

NAPOLEON HILL

Brawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

UCZĄCE, PO RAZ PIERWSZY W HISTORII ŚWIATA, PRAWDZIWEJ FILOZOFII,
NA KTÓREJ ZBUDOWANY JEST KAŻDY OSOBISTY SUKCES.

Tom VII ENTUZJAZM

Tom VIII SAMOKONTROLA

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Prawa sukcesu. Tom VII i Tom VIII"](#)

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

Copyright by Złote Myśli & , rok 2010

Autor:

Tytuł: Prawa sukcesu. Tom VII i Tom VIII

Data: 08.12.2011

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: 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

TOM SIÓDMY: ENTUZJAZM

<u>Entuzjizm</u>	9
<u>Jak entuzjizm wpłynie na ciebie</u>	11
<u>Jak twój entuzjizm wpłynie na innych</u>	19
<u>Psychologia dobrego ubioru</u>	84
<u>Siedmiu śmiertelnych jeźdźców</u>	109

TOM ÓSMY: SAMOKONTROLA

<u>Samokontrola</u>	125
<u>Dlaczego uważam, że bieda jest najbogatszym doświadczeniem, jakie chłopiec może zdobyć</u>	194
<u>Podsumowanie</u>	219
<u>Ewolucja w transporcie</u>	223

Psychologia dobrego ubioru

Kiedy nadeszły dobre nowiny z frontu wojennego, w dniu 11 listopada 1918 roku, mój majątek na tym świecie wynosił niewiele więcej, niż miałem w dniu, kiedy przyszedłem na ten świat.

Wojna zniszczyła mój biznes i zmusiła mnie do zaczynania wszystkiego od nowa!

Moja garderoba składała się z trzech porządnie znoszonych garniturów do pracy i dwóch mundurów wojskowych, których już nie potrzebowałem.

Wiedząc aż za dobrze, że świat formuje swoje pierwsze i najtrwalsze wrażenie danej osoby na podstawie stroju, jaki ta osoba ma na sobie, bez zastanowienia popędziłem do swojego krawca.

Na szczęście krawiec znał mnie od wielu lat, dlatego nie oceniał mnie tylko na podstawie ubioru, jaki miałem na sobie. Gdyby tak było, byłbym „zgubiony”.

Mając w kieszeni niewiele ponad dolara, wybrałem materiał na trzy garnitury, jedne z najdroższych, jakie kiedykolwiek posiadałem, i kazałem, by natychmiast mi je uszyto.

Te trzy garnitury kosztowały \$ 375!

Nigdy nie zapomnę uwagi uczynionej przez krawca, kiedy brał ze mnie miarę. Spoglądając najpierw na te trzy bele drogiego materiału, które wybrałem, a potem na mnie, powiedział:

— Człowiek zarabiający dolara rocznie, tak?

— Nie — odpowiedziałem. — Gdybym miał na tyle szczęścia i był na liście płac wśród zarabiających dolara rocznie, może teraz miałbym dosyć pieniędzy, aby zapłacić za te garnitury.

Krawiec spojrział na mnie zaskoczony. Nie sądzę, aby zrozumiał dowcip.

Jeden z garniturów był w pięknym szarym kolorze, jeden był ciemnoniebieski, a ostatni był jasnoniebieski w cieniutkie paseczki.

Na szczęście byłem w dobrych stosunkach z krawcem, dlatego nie zapytał, kiedy zamierzam zapłacić za te drogie garnitury.

Wiedziałem, że potrafię i zapłacę za nie w odpowiednim czasie, ale czy potrafiłem go o tym przekonać? To była myśl przebiega-

jąca przez mój umysł, kiedy miałem mimo wszystko nadzieję, iż ta kwestia nie wypłynie.

Następnie odwiedziłem mój sklep ubraniowy, gdzie zakupiłem trzy tańsze garnitury i pełny zestaw najlepszych koszul, kołnierzyków, krawatów, skarpet i bielizny, jakie miał na składzie.

Mój rachunek w tym sklepie wyniósł nieco ponad \$ 300.

Z manierą człowieka opływającego w dostatki nonszalancko podpisałem rachunek i podałem go sprzedawcy, nakazując dostarczyć moje zakupy następnego ranka. Uczucie odnowionej pewności siebie i sukcesu zaczęło mnie ogarniać, zanim jeszcze przywdziałem moje nowo zakupione ubrania.

Byłem świeżo po wojnie i miałem \$ 675 długu, wszystko w ciągu mniej niż 24 godzin.

Następnego dnia przybył pierwszy z garniturów zakupionych w sklepie, natychmiast go założyłem, włożyłem nową, jedwabną chusteczkę do zewnętrznej kieszonki, wsunąłem \$ 50, które pożyczyłem pod zastaw mojego sygnetu do kieszeni spodni i poszedłem na spacer Bulwarem Michigan w Chicago, czując się tak bogaty, jak sam Rockefeller.

Każda część ubioru, jaką miałem na sobie, od bielizny poczynając, była w najlepszym gatunku. To, że jeszcze za to nie zapłaci-

łem, nikogo nie powinno obchodzić poza mną, moim krawcem i właścicielem mojego sklepu z odzieżą.

Co rano ubierałem się w zupełnie nowy komplet odzieży i szedłem na spacer tą samą ulicą, dokładnie o tej samej porze. Tak się „składało przypadkowo”, że był to czas, kiedy pewien bogaty wydawca zwykle szedł tą samą ulicą w drodze na lunch.

Starałem się specjalnie, aby pozdrowić go każdego dnia. A od czasu do czasu zatrzymywałem się na minutkę, żeby z nim pogawędzić.

Kiedy już te codzienne spotkania trwały około tygodnia, spotkałem znowu tego wydawcę. Ale tym razem chciałem sprawdzić, czy pozwoli mi przejść obok, nie zamieniając słowa.

Obserwując go kątem oka, patrzyłem prosto przed siebie i zacząłem go mijać, kiedy on zatrzymał się i wskazał gestem, żebyśmy przeszli na skraj chodnika. Potem położył rękę na moim ramieniu, obejrzał mnie dokładnie od stóp do głów i powiedział:

— Wyglądasz cholernie dobrze jak na kogoś, kto dopiero co zdjął mundur żołnierza. Kto ci szyje ubrania?

— Hmm — powiedziałem. — Akurat ten garnitur uszyli Wilkie & Sellery.

Następnie chciał wiedzieć, jaki rodzaj pracy wykonywałem. Ten „powiew” dobrobytu, który rozsiewałem wokół, wraz z nowym, innym garniturem każdego dnia, rozbudziły jego ciekawość. (Taką miałem właśnie nadzieję.)

Strzepując niewidzialny pyłek z mojego nowego garnituru w stylu Havana Perfecto, odpowiedziałem:

— Ach, przygotowuję pierwszy numer tygodnika, który zamierzam wydawać.

— Nowy tygodnik, tak? — zapytał. — A jak zamierzasz go nazwać?

— Ma się nazywać „Złota Zasada Hilla”.

— Nie zapominaj — powiedział mój przyjaciel wydawca — że moja praca to też drukowanie i rozpowszechnianie czasopism. Może ja także mógłbym ci się przydać?

To był ten moment, na który czekałem. Kupując te garnitury, miałem na myśli dokładnie tę chwilę i niemal dokładnie ten punkt na chodniku, gdzie wtedy staliśmy.

Ale koniecznie muszę wam przypomnieć, że ta konwersacja nigdy nie miałyby miejsca, gdyby ten wydawca obserwował, jak codziennie chodzę tą ulicą z wyrazem twarzy zbitego psa,

w nieodprasowanym garniturze na grzbiecie i z niemym wołaniem „Bieda!” w oczach.

Wygląd znamionujący dobrobyt zawsze przyciąga uwagę, bez żadnych absolutnie wyjątków. Co więcej, wygląd znamionujący dobrobyt przyciąga „przychylną uwagę”, ponieważ jedno jedyne pragnienie, które zawsze dominuje w każdym ludzkim sercu, to osiągnąć dobrobyt.

Mój przyjaciel wydawca zaprosił mnie do swojego klubu na lunch. Zanim jeszcze podano kawę i cygara, „wyperswadował” mi tamten kontrakt na drukowanie i dystrybucję mojego magazynu. „Zgodziłem się” nawet, żeby on wyłożył cały kapitał bez naliczania odsetek.

Dla tych z was, którzy nie znają się na działalności wydawniczej, chciałbym dorzucić informację, że wypuszczenie nowego, ogólnokrajowego czasopisma wymaga znacznego kapitału.

Kapitał w tak dużych ilościach często ciężko jest zdobyć, nawet przy najlepszym zabezpieczeniu. Kapitał potrzebny do wypuszczenia magazynu „Złotej Zasady Hilla”, który może czytaliście, wynosił dużo ponad \$ 30 000, a całą sumę, co do centa, wyło-

żono na podstawie „fasady” opierającej się w większości na dobrych ubraniach. Prawda, za tymi ubraniami kryły się także zdolności, ale wiele milionów ludzi ma zdolności i nic więcej; i nigdy nikt o nich nie słyszy poza ograniczoną grupką ludzi, wśród których żyją na co dzień. To dosyć smutna prawda!

Niektórym wydałoby się niewybaczalną ekstrawagancją, aby ktoś kompletnie „spłukany” zadłużył się na sumę \$ 567, kupując ubrania, ale psychologia, na której opiera się ta inwestycja, usprawiedliwia to w zupełności.

Wygląd znamionujący dobrobyt nie tylko wywołał przychylnie wrażenie na tych, o których względy musiałem się postarać. O wiele ważniejszy był skutek, jaki odpowiedni ubiór WYWARŁ NA MNIE.

Wiedziałem nie tylko to, że odpowiednie ubranie wpłynie przychylnie na innych, ale wiedziałem także, iż dobry ubiór da mi pewność siebie, bez której nie mogłem mieć nadziei na odzyskanie mojej utraconej fortuny.

Pierwszy trening z psychologii dobrego stroju otrzymałem od mojego przyjaciela Edwina C. Barnes’a, który jest bliskim współpracownikiem Thomasa A. Edisona. Barnes ubawił niezłe pracowników Edisona, kiedy ładne dwadzieścia lat temu przybył do West Orange pociągiem towarowym (nie mając dość

pieniędzy na zapłacenie biletu) i ogłosił w biurach Edisona, że przyjechał, ażeby zostać partnerem biznesowym pana Edisona.

Niemal wszyscy w fabryce Edisona śmiali się z Barnesesa, oprócz samego Edisona. Ten dojrzał coś w kwadratowej szczęce i zde-terminowanej twarzy młodego Barnesesa, czego większość innych ludzi nie dostrzegła, mimo iż ten młody człowiek wyglądał bardziej jak włóczęga niż jak przyszły partner największego wynalazcy na ziemi.

Barnes zaczął od zamykania podłóg w biurach Edisona!

To było wszystko, czego potrzebował — tylko szansy na wsunięciu końca buta w drzwi organizacji Edisona. Od tamtej pory do dziś stworzył historię godną naśladowania przez innych młodych ludzi, którzy pragną znaleźć swoje miejsce na ziemi.

Barnes wycofał się teraz z prowadzenia interesów. Mimo iż nadal jest stosunkowo młodym człowiekiem i spędza większość swojego czasu w swoich dwóch pięknych domostwach w Brandentown na Florydzie i Damariscotta, w Maine, jest multimilionerem, zamożnym i szczęśliwym.

Po raz pierwszy poznałem Barnesesa we wczesnym okresie jego współpracy z Edisonem, zanim jeszcze wspiał się na szczyt.

W tych czasach miał największą i najdroższą kolekcję ubrań, jaką kiedykolwiek widziałem czy o jakiej słyszałem. Na jego garderobę składało się trzydzieści jeden garniturów, po jednym na każdy dzień miesiąca. Nigdy nie zakładał tego samego garnituru przez dwa dni pod rząd.

Co więcej, wszystkie jego garnitury były z gatunku tych najdroższych. (Tak się składa, że jego ubrania szyl ten sam zakład krawiecki, który zrobił te trzy garnitury dla mnie.)

Nosił skarpety, które kosztowały po sześć dolarów za parę.

Jego koszule i inne dodatki kosztowały też odpowiednio. Krawaty robiono na zamówienie i wydał na nie od pięciu do siedmiu i pół dolara za sztukę.

Pewnego dnia dla zabawy poprosiłem, aby nie wyrzucał, lecz dał mi kilka swoich starych garniturów, których już nie potrzebuje.

Poinformował mnie, że nie ma ani jednego garnituru, którego nie potrzebuje!

A potem dał mi lekcję z psychologii dobrego ubioru, którą naprawdę warto zapamiętać.

— Nie noszę tych trzydziestu jeden garniturów tylko z powodu wrażenia, jakie robią na innych ludziach — powiedział. — Robię to głównie z powodu wrażenia, jakie robią na mnie.

Potem Barnes opowiedział mi o dniu, kiedy przedstawił się w fabryce Edisona, prosząc o pracę. Powiedział, że obszedł fabrykę z tuzin razy, zanim znalazł w sobie dość odwagi, aby się zaanonsować, ponieważ wiedział, iż wygląda bardziej jak włóczęga niż jak pożądaný pracownik.

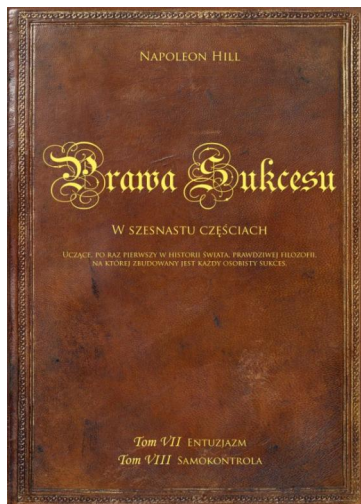
O Barnesie mówi się, iż był najzdolniejszym sprzedawcą, jaki kiedykolwiek współpracował z wielkim wynalazcą z West Orange. Całą swoją fortunę zebrał dzięki uzdolnieniom w dziedzinie sprzedaży. Ale często mówił, iż nigdy nie mógłby osiągnąć takich wyników, które uczyniły go zarówno bogatym, jak i sławnym, gdyby nie jego rozumienie psychologii ubioru.

Spotkałem w swoim czasie wielu sprzedawców. Przez ostatnie dziesięć lat osobiście szkoliłem i kierowałem wysiłkami ponad 3000 sprzedawców, mężczyzn i kobiet. I zauważyłem, że bez najmniejszego wyjątku gwiazdami firmy były tylko osoby rozumiejące i dobrze używające psychologii ubioru.

Widziałem kilku dobrze ubranych ludzi, którzy nie odnotowali rekordów jako sprzedawcy, ale jeszcze nigdy nie widziałem biednie ubranego człowieka, który stałby się gwiazdą w dziedzinie sprzedaży.

Studiowałem psychologię ubioru tak długo i obserwowałem jej wpływ na ludzi w tak wielu różnych dziedzinach życia, iż jestem zupełnie przekonany o istnieniu bliskiego związku pomiędzy ubiorem a sukcesem.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



VII Prawo Sukcesu: Entuzjazm. Poznaj niedoceniane prawo, bez którego sukces może przejść Ci koło nosa. ENTUZJAZM jest stanem umysłu, który inspiruje i pobudza do wprowadzenia w życie zadania, jakie mamy wykonać. Nawet więcej — jest zaraźliwy i wpływa istotnie nie tylko na osobę rozentuzjazzowaną, lecz na każdego, z kim ona się zetknie. Entuzjazm pozostaje w tej samej relacji do istoty ludzkiej, jak para wodna do lokomotywy — jest to radykalna siła napędowa, która zmusza do działania. Najwięksi przywódcy wśród ludzi to ci, którzy wiedzą, jak wzbudzić entuzjazm wśród swoich wyznawców. Entuzjazm jest najważniejszym czynnikiem wchodzącym w skład umiejętności

przedawania towarów. Jest to podstawowy i najistotniejszy czynnik dla mówcy na forum publicznym. VIII Prawo Sukcesu: Samokontrola. Jedna z najważniejszych cech znanych przywódców. Według niektórych recenzentów dzieł Hilla, VIII prawo sukcesu – Samokontrola – jest najważniejszym ze wszystkich. Przypatrzcie się ludziom wokół siebie i zauważcie, z zyskiem dla siebie, że wszyscy, którzy odnieśli sukces, praktykują samokontrolę, a wszyscy „przegranii” pozwalają, aby ich MYŚLI, SŁOWA i CZYNY szalały! Wszyscy bogaci ludzie, których analizowałem (mówię tu o tych, którzy stali się bogaci dzięki własnym wysiłkom), wykazywali tak pozytywne dowody na to, że samokontrola jest jednym z ich silnych punktów, że doszedłem do wniosku, iż nikt nie może mieć nadziei na zgromadzenie wielkiego bogactwa i utrzymanie go, nie stosując tej potrzebnej umiejętności.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6647/prawa-sukcesu-tom-vii-i-tom-viii.html>