

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

KSIĘGA MOTYWACJI, INSPIRACJI I MAGII NAPOLEONA HILLA

Autor: Napoleon Hill

Tłumaczenie: Marta Czub

ISBN: 978-83-246-2926-8

Tytuł oryginału: [Napoleon Hill's Golden Rules: The Lost Writings](#)[The Lost Writings](#)

Format: 158 × 235, stron: 224



Złoty klucz do wszystkich Twoich osiągnięć

- Naucz się robić użytek ze swojego wspaniałego umysłu
- Poznaj i wykorzystaj moc sugestii oraz autosugestii
- Dowiedz się, jak działa magia perswazji

Wygrywa tylko ten, kto ma jasno określony cel i nieodparte pragnienie, aby go osiągnąć.

Ludzie nieustannie dążą do samodoskonalenia, pragną poszerzać swoje horyzonty i osiągać perfekcję w różnych sferach własnego życia, tak osobistego, jak i zawodowego. Jeśli i Ty pragniesz wspiąć się na szczyty swoich możliwości, jeśli szukasz książki, która zaoferuje Ci wsparcie psychiczne, a jednocześnie wręczy zestaw kluczowych narzędzi do realizacji najbardziej śmiałych celów, możesz już oficjalnie ogłosić szczęśliwy koniec Twoich poszukiwań i początek nowej ery w Twoim życiu.

Napoleon Hill był pierwszym i najważniejszym autorem książek motywacyjnych, nic więc dziwnego, że większość dzisiejszych liczących się autorów poradników nieustannie odwołuje się do dalekowzrocznej mądrości jego klasycznych dzieł. Zamieszczone w tym poradniku fascynujące, żywo napisane teksty stanowią niekończące się źródło inspiracji i motywacji oraz ponadczasowej wiedzy w takich kwestiach, jak siła sugestii, budowanie wiary w siebie, wykorzystywanie perswazji oraz prawo przyciągania.

- Jak kształtować charakter za pomocą autosugestii?
- Jak przyciągać do siebie ludzi za pomocą prawa odwetu?
- Jak osiągnąć i pielęgnować pewność siebie?
- Jak zapamiętywać i poprawiać swoją pamięć?
- Jak wykorzystywać sugestię, by zdobyć umysły odbiorców?

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*

KSIĘGA MOTYWACJI, INSPIRACJI I MAGII

Napoleona Hilla

ZŁOTY KLUCZ DO WSZYSTKICH TWOICH OSIĄGNIĘĆ



one CLASSIC
PRESS

NAUCZ SIĘ ROBIĆ UŻYTEK ZE SWOJEGO WSPANIAŁEGO UMYŚŁU

POZNAJ I WYKORZYSTAJ MOC SUGESTII ORAZ AUTOSUGESTII

DOWIEDZ SIĘ, JAK DZIAŁA MAGIA PERSWAZJI

Spis treści

Przedmowa	5
Wstęp	9
Lekcja 1. Dziedziczenie społeczne i fizyczne	11
Lekcja 2. Autosugestia	17
Lekcja 3. Sugestia	33
Lekcja 4. Prawo odwetu	51
Lekcja 5. Siła umysłu	65
Lekcja 6. Jak osiągnąć pewność siebie	75
Lekcja 7. Środowisko i nawyk	85
Lekcja 8. Jak zapamiętywać	105
Lekcja 9. W jaki sposób Marek Antoniusz wykorzystał sugestię, by podbić rzymski tłum	125
Lekcja 10. Perswazja a siła	141
Lekcja 11. Prawo kompensacji	159
Lekcja 12. Złota zasada jako klucz do wszelkich osiągnięć	169

Lekcja 5.
Siła umysłu



Ludzki umysł składa się z wielu cech i tendencji. Składa się z upodobań i awersji, z optymizmu i pesymizmu, z nienawiści i miłości, z konstruktywizmu i destrukcyjności, z dobroci i okrucieństwa. Na umysł składają się wszystkie te cechy i wiele innych. To mieszanina ich wszystkich i w różnych umysłach przeważają różne cechy.



Naucz się robić użytek ze swojego wspaniałego umysłu

Przeważające cechy są w dużej mierze zdeterminowane przez otoczenie, wykształcenie, towarzystwo, a zwłaszcza przez własne myśli! Dowolna myśl obecna stale w umyśle lub taka, na której człowiek się koncentruje i którą sprowadza do swojej świadomości, przyciąga te cechy ludzkiego umysłu, do których jest najbardziej zbliżona.

Myśl przypomina ziarno zasiane w ziemi, bo tak jak ono wydaje plon w zależności od gatunku, mnoży się i rozrasta; stąd też zgoda na obecność jakiegokolwiek destrukcyjnej myśli jest bardzo niebezpieczna. Myśli takie muszą bowiem prędzej czy później znaleźć ujście w działaniu.

Za pośrednictwem autosugestii — to znaczy myśli, na których koncentruje się umysł — każda myśl w krótkim czasie zaczyna przekładać się na działanie.

Gdyby w szkołach nauczano i zapoznawano z zasadą autosugestii, w ciągu dwudziestu lat zmieniłyby się wszelkie standardy moralne i ekonomiczne tego świata. Bowiem za pomocą tej zasady ludzki umysł może się pozbyć swych destrukcyjnych skłonności, skupiając się nieustannie na konstruktywnych. Cechy ludzkiego umysłu potrzebują ożywczego słońca, ażeby utrzymać się przy życiu. W całym wszechświecie istnieje prawo mówiące o konieczności pokarmu i użycia, które stosuje się do wszystkiego, co żyje i rośnie. Prawo to stanowi, że każda żywa istota, która nie dostaje pokarmu ani nie jest używana, musi umrzeć, a odnosi się to również do wspomnianych cech ludzkiego umysłu.

Jedyny sposób, ażeby wypracować jakąkolwiek cechę umysłu, to skoncentrować się na niej, myśleć o niej i używać jej. Złe skłonności umysłu można wykorzystać, zagładzając je na śmierć przez nieużywanie!

Jakże by było dobrze, gdyby młody, podatny umysł dziecka zrozumiał tę zasadę i na wczesnym etapie, może jeszcze w przedszkolu, zaczął ją stosować!

Zasada autosugestii to jedna z fundamentalnych zasad psychologii stosowanej. Dzięki właściwemu jej zrozumieniu oraz przy współpracy pisarzy, filozofów, nauczycieli i duchownych, w ciągu dwudziestu lat, lub nawet szybciej, można by skierować ludzkie umysły na konstruktywne tory.

Co masz zamiar z tym zrobić?

Czy w Twoim przypadku nie byłby to dobry plan, żeby zamiast czekać na to, aż ktoś rozpocznie szeroko zakrojoną edukację w takim właśnie duchu, samemu zacząć używać tej zasady dla dobra własnego i innych wokół siebie?

Twoje dzieci mogą nie mieć tyle szczęścia, ażeby otrzymać tego typu nauki w szkole, ale nic nie stoi na przeszkodzie, ażebyś sam o to zadbał w domu.

Być może nie miałeś okazji, żeby poznać i zrozumieć zasadę autosugestii, kiedy chodziłeś do szkoły, ale nic nie stoi na przeszkodzie, abyś poznał ją, zrozumiał i już teraz zastosował w swoim własnym życiu.

Dowiedz się czegoś o tej cudownej maszynie, którą zwiemy ludzkim umysłem. To Twoje prawdziwe źródło mocy. Jeśli masz się kiedykolwiek uwolnić od błahych zmartwień i potrzeb finansowych, stanie się tak dzięki działaniu Twojego wspaniałego umysłu.

Autor jest wciąż młodym człowiekiem, a mimo to może się już poszczycić przemianą kilku tysięcy mężczyzn i kobiet, która sprawiła, że w zdumiewająco krótkim czasie — od kilku godzin po kilka miesięcy — przekształcili porażki w sukcesy.

Czasopismo, które trzymasz w dłoniach, to twardy dowód na to, że człowiek jest w stanie wpływać na swój los pod względem ekonomicznym, bo jest to sukces zbudowany po piętnastu latach porażek!

Możesz zamienić swoje porażki z przeszłości w sukces, jeśli poznasz i mądrze wykorzystasz zasady psychologii stosowanej. Możesz osiągnąć w życiu wszystko, co zechcesz. Możesz w jednej chwili znaleźć szczęście, kiedy opanujesz tę zasadę, i możesz zbudować swój sukces finansowy, kiedy tylko zastosujesz się do uznanych zasad i praktyk rządzących ekonomią.

W umyśle ludzkim nie ma nic, co trąciłoby okultyzmem. Umysł harmonijnie współgra z zasadami fizycznymi i ekonomicznymi. Niepotrzebna Ci niczyja pomoc, by pokierować własnym umysłem tak, żeby funkcjonował, jak chcesz. Twój umysł to coś, co kontrolujesz, bez względu na Twoją sytuację życiową, oczywiście pod warunkiem, że robisz to sam, a nie pozwalasz, żeby inni robili to za Ciebie.

Poznaj siłę umysłu. Wyzwoli Cię ona z przekleństwa strachu i stanie się dla Ciebie źródłem inspiracji i odwagi.



Jak przyciągać do siebie ludzi za pomocą prawa odwetu

Ażeby zdobyć sławę lub zgromadzić wielkie bogactwo, potrzeba współpracy innych ludzi. Bez względu na zajmowaną pozycję i posiadany majątek, aby sława i bogactwo były trwałe, muszą być tolerowane przez innych.

Nie da się zachować poważanej pozycji bez dobrej woli sąsiadów, podobnie jak niemożliwym jest lot na księżyc, a co do posiadania wielkiej fortuny bez zgody innych, nie tylko jest to niemożliwe, ale wręcz w ogóle nieosiągalnym jest już samo jej zgromadzenie, chyba że otrzyma się ją w spadku.

To, czy da się spokojnie cieszyć pieniędzmi lub pozycją, z pewnością zależy od stopnia, w jakim przyciągasz do siebie ludzi. Nie trzeba wielkiego filozofa, żeby zobaczyć, że człowiek, który cieszy się życzliwością wszystkich, z którymi się styka, może wszystko dostać w darze od ludzi ze swojego otoczenia.

Zatem droga do sławy i bogactwa, lub do jednego z nich, prowadzi prosto przez serca innych ludzi.

Być może są inne sposoby zaskarżenia sobie życzliwości innych poza działaniem prawa odwetu, ale jeśli takowe istnieją, Autor nigdy się z nimi nie spotkał.

Za pomocą prawa odwetu możesz skłonić ludzi do tego, żeby oddawali Ci to, co sam im dajesz. Nie ma co do tego żadnych wątpliwości — żadnej przypadkowości — żadnej niepewności.

Przypatrzmy się, w jaki sposób zaprząć to prawo do działania tak, ażeby pracowało dla nas, a nie przeciwko nam. Przede wszystkim trzeba nam powiedzieć, że ludzkie serce skłania się ku temu, żeby się rewanżować, oddawać cios za cios, bez względu na to, czy chodzi o współpracę, czy o niezgodę.

Jeśli kogoś do siebie zrazisz, możesz być pewny tak jak dwa i dwa jest cztery, że osoba ta odpowie Ci tym samym. Jeśli okażesz komuś przyjaźń lub dobroć, osoba ta również odpowie Ci tym samym.

Nie zważaj na osobę, która nie działa zgodnie z tą zasadą. To tylko przysłowiowy wyjątek od reguły. Większość ludzi zupełnie nieświadomie działa w taki właśnie sposób.

Człowiek, który jest na jakimś punkcie przewrażliwiony, napotka w ciągu dnia tuzin ludzi, którzy z radością nadepną mu na odcisk, a jeśli kiedykolwiek byłś przewrażliwiony na jakimś punkcie, bez trudu podpiszesz się pod tym stwierdzeniem. Nie trzeba dowodów na to, że człowiek, któremu uśmiech nie schodzi z twarzy i który ma dla wszystkich, z którymi się spotyka, dobre słowo, jest powszechnie lubiany, podczas gdy typ przeciwny spotyka się z ogólną niechęcią.

Owo prawo odwetu to potężna siła, która dotyczy całego wszechświata, nieustannie przyciąga i odpycha. Znajdziesz je w żołędziu, który spada na ziemię i w odpowiedzi na ciepło słoneczne wypuszcza mały kielek, składający się z dwóch niewielkich listków, które rozrastają się i przyciągają do siebie niezbędne składniki, ażeby stworzyć mocny dąb.

Nie słyszano jeszcze o żołędziu, który przyciągnąłby do siebie cokolwiek poza komórkami, z których wyrasta dąb. Nie słyszano jeszcze o drzewie, które byłoby na wpół dębem, a na wpół topolą. Serce żołędzia łączy się wyłącznie z tymi cząsteczkami, które składają się na dąb.

Każda myśl, która znajduje schronienie w ludzkim umyśle, przyciąga podobne sobie cząsteczki, destruktywne lub konstruktywne, dobre lub złe. Nie możesz koncentrować się na nienawiści i awersji, i spodziewać się przy tym odmiennych plonów, podobnie jak nie możesz spodziewać się, że z żołędzia wyrośnie topola. Nie współgra to po prostu z prawem odwetu.

W całym wszechświecie wszystko, co materialne, dąży do pewnych punktów przyciągania. Ludzie o zbliżonym poziomie intelektualnym i o podobnych skłonnościach przyciągają się nawzajem. Ludzki umysł tworzy więzi wyłącznie z umysłami o podobnych skłonnościach; stąd też typ osoby, jaką do siebie przyciągniesz, będzie zależał od skłonności Twojego własnego umysłu. Sam kontrolujesz owe skłonności i możesz nimi kierować w dowolnie wybrany sposób, przyciągając do siebie takich ludzi, jakich chcesz.

Takie jest prawo natury. To niezmiennie prawo, które działa bez względu na to, czy wykorzystujesz je świadomie, czy nie.



Jak powstają wielkie fortuny

Odszedł pan Carnegie, który pozostawił po sobie majątek wart kilkaset milionów dolarów, choć wiele milionów sam zdążył wydać.

Istnieją tysiące ludzi, którzy zazdroszczą Carnegiemu jego majątku. O wiele więcej wyteżają umysły, próbując stworzyć plan, za pomocą którego będą mogli zbudować majątek podobny temu, który stał się udziałem Carnegiego.

Pozwól, że opowiem, w jaki sposób Carnegie doszedł do swojej fortuny. Może podsunie Ci to pomysł, jak dojść do własnej. Przede wszystkim dobrze pamiętać, że Carnegie nie miał wcale większych zdolności niż przeciętny człowiek. Nie był geniuszem i nie zrobił nic, czego nie mógłby powtórzyć niemal każdy inny człowiek.

Pan Carnegie zgromadził swoje miliony poprzez odpowiedni dobór, połączenie i kierowanie umysłami innych ludzi! Na wczesnym etapie w życiu zdał sobie sprawę, że wszelkie przedsięwzięcia, takie jak branża hutnicza, wymagają więcej umiejętności, niż jest w stanie osiąść jeden człowiek. Zdał sobie również sprawę, że większość branż i rodzajów działalności wymaga przynajmniej dwóch typów człowieka — dozorczy i promotora. Carnegie wybrał sobie takich ludzi, jakich chciał, zorganizował ich, pokierował nimi i rozbudzał w nich entuzjazm i chęć do działania na najwyższym poziomie. Skłonił ich do wzajemnej współpracy.

Nikt nie jest w stanie stworzyć takiej fortuny, do jakiej doszedł Carnegie, nie wykorzystując do tego umysłów innych. Jeden ludzki umysł, działając niezależnie od innych, jest w stanie wyprodukować, zgromadzić i osiąść stosunkowo niewiele, ale jeden ludzki umysł, współpracujący z innymi wysoce zorganizowanymi umysłami, jest w stanie zgromadzić i kontrolować praktycznie wszystko.

Jeśli chcesz się wzbogacić, naucz się, jak przyciągać do siebie mężczyzn i kobiety, którzy mają to, czego Tobie brak pod względem umysłowym. Jeśli jesteś typem promotora, dobierz sobie współpracowników tak, ażeby przynajmniej niektórzy z nich byli typami dozorczy. Dobra współpraca czy organizacja, ażeby odnieść sukces, musi składać się z ludzi, którzy posiadają wszystkie niezbędne cechy determinujące sukces. Niektórzy potrafią pozyskiwać środki, ale nie potrafią nimi gospodarować. Inni potrafią nimi gospodarować, ale nie potrafią ich pozyskiwać. Jeśli obydwa typy będą ze sobą harmonijnie współpracować, mogą zarówno skutecznie pozyskiwać, jak i odpowiednio gospodarować dostępnymi środkami.

Wiele firm zaczyna podupadać, a ostatecznie bankrutuje z tej tylko przyczyny, że są zarządzane przez ludzi, którzy posiadają w nadmiarze jedną umiejętność, a drugiej niezbędnej umiejętności nie posiadają wcale lub posiadają ją tylko w ograniczonym zakresie. Udany biznes wymaga czegoś więcej niż tylko kapitału początkowego. Wymaga dobrze wyważonych umysłów, na które składają się najróżniejsze typy i odmiany dozorców i promotorów.



Najwspanialsza epoka w historii ludzkości

To nie czas dla ludzi, którzy wierzą tylko w to, co potrafią zrozumieć. Nie jest to również najlepszy czas dla ludzi, którzy wątpią, że ludzki umysł jest w stanie zajrzeć za kurtynę wieków i dostrzec tam pismo natury.

Natura zdradza swoje sekrety wszystkim, którzy chcą je zobaczyć. Gromy z jasnego nieba nie przerażają już ciemnej, przesądnej ludzkości. To siła, która została zaprzęgnięta do działania. Ciągnie nasze pociągi, gotuje nam jedzenie, wprawia w ruch koła przemysłu i w ułamku sekundy roznosi nasze szeptki po całej ziemi.

Elektryczność jest dziś dokładnie tym samym, czym była trzysta lat temu, a przecież wówczas nie wiedzieliśmy nic na jej temat poza tym, że sieje zniszczenie! Nie wiedzieliśmy, że pewnego dnia zamieni się w największego sługę ludzkości, posłusznie wykonując nasze polecenia. Nie rozumieliśmy elektryczności; stąd też aż do niedawna nie podejmowaliśmy żadnych wysiłków, żeby ją okiełznać. Dziś wiemy stosunkowo niewiele na jej temat, ale zaczęliśmy z nią eksperymentować, a to krok do odkrycia, czym jest i do czego można ją zastosować, kiedy już lepiej ją poznamy.

Elektryczność pozwala nam dziś nieść ludzki głos po całej ziemi. Pewnego dnia umożliwi przemieszczanie ludzkiego ciała do dowolnego miejsca z prędkością, o jakiej dziś nawet nam się nie śni. Obecnie dość prymitywnie wykorzystujemy elektryczność. Ale nauczymy się kierować, regulować i kontrolować tę uniwersalną energię za pomocą procesu równie prostego jak ten, za pomocą którego czerpiemy dziś wodę z kranu dzięki grawitacji.

Jak możemy odkryć możliwości elektryczności?

Jak możemy wykorzystać ów olbrzymi potencjał energii i wykorzystać go zgodnie z własną wolą?

Możemy to zrobić wyłącznie poprzez eksperymenty! To zdecydowanie wiek wyobraźni, ciekawości i eksperymentów. Rasa ludzka zaczęła zrywać się ze strachu i wątpliwości, i brać do ręki narzędzia postępu, które leżały od wieków u naszych stóp.

Teraźniejszość to najwspanialsza epoka w całej historii ludzkości — wspaniała nie tylko przez wzgląd na postęp technologiczny, ale również umysłowy. Nie tylko odkryliśmy, jak latać, pływać pod wodami oceanów i rozmawiać na odległość na całej ziemi, ale również odkryliśmy źródło tych osiągnięć — ludzki umysł!

Pod kątem odkryć naukowych ostatnie pięćdziesiąt lat było najbardziej aktywnym okresem w historii ludzkości. Kolejne pięćdziesiąt zabierze nas zapewne w głąb ludzkiego umysłu, podobnie jak minione pięćdziesiąt zabrało nas w głąb praw fizyki i urządzeń mechanicznych.



Przestań się kłócić

Czas i energia, jakie poświęcamy na rewanż względem tych, którzy nas złością, uczyniłyby nas niewiarygodnie bogatymi, gdybyśmy wykorzystali konstruktywnie ich ogromną siłę — budowali, zamiast niszczyć!

Autor jest przekonany, że przeciętny człowiek spędza trzy czwarte swojego życia na rzeczach bezużytecznych i destrukcyjnych.

Istnieje tylko jeden słuszny sposób, by ukarać osobę, która wyrządziła Ci krzywdę, a mianowicie odpłacić dobrem za zło. Największe baty, jakie mogą spaść na czyjeś plecy, to dobroć otrzymana w odpowiedzi na okrucieństwo.

Czas poświęcany nienawiści nie tylko się marnuje, ale dławi jedyne wartościowe uczucia w ludzkim sercu, sprawiając, że człowiek staje się niezdolny do żadnej konstruktywnej pracy. Nienawistne myśli nie krzywdzą nikogo poza osobą je żywiącą.

Whiskey i morfina są nie bardziej szkodliwe dla ludzkiego organizmu niż nienawiść i złość. Szczęśliwy ten, kto stał się na tyle wielki i mądry, że potrafi wznieść się ponad nietolerancję, samolubstwo, chciwość i małostkową zazdrość. To podszepty, które niszczą dobre instynkty ludzkiej duszy i otwierają ludzkie serce na przemoc.

Jeśli złość przyniosła komuś kiedykolwiek coś dobrego, Autorowi nic na ten temat nie wiadomo. Wielkie dusze są zwykle udziałem tych, którzy nie są skłonni do złości i którzy rzadko usiłują doprowadzić do ruiny innego człowieka lub zaprzepaścić jego działania.

Godny zazdrości jest człowiek, który potrafi przebaczyć i naprawdę zapomnieć o krzywdzie doznanej od innych. Dusze takie wznoszą się na takie wyżyny szczęścia, o jakich zwykli śmiertelnicy mogą tylko pomarzyć.

Ile, ach ile jeszcze czasu trzeba, ażeby ludzkość nauczyła się iść przez życie ramię w ramię, pomagając sobie nawzajem w duchu miłości, zamiast starać się wyeliminować się nawzajem? Ile jeszcze czasu trzeba, żebyśmy nauczyli się, że prawdziwy sukces w życiu mierzy się tym, ile damy z siebie ludzkości? Ile jeszcze czasu trzeba, żebyśmy nauczyli się, że największe błogosławieństwa przypadają w udziale tym, którzy nie zniżają się do prób szkodzenia bliźnim?

Wiem, że prostota mojej wypowiedzi sprawia, że mnie nienawidzą; ale czymże jest ta nienawiść, jeśli nie dowodem, że mówię prawdę? — to z tej przyczyny mnie szkalują i przekonasz się o tym w przyszłości.

— Sokrates

Wygrywa tylko ten, kto ma jasno określony cel i nieodpartą pragnienie, aby go osiągnąć.

Ludzie nieustannie dążą do samodoskonalenia, pragną poszerzać swoje horyzonty i osiągać perfekcję w różnych sferach własnego życia, tak osobistego, jak i zawodowego. Jeśli i Ty pragniesz wspiąć się na szczyty swoich możliwości, jeśli szukasz książki, która zaoferuje Ci wsparcie psychiczne, a jednocześnie podsunie zestaw kluczowych narzędzi do realizacji najbardziej śmiałych celów, możesz już oficjalnie ogłosić szczęśliwy koniec Twoich poszukiwań i początek nowej ery w Twoim życiu.

Napoleon Hill był pierwszym i najważniejszym autorem książek motywacyjnych, nic więc dziwnego, że większość dzisiejszych liczących się autorów poradników nieustannie odwołuje się do dalekowzroczonej mądrości jego klasycznych dzieł. Zamieszczone w tym poradniku fascynujące, żywo napisane teksty stanowią niekończące się źródło inspiracji i motywacji oraz ponadczasowej wiedzy w takich kwestiach, jak siła sugestii, budowanie wiary w siebie, wykorzystywanie perswazji oraz prawo przyciągania.

JAK KSZTAŁTOWAĆ CHARAKTER ZA POMOCĄ AUTOSUGESTII?



JAK PRZYCIĄGAĆ DO SIEBIE LUDZI ZA POMOCĄ PRAWA ODWETU?



JAK OSIĄGNAĆ I PIELEGNOWAĆ PEWNOŚĆ SIEBIE?



JAK ZAPAMIĘTYWAĆ I POPRAWIAĆ SWOJĄ PAMIĘĆ?



JAK WYKORZYSTYWAĆ SUGESTIĘ, BY ZDOBYĆ UMYSŁY ODBIORCÓW?

NAPOLEON HILL (1883 – 1970) był niezwykle szanowanym i wpływowym autorem pierwszych współczesnych bestsellerowych książek z dziedziny motywacji i sukcesu osobistego. Jego najbardziej znana książka, *Mysł i bogactwo*, sprzedała się w ponad sześćdziesięciu milionach egzemplarzy na całym świecie i jest absolutnym bestsellerem w swoim gatunku, w dalszym ciągu rokrocznie odmieniając życie tysięcy ludzi. Więcej informacji na stronie www.naphill.org.

książki **klasy**business

Nr katalogowy: 5 8 3 3



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/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 37,00 zł

ISBN 978-83-246-2926-8



9 788324 629268