma takie wrażenie],  
jakby w dzień stał na czatach,  
jest przerażony widzeniem swego serca,  
jakby uciekał przed bitwą –*

**40:7 *budzi się w chwili swego ocalenia  
i dziwi się, że strach ten był niczym.***

Stres powoduje choroby, a także wpływa niekorzystnie na relacje międzyludzkie. Czasem sam człowiek powoduje napięcie ciała poprzez wyobrażanie sobie dziwnych, nierzeczywistych sytuacji. Jednak musimy sobie zdawać sprawę z tego, że nasze wyobrażenia powodują powstawanie uczuć związanych z przeżywaną wewnętrzną sytuacją. Przeżywaj pozytywne sytuacje, ponieważ one lepiej na Ciebie wpłyną niż te złe.

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Wiedza sprzed 2000 lat dostosowana do współczesnych warunków! Czy to jest możliwe? Chciałbym, abyś poznał Syrach. Żył on ponad 2000 lat temu, a mimo to jego mądrości są aktualne po dziś dzień. Brian Tracy w książce „Maksimum osiągnąć” wiele miejsca poświęca prawu konsekwencji. Syrach wiedział to przed nim! Joe Vitale, guru marketingu internetowego, opisuje regułę przyciągania. Syrach pisał o tym ponad dwa tysiące lat wcześniej! Richard Bandler, twórca NLP, mówi, że odwzorowanie klienta pomaga nam go zjednać. Syrach odkrył to pierwszy! Syrach, nie mając dostępu do wielu badań czy danych statystycznych, dysponował wiedzą,

która może zdumiewać i zastanawiać. Wiedza ta inspirowała do samodzielności, aktywności i niezależności finansowej. Wiedza ta pomaga zachować równowagę w świecie ciągłej pogoni, bezwzględności, w świecie przepelnionym bełkotem informacyjnym. Odkryj, jak łatwe może być życie z Syrachem! Książka została podzielona na trzy części, ponieważ na sukces składa się aktywność człowieka w trzech sferach życia: \* praca, \* relacje międzyludzkie, \* doskonalenie siebie. Żadna z trzech powyższych aktywności nie może być ważniejsza od innej, ponieważ nastąpi naruszenie harmonii życia. Aby być naprawdę szczęśliwym, należy znaleźć odpowiednie proporcje pomiędzy powyższymi aspektami życia. Odkryj wiecznie żywą wiedzę, znaną od ponad 2000 lat, dotyczącą życia pełnego sukcesów. Dowiedz się, kim był Syrach i zastosuj jego wskazówki w życiu codziennym!

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6506/niezmiennie-zasady-ludzi-sukcesu-janusz-basza.html>