

CO UMYŚŁ LUDZKI WYMYŚLI I W CO UWIERZY,
TEGO POTRAFI TAKŻE DOKONAĆ!

Droga

do

osobistej potęgi



NAPOLEON HILL

Tytuł oryginału: The Path to Personal Power

Tłumaczenie: Bartosz Sałbut

ISBN: 978-83-283-4108-1

COPYRIGHT © 2017 By Napoleon Hill Foundation

Tarcher and Perigee are registered trademarks, and the colophon is a trademark of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2018 by Helion SA
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 jakiejkolwiek 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 Helion SA 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 Helion SA 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

<http://onepress.pl/user/opinie/intdyn>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE *Don M. Green,*
dyrektor wykonawczy The Napoleon Hill Foundation 5

ROZDZIAŁ 1. PRECYZYJNIE OKREŚLONY CEL 9

ROZDZIAŁ 2. ZASADA SOJUSZU UMYŚLÓW 61

ROZDZIAŁ 3. DODATKOWY WYSIŁEK 151

O AUTORZE 231

PRECYZYJNIE OKREŚLONY CEL

Za sprawą lekcji przedstawionych w tej książce zdobędziesz praktyczną wiedzę, za którą wiele musiałbyś zapłacić, gdybyś ją zgodnie z pierwotnym zamysłem miał otrzymywać od wybitnego umysłu takiego jak Andrew Carnegie czy ponad pięćset innych wielkich postaci amerykańskiego biznesu i przemysłu. Do grona ludzi, których sukcesy zostały tu opisane, zaliczają się Henry Ford, Thomas A. Edison, Stuart Austin Wier, Cyrus H. K. Curtis, Edward Bok, doktor Alexander Graham Bell, doktor Elmer R. Gates, John Wanamaker, James J. Hill, Edwin C. Barnes, William Howard Taft, Charles M. Schwab, Theodore Roosevelt, Elbert H. Gary, Charles P. Steinmetz oraz Woodrow Wilson.

Na potrzeby naszych rozważań możemy wyobrazić sobie, że oto wchodzisz do sali lekcyjnej, w której za biurkiem nauczyciela siedzi ponad pięćset ludzi, za sprawą których Ameryka stała się najbogatszym i cieszącym się najpełniejszą wolnością krajem znanym cywilizacji. Za sprawą tej książki zyskasz dostęp do wiedzy, której opanowanie z pierwotnych źródeł zajęłoby ponad dziesięć lat.

Ta książka wprowadzi Cię w tajniki filozofii sukcesu, spójnej i pod każdym względem dostosowanej do potrzeb człowieka, który funkcjonuje we wspólnym amerykańskim systemie postępu osobistego i stara się znaleźć

pomysł na siebie. Znajdziesz w niej wskazówki, których za żadne pieniądze i w żadnych okolicznościach nie mógłbyś pozyskać z innego źródła.

Lekcje zostały sformułowane w sposób optymalny z punktu widzenia przyswajania ich treści. Nie będą wymagać od Ciebie niczego poza szczerym pragnieniem poznania tajników skutecznego działania, które odegrały kluczową rolę w życiu niemal wszystkich najwybitniejszych przywódców tego kraju.

Autor zrezygnował z typowo akademickiej formuły prowadzenia rozważań, zdając sobie sprawę, że ścieżki czytelników tej książki przebiegają różnie i że trafi ona do rąk ludzi, którzy z racji poziomu wykształcenia, wykonywanego zawodu czy sytuacji rodzinnej mogą niekiedy odczuwać potrzebę przyswojenia praktycznej wiedzy w najszybszy i najprostszy możliwy sposób. Autor ma również świadomość, że ta książka będzie wykorzystywana do kształcenia „rodzinnego”, a w związku z tym powinna zostać napisana w sposób łatwy i przystępny, aby zainteresować nie tylko dorosłych członków rodziny, ale również młodych ludzi ciągle jeszcze pobierających naukę w szkole średniej lub wyższej. Każda z przedstawionych tu zasad osobistego sukcesu została sprawdzona i zweryfikowana w drodze konkretnych doświadczeń praktycznych.

Do zapoznania się z treścią tych lekcji wystarczy kilka godzin, należy jednak pamiętać, że nie byłoby to możliwe, gdyby nie ponad trzydzieści lat starannych badań. Badania te prowadzili praktycy biznesu, którzy przez długie lata zdobywali cenne doświadczenia, podejmując kolejne próby i popełniając kolejne błędy.

Czytaj zatem powoli i w trakcie lektury zastanawiaj się nad tym, co właśnie przeczytałeś. Liczy się bowiem nie sama treść lekcji, lecz stan Twojego umysłu. W tym rozdziale chodzi nie tyle o to, aby Ci podpowiedzieć konkretny życiowy cel, ile raczej aby Ci uświadomić konieczność wyznaczenia sobie takiego celu jako punktu wyjścia dla indywidualnych dokonań.

W trakcie lektury zaznaczaj więc te akapity, które wydają Ci się najważniejsze, a następnie w miarę możliwości czasowych powracaj do nich,

aby się dogłębniej zastanowić nad ich treścią. Nie zaszkodziłoby też utworzyć dwuosobowego lub nawet liczniejszego kółka naukowego, aby zapoznawać się z treścią rozdziałów i analizować je w szerszym gronie. Korzyści płynące z zastosowania takiego rozwiązania staną się dla Ciebie bardziej oczywiste, gdy już zapoznasz się z treścią lekcji dotyczącej sojuszu umysłów przedstawionej w kolejnym rozdziale.

W trakcie czytania tej książki w pewnym momencie odnajdziesz siebie — tego „innego siebie”, który rzuca kajdany dotychczasowych ograniczeń i potrafi obudzić giganta mocy drzemiącego gdzieś w głębi jego umysłu w oczekiwaniu na sygnał do przebudzenia. Odkryjesz siłę, która go zdoła przebudzić. Pojawi się ona w postaci pomysłu, który zaświta w Twojej głowie w trakcie lektury i rozważań nad treścią tej książki.

Na wstępie należy powiedzieć, że istnieje siedemnaście głównych zasad sukcesu. Niezależnie od charakteru przedsięwzięcia osiągnięcie ambitnego celu wymaga zawsze łącznego zastosowania kilku z nich. Zacznę od przedstawienia pierwszej z nich, tej najważniejszej. Znajduje się ona na szczycie listy, ponieważ historia nie zna przypadku przedsięwzięcia, które udałoby się doprowadzić do szczęśliwego finału bez jej zastosowania. Nazwijmy ją „precyzyjne określenie celu”. Zgłębiając losy ludzi, którzy raz po raz odnoszą w życiu sukcesy, dojdziemy do wniosku, że wszyscy oni mają pewien konkretny ważny cel — że snują plany osiągnięcia tego celu i że poświęcają realizacji tych planów znaczną część swojej uwagi i energii

Wszyscy pragniemy lepszego życia. Chcielibyśmy mieć pieniądze i dobrą pozycję. Chcielibyśmy się cieszyć sławą i uznaniem. Większość ludzi jednak na tym „chceniu” poprzestaje. Inaczej postępuje jednak człowiek, który dobrze wie, czego chce od życia, i z determinacją do tego dąży. Jego pragnienia przeistaczają się w palące pragnienie, które urzeczywistnia się za sprawą konsekwentnych wysiłków podejmowanych w ramach przemysłowego planu.

Na drodze wiodącej od biedy do bogactwa najtrudniejszy jest pierwszy krok.

Wszelkie bogactwa i wszelkie dobra materialne, które człowiek uzyskuje w życiu dzięki własnym wysiłkom, mają swoje źródło w jasnym i spójnym wyobrażeniu pewnego stanu przyszłego. W miarę jak ten obraz zyskuje na znaczeniu lub staje się przedmiotem czegoś zbliżonego do obsesji, kontrolę nad nim — za sprawą nieznanego prawa natury — przejmuje podświadomość. Od tego momentu człowiek jest już wiedziony, przyciągany czy naprowadzany we właściwym kierunku, czyli w stronę fizycznego odpowiednika tego obrazu istniejącego dotąd tylko w jego umyśle. Do tematu obrazów funkcjonujących w podświadomości wrócę jeszcze przed zakończeniem naszych rozważań, ponieważ jest to jeden z czynników niezwykle istotnych z punktu widzenia możliwości osiągnięcia rzeczy nadzwyczajnych.

Ludzie od dawna się zastanawiali, jak to się dzieje, że ktoś bez wykształcenia lub z jedynie szczątkowym wykształceniem odnosi sukcesy, podczas gdy często nie udaje się to komuś innemu, gruntownie wykształconemu. Gdyby przyrzeć się temu uważnie, dojdziemy do wniosku, że wybitne osiągnięcia biorą się z pewnej świadomości i pozytywnego nastawienia. W takich warunkach natura pomaga ludziom przekuć cele i założenia na ich fizyczne i finansowe odpowiedniki. Nastawienie psychiczne to sposób myślenia, który stanowi siłę napędową dla pomysłów i planów.

Czas niezbędny do przyciągnięcia tych finansowych i fizycznych odpowiedników myślowego obrazu zależy wyłącznie od charakteru i śmiałości pragnień człowieka oraz stopnia, w jakim potrafi on uchować swój umysł przed strachem, zwątpieniem i ograniczeniami, które sam na siebie nakłada. Kontrola nad własnym umysłem wymaga stałej czujności i odpędzania wszelkich negatywnych myśli. Chodzi o to, aby umysł mógł się otworzyć na Bezgraniczną Inteligencję, która nim odpowiednio pokieruje. Cel precyzyjnie określony jako kilkaset dolarów może się zmateriałizować w ciągu kilku dni, a nawet w ciągu kilku godzin czy minut, ale już marzenie o milionie dolarów będzie na ogół wymagało większej cierpliwości. Czas

realizacji tego marzenia będzie zależeć w pewnym stopniu od tego, ile człowiek będzie gotowy w jego imię poświęcić.

Czas niezbędny na uzyskanie fizycznego bądź finansowego odpowiednika celu najłatwiej jest oszacować poprzez określenie konkretnego czasu niezbędnego do wyświadczenia usługi (lub też osiągnięcia jej wartościowego odpowiednika), za którą człowiek zamierza zaoferować w zamian oczekiwane dobro.

Licząc na to, że w trakcie prowadzenia rozważań dotyczących najważniejszych zasad sukcesu zdołam wykazać istnienie ścisłej zależności między dawaniem a braniem. Ogólnie rzecz biorąc, wszelkie bogactwa i dobra materialne znajdujące się w posiadaniu ludzi mają związek z pewną formą użytecznej usługi, którą ci ludzie świadczą i świadczą.

Aby zatem zyskać pewność, że precyzyjnie określony cel uda się w pełni osiągnąć za sprawą naturalnych praw rządzących umysłami ludzi, należy się upewnić, że cel ten ma uzasadnienie w postaci przydatnej usługi, którą można świadczyć w duchu harmonii.

Zdyscyplinowany umysł potrafi konsekwentnie wyznawać i realizować pewien konkretny ważny cel bez żadnej pomocy z zewnątrz i bez żadnego sztucznego wsparcia. Umysł niezdyscyplinowany potrzebuje łaski, na której mógłby się wesprzeć w drodze do osiągnięcia tego konkretnego ważnego celu. W przypadku umysłu niezdyscyplinowanego najlepszą metodą będzie zatem szczegółowe opisanie jednego z ważnych celów, a następnie wyrobienie sobie nawyku odczytywania treści z kartki na głos co najmniej raz dziennie. Wyrażenie ważnego celu na piśmie wiąże się nieodłącznie z jego doprecyzowaniem, a nawyk regularnego odczytywania jego treści pomaga w zakorzenieniu go w umyśle, skąd może zostać podebrany przez podświadomość i przekuty na rzeczywistość.

Wartość pieniędzy wynika nie tyle z samego ich posiadania, ile z wynikających z tego faktu możliwości. Ogólnie rzecz biorąc, człowiek samodzielnie zarabiający pieniądze jednocześnie zdobywa również pewne podstawowe rozeznanie na temat konstruktywnego ich zastosowania.

Pozwolę sobie przedstawić to rozumowanie na przykładzie. Otóż zastał się nad sytuacją, w której dziecko dorasta w domu zamożnych rodziców i od wczesnego dzieciństwa wpaja mu się przekonanie, że gromadzenie bogactwa nie wymaga indywidualnego wysiłku. Osobiście nigdy się nie spotkałem z przypadkiem, aby chłopiec wychowany w taki sposób wyrastał na człowieka równie zorientowanego w sprawach biznesowych i równie sprawnego w działaniu jak jego ojciec. Prawdziwa radość związana z posiadaniem pieniędzy to radość płynąca z ich zarabiania — nie zaś z otrzymywania ich w podarunku.

W Stanach Zjednoczonych mamy wielkie możliwości dorabiania się pracą użyteczną dla innych — większe niż we wszystkich innych krajach razem wziętych. Nasz kraj jest nowy. Dopiero zaczynamy korzystać z jego zasobów. Każdy dzień przynosi nowe przedsięwzięcia, za sprawą których otwierają się przed nami setki nowych drzwi. Dziś mamy choćby przemysł samochodowy lub lotniczy, oba dopiero raczkujące. Rozwój tych dziedzin stanowi wielką szansę dla tysięcy młodych ludzi o bogatej wyobraźni, sprawnych rękach i wielkiej inicjatywie.

Te szanse mogą przepaść, jeśli zabraknie nam wyobraźni, pewności siebie i inicjatywy — jeśli zabraknie nam kadr niezbędnych do obsadzenia dla przyszłości tego kraju. Oczy całego świata zwrócone są dziś na Amerykę. To tu upatruje się nowych pomysłów, nowych wynalazków, nowych kompetencji i nowych zastosowań dla umiejętności. Na każdym kroku można zaobserwować, że oto stoimy u progu epoki wielkich możliwości dostępnych dla każdego.

Wielu ludzi będzie mogło znaleźć dla siebie pożyteczne zajęcie w dziedzinie ubezpieczeń na życie, tym samym zapewniając sobie finansową niezależność. Instytucja ubezpieczenia na życie szybko urasta do rangi kluczowego mechanizmu kształtowania nawyku oszczędzania wśród milionów ludzi. W przyszłości agenci oferujący ubezpieczenia na życie będą odgrywać nie tylko rolę sprzedawców, ale również nauczycieli. Narzu-

cając swoim klientom systematyczne inwestycje w ubezpieczenie, będą uczyć ich gospodarowania czasem i planowania wydatków. Warto tę dziedzinę obserwować, ponieważ stanowi jeden z podstawowych filarów naszej wspaniałej amerykańskiej gospodarki. Setki tysięcy ludzi znajdzie w tej branży dobrą pracę i będzie świadczyć usługi o wartości równej tym, które mają do zaoferowania przedstawiciele kleru czy nauczyciele. Sprzedawca ubezpieczeń na życie stanie się jednym z najbardziej szanowanych zawodów — i będzie zarabiać co najmniej tyle samo, jeśli nie więcej, co inni ludzie wykonujący pracę wymagającą konkretnego fachu. Sprzedaż ubezpieczeń na życie stanie się dziedziną nauki, a w pewnym momencie również — przedmiotem wykładanym na uczelniach.

Poziom dokonań człowieka wykazuje ścisły związek z jego przywiązaniem do filozofii kształtowania relacji z innymi. Jeśli nie słumisz w sobie pragnienia odwdzięczania się za wiedzę, którą starasz się pozyskać od innych, z pewnością będziesz świadczyć na rzecz świata pracę tak użyteczną, że ten będzie chciał koniecznie Cię za to nagrodzić — tym, na czym Ci najbardziej zależy. Tak należałoby zdefiniować istotę amerykańskości.

Każdy, kto mieszka w Stanach Zjednoczonych i tutaj zabiega o osobisty sukces, powinien wykazywać się zrozumieniem podstawowych zasad amerykańskości i poszanowaniem dla nich. Kto lekceważy zasady amerykańskości i lojalnie ich nie przestrzega, ten podświadomie przyczynia się do upadku filarów tej konstrukcji, a tym samym sam podcina pod sobą gałąź wielkich szans na sukces osobisty. Wydaje się zupełnie oczywiste, że nikt nie może liczyć na stały sukces, jeśli przeciwstawia się siłom, które mu stwarzają szanse na jego osiągnięcie.

SZEŚĆ FILARÓW AMERYKAŃSKOŚCI

Istotę amerykańskości najłatwiej wyjaśnić poprzez omówienie sześciu podstawowych filarów, które odróżniają ten kraj od wszystkich innych. Są to mianowicie:

1. Amerykańska forma rządów. Została ona zapisana w Konstytucji Stanów Zjednoczonych i stanowi najpełniejszą możliwą gwarancję praw w zakresie wolności osobistej, wolności myśli, wolności wypowiedzi, wolności wyznania, a nade wszystko wolności w zakresie inicjatywy indywidualnej. W ramach tej ostatniej każdy obywatel może samodzielnie decydować o tym, czym się będzie zajmować zawodowo, może też wedle własnego uznania wyznaczać cenę za swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenie. Żaden inny kraj na świecie nie zapewnia swoim obywatelom tak dużych możliwości w zakresie promocji ich własnych usług.
2. Amerykański system przemysłowy. Dysponujemy nieporównywalnie bogatymi zasobami surowców naturalnych i kompetencji przywódczych, dla których dodatkowe wsparcie stanowią amerykański duch demokracji i amerykańska forma rządu zapewniająca systemowi przemysłowemu największy możliwy zakres ochrony przed konkurencją ze strony innych krajów. Harmonia i zgoda, a także sprawna współpraca między przywódcami przemysłu i przedstawicielami rządu będą zapewniać — bezpośrednio i pośrednio — korzyści wszystkim obywatelom, ponieważ sprzyjają dalszemu rozwijaniu systemu przemysłowego. Gdyby kiedykolwiek doszło do tego, że przywódcy przemysłu przestaną przywiązywać wagę lub wręcz wykażą brak chęci do harmonijnej współpracy w imię wspólnego

dobra, poważne skutki takiej krótkowzroczności odczują w swoim życiu ekonomicznym wszyscy mieszkańcy naszego kraju. Nasz kraj ma niewątpliwie charakter przemysłowy. Przemysł stanowi ważne źródło zarobkowania dla robotników, wchłania znaczną część produkcji rolnej i stwarza grunt dla rozwoju działalności prawników, lekarzy, dentystów, inżynierów, pedagogów, Kościołów oraz przedstawicieli wielu innych zawodów. Nie może więc być amerykańskości bez przemysłu, ponieważ ten stanowi jeden z jej sześciu najważniejszych filarów.

3. Amerykański system bankowy. System bankowy tworzy niejako krwiobieg, który — przy kosztach znośnych dla wszystkich — zapewnia sprawne i elastyczne funkcjonowanie przemysłu, rolnictwa oraz biznesu i systemu profesjonalnych usług. Wystarczy zgłębić istotę usług świadczonych przez system bankowy, aby raz na zawsze przestać słuchać garstki ignorantów, która narzeka na wydumane grzechy Wall Street. Każdy dobrze poinformowany człowiek ma świadomość, że w tym kraju funkcjonuje podwójna forma rządów, z ramieniem politycznym ulokowanym w Waszyngtonie i ramieniem gospodarczym z siedzibą w Nowym Jorku. Harmonijne funkcjonowanie tych dwóch składowych naszego życia narodowego zapewnia nam rozkwit. Warto podkreślić, że dysponujemy zasobami — zarówno politycznymi, jak i gospodarczymi — które umożliwiają nam skuteczną konkurencję ze wszystkimi krajami świata. Jeśli jednak te dwa ramiona naszego narodowego rządu stają przeciwko sobie, jak to się od czasu do czasu zdarzało w przeszłości, na obywateli powszechnie pada klątwa w postaci ataków paniki i innych bolączek. Banki są równie istotne dla naszego sprawnego funkcjonowania jak sklepy z towarami pierwszej potrzeby i biura różnych firm. Należy wręcz podkreślić, że o żadnym

skutecznym handlu i o żadnej skutecznej formie działalności biznesowej nie mogłoby być mowy, gdyby zabrakło łatwego dostępu do gotówki czy kredytu — które nam zapewniają banki.

4. Amerykański system ubezpieczeń na życie. W praktyce jest to największa powszechna narodowa instytucja indywidualnego oszczędzania, która dodatkowo zapewnia naszemu systemowi gospodarczemu elastyczność, jakiej nie dałoby się osiągnąć wyłącznie za sprawą systemu bankowego. Żadna inna instytucja amerykańska nie stwarza ludziom takich możliwości gromadzenia oszczędności, które zapewniałyby im zabezpieczenie na poziomie indywidualnym i bezpieczeństwo rodziny, a tym samym pozwalały uwolnić się od trosk związanych z nieuchronnie nadchodzącą starością i towarzyszącą jej ekonomiczną niepewnością. Instytucja ubezpieczenia na życie, która niewątpliwie stanowi jeden z fundamentów amerykańskości, przyczynia się do powstania systemu, za sprawą którego człowiek w pełni sprawny fizycznie może uniknąć upokorzenia, jakie wiąże się z koniecznością korzystania z bezzwrotnej pomocy w podeszłym wieku.
5. Amerykańskie umiłowanie wolności i pragnienie decydowania o własnym losie, które kierowało pionierami przemysłu i twórcami naszego rządu, a także narodowe umiłowanie wolności słowa, myśli i działania, które wyróżniało wybitnych amerykańskich przywódców czasów minionych.
6. Amerykańskie poczucie sprawiedliwości, które inspiruje nas do walki o zapewnienie ochrony zarówno potężnym, jak i słabym, a przy tym nigdy nie pozwalało nam się zgodzić na utratę terytorium w drodze podboju bez należytej kompensaty.

Tych sześć punktów opisuje najważniejsze cechy wyróżniające ten kraj spośród wszystkich innych. *Wszystko, co osłabia którykolwiek z tych sześciu filarów amerykańskości, szkodzi naszemu życiu narodowemu jako takiemu.* Nie wystarczy jednak, że poszczególne jednostki powstrzymają się od wypowiadania słów lub podejmowania działań, które mogłyby te filary osłabiać. Obowiązkiem każdego lojalnego Amerykanina jest bronić tych podstawowych wartości przed wszystkim, co mogłoby je osłabić lub choćby w części zniszczyć.

Jako Amerykanie powinniśmy mniej myśleć i mówić o naszych prawach, bardziej zaś skupić się na przynależnym każdemu z nas obowiązku i zaszczycie ochrony fundamentów naszych praw i przywilejów. Nie podlega zatem dyskusji, że obowiązkiem każdego obywatela jest uznać obronę tych najważniejszych filarów amerykańskości za integralny element swojego *ważnego życiowego celu.*

Wśród mieszkańców naszego kraju narasta ostatnio radykalna skłonność do doszukiwania się wad w naszej formie rządów, w naszym systemie przemysłowym i naszym systemie bankowym, a także we wszystkim innym, co należy uznać za fundament naszej amerykańskości. Uważna analiza poglądów przedstawicieli tego trendu wykaże, że cierpią oni na tak lub inaczej wyrażający się kompleks niższości i dlatego odmawiają zasług ludziom sukcesu oraz powszechnie poważanym liderom biznesu i przemysłu.

Pośród tych radykalnych głosów odzywają się również te należące do umysłów światłych w większości spraw, z pominięciem jednak kwestii gospodarki i filozofii społecznej. Niektórzy spośród tych ludzi urodzili się za granicą, ale niektórzy przyszli na świat w Ameryce. Takie osoby można spotkać w świecie polityki, w niektórych Kościołach, w wielu szkołach publicznych i na uczelniach, w związkach zawodowych, wśród przedstawicieli niemal wszystkich zawodów. Ich wysiłki zmierzające do zniszczenia naszego narodu — bez względu na to, czy wynikające jedynie ze szczerej

niewiedzy, czy też z pobudek bardziej mrocznych — powinny napotkać bezwzględny opór. Nie wolno im pozwolić zniszczyć najwspanialszego kraju świata tylko dlatego, że obowiązuje w nim w teorii i praktyce zasada wolności słowa. Wolność słowa nie jest tożsama z prawem do obrażania szanowanych ludzi tylko dlatego, że ci odnieśli sukces. Od zarania cywilizacji bogactwo trafiało w ręce ludzi, którzy potrafili efektywnie myśleć, wyznaczali sobie precyzyjne cele i wykazywali się wyobraźnią i inicjatywą w zakresie przekuwania pomysłów na użyteczne działanie. Żadne argumenty radykałów tego nie zmienia i właśnie ta myśl prowadzi mnie do przekonania, że najlepszą metodą dystrybucji dobrobytu jest upowszechnianie zasad dotyczących możliwości gromadzenia bogactwa.

Mówiąc o wielkich zasobach tego kraju, należy cały czas pamiętać, że największym ich źródłem nie są ani pieniądze w bankach, ani minerały w ziemi, ani drzewa w lasach, ani nawet żyzna gleba, lecz nastawienie psychiczne, wyobraźnia i duch pionierski ludzi, którzy potrafią czerpać ze swojego doświadczenia i wykształcenia, obrabiając te surowce, i w ten sposób świadczyć na ich bazie najróżniejsze usługi przydatne przedstawicielom nie tylko naszego, ale też innych narodów.

Prawdziwe bogactwo naszego narodu tkwi zatem nie w zasobach materialnych i nie w sferze fizycznej. Źródło naszego bogactwa stanowi nienamacalna potęga myśli, którą można zaobserwować w działaniu liderów świadomych filozofii indywidualnych osiągnięć i zdolnych w praktyce ją zastosować. Bogactwo to przejawia się poprzez śmielsze wizje, szersze horyzonty, większe ambicje i inicjatywę. Właśnie to trzeba sobie uświadomić, aby pojąć, dlaczego to nasz kraj jest najbogatszym i cieszącym się najpełniejszą wolnością krajem na świecie.

Zasada precyzyjnego określenia celu to punkt wyjścia dla każdego, kto marzy o sukcesie, nikt bowiem nie może odnieść sukcesu, dopóki nie określi dokładnie, czego właściwie chce. Co ciekawe, mniej więcej 98 na

100 ludzi nie wyznacza sobie absolutnie żadnego ważnego celu. Warto zauważyć, że mniej więcej taki sam odsetek ponosi w życiu porażki.

Zasada precyzyjnego określenia celu i dążenia do wypracowywania trwałej wartości powinna zatem stanowić element naszej codzienności, nasz codzienny nawyk. Brak takiego nawyku powoduje wykształcenie się innego nawyku, który okazuje się zabójczy dla sukcesu — a mianowicie nawyku dryfowania. Z naszych obserwacji wynika, że sprzedawcy więcej sprzedają wtedy, gdy wyznaczy im się konkretne kwoty sprzedażowe, niż gdy taka wartość nie zostanie im podana.

Sukces można by zdefiniować w sposób następujący: *Sila umożliwiająca osiągnięcie w życiu tego, czego się chce, bez naruszania praw innych ludzi.* Człowiek bez precyzyjnie określonego celu nie będzie w stanie wzbudzić w sobie siły wystarczającej do zdobycia czegokolwiek więcej ponad to, czego nikt inny nie pragnie. Z pewnością można stwierdzić, że silni ludzie posiadają zdolność szybkiego podejmowania decyzji, za to zdanie zmieniają powoli (jeśli już w ogóle się na to decydują). Decyzja to siostra bliźniak precyzyjnego określenia. Decyzja i określenie stanowią klucz do prawdziwej magii. Symbolizują pozytywne nastawienie, bez którego w żadnym zawodzie nie sposób osiągnąć prawdziwego sukcesu. Oba stanowią składnik nastawienia psychicznego typowego dla wybitnych przywódców.

Zastanawiając się nad moją definicją sukcesu, z pewnością zauważysz, że nie ma w niej ani słowa o szczęściu. Człowiek może napotkać jakąś okazję za sprawą szczęśliwego zrządzenia losu — i czasem rzeczywiście tak się dzieje — ale na ogół tak się składa, że rezygnuje z takiej okazji już przy wystąpieniu pierwszych trudności. Dowodów na potwierdzenie tej tezy dostarczają analizy przypadków ludzi, którzy odziedziczyli pieniądze zarobione przez kogoś innego albo objęli wysokie stanowisko dzięki koneksjom. Za sprawą spadku czy koneksji człowiek może niekiedy stanąć przed szansą, aby jednak jej nie utracić, musi podjąć aktywne działanie, a to już wymaga precyzyjnie określonego celu. Człowiek, który liczy

na to, że przebrnie przez życie na fali koneksji i szczęśliwych zbiegów okoliczności, prędzej czy później napotyka za rogiem ślepy los, który już się na niego czai. Taki człowiek dostaje obuchem w łeb i nie potrafi się już podnieść.

O osobistej sile decyduje połączenie pewnych pojedynczych cech i nawyków. Najogólniej rzecz biorąc, dziesięć składników siły osobistej — przeze mnie łącznie określanych mianem dziesięciopunktowej zasady siły osobistej — przedstawia się następująco:

1. Nawyk precyzyjnego definiowania celu.
2. Sprawność podejmowania decyzji.
3. Przyzwoitość charakteru (celowa i świadoma uczciwość).
4. Pełna kontrola nad własnymi emocjami.
5. Obsesyjne pragnienie świadczenia użytecznych usług.
6. Kompleksowa znajomość własnego fachu.
7. Tolerancja w każdej dziedzinie.
8. Lojalność wobec współpracowników i wiara w Istotę Wyższą.
9. Nienasycone pragnienie pogłębiania wiedzy.
10. Gotowość wyobraźni.

Przekonasz się, że ta dziesięciopunktowa zasada obejmuje cechy, które każdy może w sobie wykształcić. Przekonasz się również, że wykształcenie tych cech umożliwia osiągnięcie siły osobistej, której można używać bez naruszania praw innych ludzi. To jedyna forma siły osobistej, nad którą każdy z nas powinien pracować.

Stare powiedzenie mówi, że „wiedza to potęga”. To jednak nie zawsze prawda. Wiedza nie jest potęgą, dopóki nie wyraża się w formie użytecznych usług. Przestrzeń zajmowana w życiu przez człowieka odpowiada z dużą dokładnością jakości i ilości usług, które świadczy on na rzecz innych ludzi — odzwierciadlając przy tym również nastawienie psychiczne,

z którym to czyni. Zachowanie siły osobistej, którą już się zdobyło, wymaga zrozumienia i zastosowania formuły $Q + Q + C$. Wskazuje ona, że jakość (*quality*) świadczonych usług musi być odpowiednia, podobnie jak odpowiednia musi być ich ilość (*quantity*), a zachowanie (*conduct*) człowieka świadczącego usługi musi odznaczać się uprzejmością. Tę samą myśl można wyrazić również inaczej. Otóż jakość usług plus ilość usług plus zachowanie równa się stopień sukcesu, na który można liczyć.

Warto podkreślić raz jeszcze, że składniki formuły QQC są w pełni osiągalne dla każdego. Ta formuła nie ma nic wspólnego ze szczęściem, chociaż niektórzy twierdzą, że stosującym ją ludziom na ogół szczęście sprzyja. Ktoś, kto ciągle narzeka, że mu się nie powodzi i że szczęście mu nie sprzyja, tak naprawdę raz po raz ma jedynie wymówkę, która ma usprawiedliwiać jego lenistwo, obojętność lub brak ambicji. Niektórzy ludzie chcą dostać coś w zamian za nic, a gdy tylko pojawiają się trudności, zaczynają narzekać na pecha. Człowiek sukcesu raczej nie wspomina o szczęściu, ponieważ kieruje się w życiu solidniejszą filozofią. On sam decyduje o tym, kiedy mu się powodzi — a przynajmniej w znacznym stopniu na to wpływa.

John Wanamaker służył ludziom, otwierając dla nich jedne z najlepszych sklepów w Stanach Zjednoczonych. Gdy zapytano go o tajemnicę sukcesu, bez wahania odparł, że upatruje go bynajmniej nie w szczęściu, lecz w całości w konkretnych zasadach skutecznego działania.

James J. Hill stworzył cały system komunikacyjny Great Northern Railroad, ponieważ precyzyjnie określił swój cel. W sposób systematyczny pokonał drogę, która prowadziła ze stanowiska operatora telegrafu na fotel dyrektora dużej sieci kolejowej. Hill pracował nad swoją siłą osobistą, w żadnym momencie nie polegając jednak w tym zakresie na szczęściu.

Thomas A. Edison dał światu żarówkę elektryczną, maszynę mówiącą i ruchomy obraz, a także całe mnóstwo innych pożytecznych przedmiotów. Swojego sukcesu nawet w najmniejszym stopniu nie zawdzięcza

szczęśliwemu zbiegowi okoliczności. Dość wspomnieć, że Edison przeprowadził ponad dziesięć tysięcy nieudanych prób, zanim w końcu znalazł sposób na ujarzmienie prądu i zamknięcie go w żarówce. To najlepiej dowodzi, że nie pokładał wiary w szczęśliwym trafie. Gdyby przyłożyć do tych ludzi — i do wielu innych im podobnych — miarę dziesięciopunktowej zasady budowania siły osobistej (opisanej wyżej), doszlibyśmy do oczywistego wniosku, że odnieśli oni sukces, ponieważ zdołali te zawarte na liście cechy wykształcić, a następnie je wykorzystywali. Sukces to dzieło odpowiednio uporządkowanego umysłu, który nad sobą panuje i zmierza do precyzyjnie określonego celu.

Przestrzegam jednak przed wnioskiem, jakoby PRECYZYJNIE OKREŚLONY CEL sam w sobie wystarczył do odniesienia sukcesu. Poza tym istnieje jeszcze szesnaście innych ważnych zasad indywidualnego sukcesu, które trzeba choćby w części zastosować. Siła osobista niezbędna do urzeczywistnienia precyzyjnie określonego celu w sferze fizycznej lub finansowej wymaga świadomości i zastosowania również innych zasad sukcesu.

Inną ważną kwestią związaną z zagadnieniem siły osobistej jest duża rola świadomości różnicy między siłą uzyskaną przy pełnej zgodzie i aprobachie osób jej doświadczających a siłą zastosowaną wobec innych bez ich zgody. Brak świadomości tej różnicy już nieraz spowodował porażkę na kogoś, kto w innych okolicznościach odniósłby wielki sukces. Jeśli zaczniesz zgłębiać istotę dziesięciopunktowej zasady, dojdiesz do wniosku, że pozwala ona wyzwolić siłę za zgodą i przy współpracy innych ludzi.

W Detroit mieszka człowiek, który nazywa się Henry Ford. Jeśli chodzi o stosunek do ludzi, wyznaje on filozofię, która może mu zapewnić silną pozycję w świecie przemysłowym. Chcę jechać do Detroit i poznać osobiście pana Forda, ponieważ wielkimi krokami zbliża się chwila, w której osiągnie on status dominującego gracza w branży samochodowej. Temu człowiekowi warto się bardzo uważnie przyglądać, a także głęboko zastanowić się nad jego filozofią. Warto przyjrzeć się, z jaką

skutecznością rozbudza w sobie siłę osobistą poprzez zastosowanie dziesięciopunktowej zasady. Do kwestii PRECYZYJNEGO OKREŚLANIA CELU podchodzi wręcz obsesyjnie. Zdrowy rozsądek podpowiada mu, że należy postawić wszystko na jedną kartę, a następnie dobrze tej karty pilnować — osiąga to dzięki precyzyjnemu określeniu swojego celu.

Najprościej rzecz ujmując, postawił sobie za cel produkowanie tanich, a przy tym niezawodnych samochodów. Jego umysł charakteryzował się „jednotorowością”, ale tym jednym torem dotarł dokładnie tam, gdzie chciał się znaleźć. Dzięki wyznawanej filozofii zgromadził wielkie bogactwo, zyskał też rzeszę przyjaciół i klientów. Niewykluczone, że zdoła zagospodarować większą przestrzeń niż którykolwiek inny ze współczesnych mu przemysłowców.

Warto też zwrócić uwagę na to, co dzięki zastosowaniu dziesięciopunktowej zasady kształtowania osobistej siły udało się osiągnąć F.W. Woolworthowi. Wyznawał on tę samą filozofię co Henry Ford. Zbudował jeden z najwyższych budynków w Stanach Zjednoczonych, wykorzystując grosze, które inni ludzie wydawali bez większego zastanowienia. On również myślał „jednotorowo”. Wykorzystał wyjątkowy, choć prosty pomysł handlowy — i dzięki temu zarobił ogromne pieniądze. Najdziwniejszym aspektem jego sukcesu wydaje się prostota polityki jego firmy. Nie korzystała ona z ochrony patentowej w zakresie koncepcji handlowej, a mimo to mało kto próbował ją naśladować. Wynikało to z faktu, że Woolworthowi przyświecał w działaniach precyzyjnie określony cel, podczas gdy innym kupcom podobnego zamysłu brakowało. Inne firmy stosują odmienną politykę w odniesieniu do każdego ze sprzedawanych produktów. Firma Woolwortha traktuje cały swój asortyment tak samo. Jeśli zapoznasz się bliżej z losami tego człowieka, a także z historiami innych ludzi, którym przyświecał w życiu precyzyjnie określony cel, raz na zawsze uwolnisz się od przeświadczenia, że sukces ma cokolwiek wspólnego ze szczęściem.

Dziesięć składników siły osobistej musi Ci wejść w nawyk. Sporadyczne wykazywanie się wyszczególnionymi na liście cechami nie przyniesie zauważalnych korzyści. Ktoś, kto kieruje się tymi zasadami tylko wtedy, gdy akurat leży to w jego bezpośrednim interesie, a lekceważy je w każdym innym przypadku, nie może liczyć na osiągnięcie trwałej siły osobistej. Wyszczególnione na liście cechy muszą stać się integralnym elementem charakteru tego człowieka, muszą stać się elementem jego duchowości. Tego się nie da osiągnąć z dnia na dzień ani z tygodnia na tydzień. Niewykluczone, że i cały rok na to nie wystarczy. Warto jednak sporządzić własnoręczną listę tych cech i codziennie poddawać się skrupulatnej samoocenie w każdej z dziesięciu kwestii. Dzięki temu nowe koncepcje będą się mogły zakorzenić w podświadomości i z czasem staną się częścią Twojego charakteru. Codzienna samoocena to jednak nie wszystko. Poza tym należy jeszcze wzmacniać w sobie wszystkie te pożądane cechy w relacjach z innymi ludźmi. Odrobina praktyki warta jest więcej niż długie studiowanie teorii.

Gdy już dziesięć pożądanych cech stanie się wreszcie częścią tożsamości danego człowieka, ten powinien postawić sobie za cel upowszechnianie ich wśród ludzi ze swojego otoczenia wszelkimi możliwymi sposobami. W szczególności powinien zachęcać do ich stosowania swoich najbliższych, w tym rodzinę, przyjaciół i bliskich współpracowników. Wiele razy to słyszałem: „Najlepszym sposobem na przyswojenie cnót charakteryzujących człowieka o dobrym charakterze jest pokazywanie innym, na własnym przykładzie, jak się je w sobie kształtuje”.

W przeszłości ludzie sukcesu na ogół zdobywali wiedzę o tajemnicach sukcesu metodą prób i błędów. Był to proces długotrwały i kosztowny. Z tego powodu wiele tych prób kończyło się fiaskiem, nawet pomimo szczerych chęci i słuszných celów. Dobre intencje i mocne postanowienie nie gwarantują trwałego sukcesu. Trzeba jeszcze znać zasady, które umożliwiają zdobycie osobistej siły — a to jest wiedza dostępna jedynie dla ludzi, którzy rozumieją i stosują wszystkie zasady sukcesu.

Tutaj będziemy się zajmować tylko trwałym sukcesem, który osiąga się drogą świadomego planowania. Człowiek, któremu udaje się osiągnąć coś istotnego poprzez stosowanie zasad sukcesu, może — na skutek błędnych ocen czy w związku z wystąpieniem czynników pozostających poza jego kontrolą — na pewien czas utracić uzyskane wcześniej owoce. Nawet wówczas będzie jednak wiedział, że zdoła te straty nadrobić. Będzie wiedział, jak zbudować nowy sukces na gruzach starego niepowodzenia. Człowiek, który przyswoił sobie zasady sukcesu, szybko też uczy się wykorzystywać przeszkody w charakterze odskoczni. Uczy się wyciągać cenne wnioski z chwilowych niepowodzeń, nade wszystko zaś zaczyna wprawnie odróżniać chwilowe niepowodzenia od porażek. Nawet jeśli go takie chwilowe niepowodzenie spotka, potrafi w krótkim czasie wrócić do gry i wysnuć wnioski na przyszłość. Wyrzeka się defetyzmu na rzecz wiary. Potrafi usuwać ograniczenia, które ludzie sami na siebie nakładają i które większości ludzi utrudniają skuteczne działanie — ponieważ wie, że zwykle stanowią one jedynie wytwór jego własnego umysłu.

Dla kogoś, kto opanował zasady sukcesu, chwilowe niepowodzenie to nic więcej jak tylko sygnał świadczący o konieczności weryfikacji poczynionych planów lub zwiększenia poziomu determinacji w działaniu. Najogólniej rzecz ujmując, przedłożone tu zasady stanowią wyraz filozofii, zgodnie z którą w żadnych okolicznościach nie należy mówić o porażce. Prawidłowe zrozumienie założeń filozofii sukcesu skutkuje zdobyciem świadomości sukcesu, za sprawą której umysł człowieka przeistacza się w potężny magnes przyciągający materialne odpowiedniki obrazów myślowych kształtujących się pod wpływem planów, zamierzeń i celów.

Mistrz nowej filozofii na każdym kroku napotyka nowe szanse, te bowiem pojawiają się na jego ścieżce jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. Spotyka ludzi, którzy dokładają wszelkich starań, aby go wesprzeć, mimo że on o ich pomoc bezpośrednio nie zabiegał ani nie prosił. Można by powiedzieć, że człowiek najpierw opanowuje filozofię sukcesu, a potem — wszystko inne, co się pojawia na jego drodze. Dzieje się to za

sprawą dziwnej myślowej mocy, której nauka nie pojmuje i której źródeł nie podejmuje się poszukiwać.

Raczej nie należy się spodziewać, aby ktokolwiek, kto rozumie zasady sukcesu, miał kiedykolwiek się poddać, ponieważ świadomość istoty tej filozofii sama w sobie stanowi źródło siły wystarczającej do tego, aby sprostać typowym ludzkim wyzwaniom. Dzięki tej filozofii człowiek zyskuje dodatkowe oparcie dla swojej wiary, jakakolwiek by ona była. Sprzedawca zaczyna lepiej sobie radzić, bez względu na to, co ma w ofercie. Człowiek staje się też bardziej lojalnym Amerykaninem, ponieważ wyznaje filozofię fundamentalną dla konstrukcji tego narodu. Opanowanie tych zasad zapewnia mu bogactwo w postaci trwałych więzów przyjaźni, spokoju ducha, harmonii relacji rodzinnych, bezpieczeństwa finansowego oraz poczucia zwanego szczęściem. Ta filozofia tworzy system kompletny w tym sensie, że jej opanowanie umożliwia przejście przez życie z minimalnym oporem czy sprzeciwem ze strony innych ludzi. Opanowanie tej koncepcji znacząco przybliży człowieka do osiągnięcia Bezgranicznej Inteligencji, za pośrednictwem której może wykształcić właściwy stosunek do siebie samego, wszystkich innych i swojego Stwórcy.

Wszelkie ważne pomysły czy plany, wszystkie myśli i zamierzenia, które umysł poweźmie z silnym zamiarem urzeczywistnienia, zostają podchwycane przez podświadomość i przełożone na ich fizyczny czy finansowy odpowiednik przy użyciu adekwatnych do tego środków. Należy w tym miejscu podkreślić, że wszelkie pragnienia, plany czy zamierzenia realizowane z wiarą w pomyślność przedsięwzięcia i z dużym zapalem mają silniejszy wpływ na te magiczne mechanizmy podświadomości, a w związku z tym są realizowane szybciej niż plany czy zamierzenia powzięte w drodze chłodnej kalkulacji. Dotyczy to w równej mierze zamiarów pozytywnych, co negatywnych. Umysł zdominowany przez podsyte strachem myśli o biedzie będzie wieść człowieka ku nieszczęściu i niepowodzeniom, natomiast pełne wiary myśli o luksusie pomogą mu odnaleźć drogę do sukcesu.

Konieczne powinienes więc przyjąć do wiadomości, że Twoje nastawienie psychiczne to dwukierunkowe wrota. Myśli zdominowane przez wiarę szybko odnajdują drogę do wielkich zasobów mocy i automatycznie przekładają Twoje pragnienia, plany i zamierzenia na ich fizyczne odpowiedniki, podczas gdy myśli pełne lęku i zwątpienia uruchamiają potężne zasoby mocy, za sprawą której pragnienia, plany i zamierzenia obracają się w niwecz.

Nie mam najmniejszych wątpliwości co do tego, że tak właśnie działa umysł człowieka. Ani ja, ani żaden inny człowiek nie potrafi tych mechanizmów opisać ani wytłumaczyć. Niemniej stwierdzenie „W cokolwiek człowiek wierzy, może to osiągnąć” to jednak zdecydowanie coś więcej niż tylko figura retoryczna i pusty frazes. Powszechnie wiadomo, że granicę własnych możliwości każdy wyznacza sobie sam. Jakże by inaczej można było wyjaśnić dokonania ludzi takich jak Thomas A. Edison, który uczył się w szkole tylko przez trzy miesiące, a mimo to zdołał ujarzmić potencjał swojego umysłu i wykorzystać go w praktyce na tyle skutecznie, że stał się jednym z najsłynniejszych wynalazców na świecie? Jakże by inaczej można było wyjaśnić sukces Henry’ego Forda, który zaczynał od zera i miał tylko podstawowe wykształcenie, a mimo to teraz zalewa świat swoimi produktami i zbija na tym fortunę?

Uważna analiza sukcesów ludzi takich jak Ford czy Edison każdego myślącego człowieka przekona, że precyzyjne określenie celu w połączeniu z wiarą we własne możliwości pozwala uruchomić potężną energię umysłu i czerpać z zasobów Bezgranicznej Inteligencji, w których można znaleźć rozwiązanie wszelkich problemów człowieka oraz sposób na spełnienie wszelkich jego pragnień.

Książka ta nie ma na celu wprowadzać czytelnika w świat zawiłych i abstrakcyjnych rozważań na temat zasad funkcjonowania ludzkiego umysłu, nie powstała jako zawiły i abstrakcyjny traktat psychologiczny. Ma natomiast wykazać — poprzez przytoczenie przekonujących dowodów — że nie ma absolutnie żadnego powodu, aby w kraju takim jak nasz,

kipiącym bogactwem umożliwiającym zaspokojenie pragnień i potrzeb ludzi, ktokolwiek cierpiał niedostatek. Pozyskiwanie dóbr materialnych dla zaspokojenia swoich potrzeb czy pragnień zawsze zaczyna się od precyzyjnego określenia ich treści i rozbudzenia w sobie palącego pragnienia ich nasycenia. W kraju takim jak nasz ludziom brakuje wyłącznie wiary niezbędnej do tego, aby przejąć kontrolę nad własnym umysłem i w pełni wykorzystać jego potencjał. Nikt nie może już wątpić, bo wielokrotnie już udowodniono ponad wszelką wątpliwość, że to nastawienie psychiczne — a nie tylko wiedza czy edukacja — stanowi źródło wszelkich osiągnięć.

Wspominałem, że umysł podświadomy przyjmuje i realizuje dominujące myśli umysłu świadomego, zwłaszcza jeśli towarzyszą im emocje (czy to negatywne, czy pozytywne). Podkreślałem, że poczucie ograniczenia, lęki i wątpliwości prowadzą do pewnej porażki, natomiast myśli wspomagane wiarą znajdują przełożenie na sukces. Nadszedł teraz czas, aby przytoczyć kilka dobrze znanych przykładów, które potwierdzałyby słuszność tej tezy.

Weźmy choćby doświadczenia z 1929 roku, kiedy to rozpoczął się najbardziej długotrwały i tragiczny w skutkach kryzys gospodarczy w historii tego kraju. Miliony Amerykanów pozwalały sobie na hazardową grę na giełdzie, a ich szalone transakcje doprowadziły do załamania rynku. Inwestorzy stracili pieniądze, a wówczas ich umysły owładnięte skrajnymi emocjami zaczęły roztaczać wokół siebie atmosferę strachu. Promieniowały we wszystkich kierunkach, aż w końcu ich wibracje zawładnęły umysłami milionów innych mieszkańców tego kraju, mimo że oni nigdy sami nie decydowali się na hazard na giełdzie. W końcu masowy strach doprowadził do paraliżu banków, a ludzie rzucili się do wypłacania pieniędzy. Machina przemysłu znacząco zwolniła, funkcjonowanie gospodarki zostało ograniczone na niespotykaną dotąd skalę.

Niemal z dnia na dzień przeszliśmy od stanu obfitości i dostatku do przerażenia i biedy, mimo że w kwestii dostępności najróżniejszych form

bogactwa nic się w kraju nie zmieniło wraz z nastaniem paniki. Rzeczywistość mieszkańców naszego świata zmienia się wraz ze zmianą nastawienia psychicznego tak samo radykalnie i z taką samą regularnością, jak poziom wód w oceanie podnosi się i opada wraz z kolejnymi przyływami i odpływami. Właśnie ta prawda zdaje się kryć w powiedzeniu, które głosi, że sukces przyciąga sukces, a porażka przyciąga porażkę.

Drobiazgowa analiza sytuacji ponad 25 tysięcy ludzi zaklasyfikowanych jako „nieudacznicy” pozwoliła wskazać praktyczne zasady myślowe, pod wpływem których sami sprowadzili oni na siebie własne nieszczęście. Lista najważniejszych spośród tych zasad została przedstawiona poniżej (w kolejności przypadkowej, bez związku z próbą oceny ich względnego wpływu na życiową porażkę człowieka).

- a) Powszechny nawyk akceptacji ograniczeń wynikających z biedy, przejawiający się w gotowości do ograniczania się do zaspokajania trzech podstawowych potrzeb, czyli zapewnienia sobie pożywienia, schronienia i ubrania. Nie będę w tym miejscu wnikać w przyczyny braku ambicji, z powodu którego ludzie nie dążą do zaspokajania żadnych innych potrzeb poza podstawowymi. Moja analiza ogranicza się jedynie do przedstawienia dobrze znanego faktu, aby w ten sposób pokazać, że choć nasz kraj dysponuje najróżniejszymi bogactwami, większość jego mieszkańców nie wyznacza sobie żadnego określonego celu poza tym, który się wiąże z zapewnieniem sobie podstawowych warunków przetrwania.
- b) Brak świadomości faktu oczywistego dla każdego psychologa: że żadne czynniki czy okoliczności zewnętrzne nie mają wpływu na nastawienie psychiczne człowieka, chyba że ten odmawia przejścia kontroli nad własnym umysłem i wykorzystania jego

potencjału, a przez to sam na siebie nakłada pewne ograniczenia. Wykazano już wielokrotnie (dowodów jest tak wiele, że nie sposób ich tu przytaczać), że normalny umysł może wyzwolić się od ograniczeń wynikających z biedy, jeśli tylko człowiek zechce przejąć nad nim kontrolę i postawi sobie za cel wykorzystanie jego potencjału do zapewnienia sobie bogactwa. Dowodu na wielką potęgę umysłu, który potrafi przezwyciężyć samodzielnie na siebie nakładane ograniczenia, dostarczył Andrew Carnegie, gdy postanowił zrezygnować ze zwykłej pracy i podjąć większy, ale bardziej dochodowy trud urzędowania i prowadzenia stalowni. Thomas A. Edison również potwierdził wielką siłę umysłu, gdy postanowił porzucić przyziemną pracę telegrafisty i został jednym z najwybitniejszych wynalazców na świecie. Choć może się to wydawać dziwne, za sprawą tej samej umysłowej siły, która go pchnęła do zmiany szarego urzędniczego życia na życie błyskotliwego wynalazcy, potem udawało mu się odkrywać kolejne sekrety Bezgranicznej Inteligencji i tajemnice natury.

- c) Niedostrzeganie zasadniczej różnicy między pragnieniem pewnych rzeczy a determinacją w dążeniu do ich zdobycia. Wszyscy pragniemy lepszego życia, przy czym wielu ludzi popełnia wówczas tragiczny błąd. Błąd ten polega na tym, że utożsamiają to życzenie z precyzyjnie określonym celem, dodatkowo wspartym palącym pragnieniem posiadania. Różnica między tymi dwoma zjawiskami jest tak zasadnicza jak między sukcesem a porażką.
- d) Nawyk godzenia się na ograniczające oddziaływanie strachu lub akceptacja poczucia niższości. Wielu ludzi urodzonych w biedzie, jak również choćby tymczasowo przebywających

wśród ludzi godzących się na życie w biedzie narzuca własnemu umysłowi ograniczenia trudne do przewyciężenia, podsycając w sobie lęki. Każdego roku miliony dzieci rodzą się w biedzie i nigdy nie zdobywają świadomości, że niezależność finansowa znajduje się również w zasięgu ich możliwości. Od wczesnego dzieciństwa aż do końca ich dni umysły takich ludzi pracują jakby na wstecznym biegu, przez co oni sami skazują się na życie w biedzie zupełnie tak, jak gdyby modlili się o nieszczęście.

- e) Niewykształcenie nawyku podejmowania inicjatywy — problem ten na ogół znajduje swoje źródła w bardziej pierwotnym zjawisku, a mianowicie w poczuciu niższości. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że ludzie pozbawieni inicjatywy nigdy nie zdołają przejąć kontroli nad własnym umysłem ani też nad niczym innym.
- f) Krótkowzroczność, nawyk przyzwyczajania się do zastanej rzeczywistości (z własnej woli lub przez zaniedbanie), ograniczanie zastosowania mocy własnego umysłu poprzez rezygnację z dążenia do czegokolwiek poza przeciętnością. Osiągnięcia człowieka kończą się tam, gdzie rozpoczynają się ograniczenia potęgi jego umysłu — bez względu na to, z czego te ograniczenia wynikają. Ludzie, którzy nie aspirują do niczego wielkiego, na ogół osiągają dokładnie tyle, ile pragną osiągnąć.
- g) Nieprzywiązywanie wagi do rozwoju atrakcyjnej osobowości poprzez kształtowanie w sobie cech, nawyków i umiejętności umożliwiających bezinteresowną służbę na rzecz innych. Ludzie nie potrafią zapomnieć o sobie. Ktoś, kto postanawia kochać tylko siebie, raczej nie musi się liczyć z dużą konkurencją.

- h) Kształtowanie nawyku odkładania wszystkiego na później, który przeradza się z czasem w nawyk ciągłego dryfowania przez życie i konsekwentnego podążania po linii najmniejszego oporu. Letarg i doraźne interesy jeszcze nigdy nie przyczyniły się do powstania imperium.
- i) Otaczanie się ludźmi, którzy nie potrafią wyzwolić się od mentalności biedy oraz różnych innych ograniczeń. Nastawienie psychiczne jest zaraźliwe — i właśnie dlatego ludzie sukcesu świadomie dbają o to, aby otaczać się ludźmi ambitnymi, którzy nie godzą się na ograniczenia narzucane im przez życie.
- j) Brak wiary lub odpowiedniego zrozumienia istoty modlitwy, za pośrednictwem której podświadomy umysł przekazuje Bezgranicznej Inteligencji konkretny obraz nastawienia psychicznego człowieka.

Tak więc przedstawia się krótki, ale dość precyzyjny opis głównych przyczyn, które decydują o tym, że człowiek sam siebie skazuje na nie-szczęście, biedę i porażkę. Aby zatem przystąpić do budowania sukcesu, powinieneś przeprowadzić samoocenę, która pozwoli Ci stwierdzić, które z tych czynników występują w Twoim przypadku.

Pomysły to tylko zasoby, jako takie nie mają żadnej konkretnej wartości. Stanowią jedynie punkt wyjścia do dalszych osiągnięć. Pomysły wypełniają przestrzeń wokół nas i umożliwiają nam zagospodarowanie energii eterycznej, za pośrednictwem której każdy mózg może się porozumiewać z każdym innym mózgiem.

Pomysły pojawiają się za sprawą precyzyjnie określonego celu. Maszyna mówiąca była jedynie abstrakcyjnym pomysłem, dopóki Edison nie przedstawił swojej koncepcji własnej podświadomości, a ta nie sięgnęła do pokładów Bezgranicznej Inteligencji, aby potem wyświetlić na ekranie

właściwego umysłu konkretny plan stworzenia konstrukcji mechanicznie doskonałej.

Anti-Saloon League, organizacja promująca ideę prohibicji, początkowo była tylko efemeryczną myślą, która zaistniała ponad czterdzieści lat temu w głowach dwóch jej twórców gdzieś w niewielkim Westerville w stanie Ohio. W pewnym jednak momencie pomysł ten został przekuty w precyzyjnie określony cel, a wówczas doprowadził do zamknięcia wielu alkoholowych przybytków. Nie zamierzam w tym miejscu rozwodzić się nad słuszością samej koncepcji, pragnę jedynie zwrócić uwagę na to, jak wielka potęgą tkwi w pomysle, jeśli ten na dobre zdomowi się w umyśle człowieka.

Al Capone też wpadł na pewien pomysł. Ten pomysł stanowił bezpośrednią odpowiedź na zmianę rzeczywistości społecznej, która dokonała się pod wpływem działalności Anti-Saloon League. Jakkolwiek wątpliwy etycznie był ten pomysł, Al Capone przekuł go w precyzyjnie określony cel i w ten sposób nadał mu tak wielki impet, że powstrzymanie tego szkodliwego przedsięwzięcia wymagało zaangażowania potężnych sił rządowych agencji do walki z przestępczością. Pozwala to zatem stwierdzić, że pomysł wsparty dodatkowo przez precyzyjnie określony cel ma niepodważalną moc sprawczą (choć ta może się okazać zarówno dobroczynna, jak i szkodliwa).

Rotary Club też był z początku tylko pomysłem. Pomysł ten narodził się w umyśle prawnika, który pragnął poszerzyć krąg swoich znajomości i w ten sposób wzmocnić skuteczność swoich działań prawnych bez naruszania obowiązujących go zasad etyki zawodowej. Idea Rotary Club z początku była skromna, ale potem stanął za nią precyzyjnie określony cel i teraz organizacja ta działa już w skali całego globu i umożliwia ludziom niemal z całego świata spotkanie się w atmosferze przyjacielskiej współpracy.

Nowy Świat został odkryty i podporządkowany regułom naszej cywilizacji za sprawą pomysłu, za którym stanął precyzyjnie określony cel zdefiniowany przez jednego pokornego żeglarza. Być może nadejdą kiedyś — wkrótce — czasy, kiedy ten nowo odkryty świat stanie się ostatnią granicą cywilizacji, a wówczas koncepcja odkryć znów zacznie dotyczyć kwestii istotnych dla rodzaju ludzkiego.

Chrześcijaństwo, najpotężniejsza spośród działających na świecie sił dobra, narodziło się jako koncepcja w umyśle pewnego pokornego cieśli. Na skutek konsekwentnego stosowania zasady precyzyjnie określonego celu idea ta od dwóch tysięcy lat kroczy przez świat. O ile tylko ludzie zechcą przestrzegać towarzyszącej jej filozofii, można liczyć na to, że zdoła ona zapobiec upadkowi, do którego obecnie zmierza cywilizacja.

Tak się jakoś składa, że to, w co ludzie wierzą, o czym rozmawiają i czego oczekują, wkrótce się w ten czy inny sposób materializuje. Pamiętać o tym powinni wszyscy ci, którzy starają się wyzwolić od mentalności biedy i nieszczęścia, ponieważ stwierdzenie to w równym stopniu dotyczy jednostek, jak i całych narodów.

Skupmy się teraz na zasadzie, za sprawą której myśli, pomysły, plany i zamierzenia świadomego umysłu przedostają się do podświadomości, skąd zostają podchwyczone i przekute na swoją logiczną konsekwencję przez Bezgraniczną Inteligencję.

Przeniesienie myśli ze sfery świadomości do podświadomości można przyspieszyć poprzez wzbudzenie wibracji myśli, to zaś dokonuje się pod wpływem wiary, strachu lub innego rodzaju silnych emocji (a więc choćby entuzjazmu czy palącego pragnienia realizacji określonego zamierzenia, ale również nienawiści czy zazdrości). Myśli, którym towarzyszy wiara, zdają się mieć pierwszeństwo nad innymi, jeśli chodzi o ich przekładanie na precyzyjne cele oraz tempo przenoszenia do podświadomości. To przyspieszenie, które wiara nadaje myślom, stało się przyczynkiem do wiary w cuda. Dzisiejsi psychologowie nie uznają niczego takiego jak cud,

twierdząc, że wszystko jest i dzieje się za sprawą pewnej konkretnej przyczyny. Niezależnie od tego, czy mają rację, czy nie, nikt nie zaprzeczy, że człowiek zdolny uwolnić swój umysł od samodzielnie sobie narzuconych ograniczeń dzięki nastawieniu psychicznemu określanemu mianem wiary na ogół znajduje rozwiązanie wszystkich swoich problemów, jakiegokolwiek by one były.

Bezgraniczna Inteligencja co prawda nie rozwiązuje dylematów i problemów w sposób automatyczny, ale w umyśle przepełnionym wiarą potrafi przeprowadzić logiczne rozumowanie prowadzące od pewnego precyzyjnie określonego pomysłu, celu bądź zamiaru do konkretnego wniosku, który zostaje następnie przekazany do podświadomości. Bezgraniczna Inteligencja nigdy nie próbuje w żaden sposób zmodyfikować czy zweryfikować pierwotnej myśli, która została jej przedłożona, nigdy też nie uruchamia się pod wpływem czczego życzenia czy niedookreślonej koncepcji, myśli czy zamiaru. Jeśli w pełni przyjmiesz ten fakt do wiadomości, zyskasz siłę, która umożliwi Ci rozwiązywanie Twoich codziennych problemów zdecydowanie mniejszym nakładem środków niż ludzie wiecznie się czymś zamartwiający.

Tak zwane przeczucia to często sygnał świadczący o tym, że Bezgraniczna Inteligencja stara się przebić do świadomego umysłu i na niego wpłynąć. Na ogół pojawiają się one w związku z jakimś pomysłem, planem, zamiarem czy pragnieniem, ewentualnie z lękiem zaszczepionym w Bezgranicznej Inteligencji przez nasz podświadomy umysł. Do przeczuć należy odnosić się z życzliwością i starannie je analizować, ponieważ nierzadko zawierają one — przynajmniej częściowo — informacje o dużej wartości. Przeczucia często pojawiają się na wiele godzin, wiele dni, a nawet wiele tygodni po tym, jak pierwotna myśl trafiła do zasobów Bezgranicznej Inteligencji. Nierzadko sam człowiek zdąży w tym czasie całkowicie zapomnieć o tej pierwotnej myśli, która stała się ich źródłem.

Przecucia to głęboki i ważki temat, na który nawet najmądrzejsi ludzie wiedzą niewiele. Dopiero za sprawą pogłębionej medytacji można się czegoś więcej na ich temat dowiedzieć. Zdaniem wielu ludzi podobny mechanizm uruchamiania się również pod wpływem modlitwy. Według wielu precyzyjnie zdefiniowany cel sam w sobie stanowi najdoskonalszą formę modlitwy, jeśli towarzyszy mu wiara. Dzięki przedstawionej tu wiedzy na temat zasad działania umysłu można lepiej zrozumieć, dlaczego modlitwa czasami pozwala nam osiągnąć to, czego pragniemy — a czasami sprowadza też na nas to, czego nie pragniemy. Warto zwrócić uwagę na fakt, że większość ludzi szuka ratunku w modlitwie dopiero wtedy, gdy wszystko inne już zawiodło, na ogół w godzinie najcięższej próby, gdy ich umysły przepełniają strach i zwątpienie. To spostrzeżenie wyjaśnia, dlaczego modlitwa tak często sprowadza na ludzi to, czego zdecydowanie nie pragną. Jeśli rozpoczynasz modlitwę z umysłem całkowicie lub choćby częściowo przepełnionym lękiem czy wątpliwościami, Bezgraniczna Inteligencja dopasowuje się do Ciebie i doprowadza do logicznego wniosku te myśli, które stanowią treść Twojego nastawienia psychicznego w trakcie modlitwy.

Wiara przynosi — zawsze i bez wyjątku — pożądane skutki wtedy, gdy człowiek jeszcze przed rozpoczęciem modlitwy postanowił przyjąć odpowiednie nastawienie psychiczne i zobaczyć obiekt swojego pragnienia takim, jakim go rzeczywiście pragnie. Takie nastawienie wymaga jednak odpowiedniego przygotowania i dyscypliny umysłu. Czasami dyscyplinę tę wypracowuje się świadomie, a kiedy indziej pojawia się ona pod wpływem głębokiego smutku lub tkwiącego gdzieś głęboko w nas rozgoryczenia, które każe nam zwrócić się w głąb siebie i tam szukać pocieszenia — co po raz kolejny potwierdza, że porażka często okazuje się tak naprawdę błogosławieństwem.

Staranna analiza dziejów cywilizacji każe z podziwem patrzeć na liczne plagi spadające na rodzaj ludzki choćby w postaci katastrof takich jak

światowy kryzys gospodarczy. Zdaje się to uzasadniać tezę, jakoby niepowodzenie i rozczarowanie były środkiem dyscyplinującym, za pomocą którego ludzi zmusza się do poszukiwania ratunku w sferze duchowej. Dziesięcioletni kryzys, w którym świat pogrążył się w latach 1929 – 1939 można by przedstawiać jako dziejowy sposób na to, aby zmusić ludzi do powrotu do duchowych wartości, którym z takim przytupem sprzeniewierzyli się w okresie I wojny światowej.

Wszyscy wybitni liderzy dokonujący nadzwyczajnych rzeczy odwoływali się do sił duchowych. Istnieje bowiem siła potężniejsza niż sam człowiek, choć często niepojęta dla jego skończonego umysłu. Uznanie tej prawdy ma zasadnicze znaczenie dla pomyślnej realizacji każdego precyzyjnie określonego zamiaru. Wybitni filozofowie wszystkich epok, od Sokratesa i Platona począwszy, a na Emersonie i współczesnych skończywszy, ale też również wszyscy wybitni mężowie stanu naszych czasów, od Jerzego Waszyngtona po Abrahama Lincolna, w najtrudniejszych chwilach szukali wsparcia gdzieś we własnym wnętrzu. Żadnego wybitnego ani trwałego sukcesu nie udało się i nigdy nie uda się osiągnąć bez uznania i zastosowania duchowej siły w takiej postaci, jaką każdy odnajduje we własnym wnętrzu. Lekceważenie tej głębokiej prawdy stanowi być może jeden z podstawowych powodów niemal całkowitego duchowego upadku współczesnego świata. Kimkolwiek jesteś i czymkolwiek się w życiu zajmujesz, nigdy nie zdołasz wzbudzić w sobie wielkiej mocy, jeśli będziesz lekceważyć lub świadomie odrzucisz możliwość zastosowania własnych sił duchowych.

Pewien człowiek szczyił się mianem najlepszego sprzedawcy ubezpieczeń na życie w całej Ameryce. Przez piętnaście lat z rzędu utrzymywał miejsce w gronie zwanym Million Dollar a Year Club, czyli organizacji zrzeszającej sprzedawców ubezpieczeń na życie, którzy w ciągu roku podpisują polisy o wartości co najmniej 1 miliona dolarów. Sam o sobie mówił, że w interesach jest człowiekiem „rozważnym i logicznie myślącym”, ale

zawsze przygotowywał się psychicznie do wizyty u klienta, poświęcając co najmniej godzinę na introspektywne zjednoczenie z własnym „wewnętrznym ja”. W tym czasie wyrzekał się logiki i skupiał się na przywoływaniu wszelkich dostępnych dla niego sił duchowych. Gdyby chcieć opisać to inaczej, można by rzec, że łączył się w modlitwie z Bogiem. Odkrył, że Bezgraniczna Inteligencja podporządkowuje się jego pragnieniu służenia ludziom poprzez sprzedaż ubezpieczeń na życie z równą chęcią i z taką samą mocą, z jaką wspiera każdy inny zamiar.

W sferze zewnętrznej ten człowiek nie wykonuje żadnych dramatycznych gestów, w żaden sposób nie demonstruje nadzwyczajności swoich metod, nie afiszuje się też ze swoimi przekonaniem religijnymi. Czerpie z duchowej siły, która pomaga mu w wykonywaniu codziennej pracy, ale zdaje się traktować tę sprawę jako coś, co powinno pozostać między nim a jego Stwórcą. Jego podejście ujawnia się w postaci szczerego pragnienia służenia innym ludziom. Tak się jakoś składa, że trudno nam jest uciec od przekonania, że być może ta skromność i bezpretensjonalność w poszukiwaniu duchowej siły gdzieś we własnym wnętrzu przybliży tego człowieka do źródła wszelkiej siły w większym stopniu niż jakiegokolwiek metody głoszone przez bardziej ostentacyjnych wyznawców różnych religii. Ludzie, którzy wypowiadają się na temat świętej pamięci Thomasa A. Edisona, mimo że wiedzą bardzo niewiele lub wręcz nie wiedzą nic na temat jego osobistych przekonań, często błędnie zakładają, że zyskał sobie światową sławę wynalazcy dzięki niesamowitej zdolności logicznego rozumowania. W rzeczywistości jednak prawda przedstawia się zgoła odwrotnie. Autor niniejszego opracowania przez wiele lat znał się blisko z panem Edisonem, a w związku z tym czuje się kompetentny, aby powiedzieć, że swój sukces zawdzięczał on w dużej mierze nawykowi kontaktowania się z własnym „człowiekiem wewnętrznym” w poszukiwaniu rozwiązania najintensywniej dręczących go problemów. Pan Edison doskonale rozumiał i w pełni wykorzystał własną duchowość. Z natury był człowiekiem znacznie

bardziej uduchowionym niż wiele innych osób, które publicznie deklarują głęboką wiarę.

Wielu ludzi może też z zaskoczeniem przyjąć informację, że również pan Ford zawdzięcza swoją zdumiewającą mądrość przemysłową i finansową nawykowi odwoływania się do sił duchowych. Pan Ford nie obnosi się ze swoją wiarą, nie deklaruje jej też publicznie, ale bez wątpienia dobrze rozumie, że swoje bogactwo i niesamowite dokonania zawdzięcza świadomości i odpowiedniemu wykorzystaniu własnego potencjału duchowego. W przeciwieństwie do dyktatorów Europy, którzy na każdym kroku rozprawiają o tym, jak to zwycięstwo jest im pisane, ponieważ mają Boga po swojej stronie, pan Ford spokojnie skupia się na swoich sprawach, ale jednocześnie w milczeniu powierza swoje cele i zamiary zasobom własnej duszy. Gdyby oceniać go wyłącznie na podstawie rzeczywistych dokonań, należałoby stwierdzić, że jego system zapewnia mu niewątpliwą przewagę, ponieważ pozwala mu konsekwentnie przeć naprzód pomimo sprzeciwu ze strony potężnych grup ludzi, którzy niejednokrotnie usiłowali pokrzyżować mu szlaki.

Andrew Carnegie powiedział kiedyś: „Uważajcie na ludzi, którzy podpierają swoje cele i zamiary siłą ducha, ponieważ oni mogą rzucić wam wyzwanie i pokonać was na finiszu”. Gdy trzydzieści lat temu pan Carnegie wybiegał myślami w przyszłość i prognozował, że Henry Ford zostanie jednym z liderów branży motoryzacyjnej, te swoje przewidywania opierał w dużej mierze na wiedzy dotyczącej stosunku pana Forda do kwestii duchowości.

Nie tak dawno temu wydawca książki *Think and Grow Rich* (*Myśl i bogac się*), czyli jednotomowej interpretacji niektórych aspektów filozofii sukcesu indywidualnego, zaczął otrzymywać telegrafem zamówienia na tę książkę ze sklepów znajdujących się w Des Moines w stanie Iowa oraz w jego bezpośredniej okolicy. Zamawiający prosili o jak najszybszą realizację dostawy, o przesyłkę ekspresową. Ani autor niniejszego tomu,

ani jego wydawca nie wiedzieli, z czego wynika ten nagły wzrost sprzedaży książki w okolicach Des Moines, dopóki kilka tygodni później autor nie otrzymał listu od niejakiego Edwarda P. Chase’a z tegoż miasta. Nadawca pracował jako sprzedawca ubezpieczeń na życie reprezentujący firmę Sun Life Assurance Company. Pisał tak:

Piszę do Pana, aby wyrazić głębokie uznanie dla Pańskiej książki Myśl i bogać się. Zastosowałem zamieszczone w niej wskazówki co do joty. W rezultacie wpadł mi do głowy pomysł, dzięki któremu udało mi się doprowadzić do podpisania polisy o wartości 2 milionów dolarów. Jest to najwyższa kwota, na jaką kiedykolwiek udało się zawrzeć umowę w Des Moines.

Najważniejsze w tym liście jest jego drugie zdanie: „Zastosowałem zamieszczone w niej wskazówki co do joty”. Chciałbym teraz pokrótce wyjaśnić, dlaczego pan Chase z taką łatwością przełożył zawartość tej książki na rekordową transakcję opiewającą na kwotę, która odpowiada średniej uzyskiwanej przez przeciętnego agenta w ciągu czterech lat. Przede wszystkim owa książka, która zainspirowała go do podpisania tak dużej umowy, jest po brzegi przepełniona bodźcami o charakterze duchowym — co z pewnością bez wahania potwierdzi wielu spośród ćwierci miliona jej czytelników.

W tym jednym zdaniu pan Chase deklaruje, że przeczytał książkę z otwartym umysłem i zastosował zawarte w niej wskazówki „co do joty”. Wyruszając na spotkanie w sprawie tej rekordowej polisy, miał PRECYZYJNIE OKREŚLONY CEL, który dodatkowo wspierała niezwykła potęga wiary. W przeciwieństwie do wielu innych ludzi pan Chase nie ograniczył się wyłącznie do lektury książki. Nie odłożył jej na bok z cynicznym uśmiechem ani też z myślą, że być może zawarte w niej sugestie mogłyby się przydać w praktyce, ale wcale niekoniecznie by tak było.

On przeczytał tę książkę z otwartym umysłem i zdołał dostrzec opisywane w niej potężne siły duchowe. Postanowił wykorzystać ich moc i od razu zaprzągnął je do pracy w zakresie sprzedaży ubezpieczeń na życie.

W pewnym momencie w trakcie lektury tej książki umysł pana Chase'a zdołał nawiązać kontakt z umysłem autora. Kontakt ten usprawnił pracę jego własnego umysłu tak zasadniczo i tak znacząco, że narodził się w nim pewien pomysł. Pomysł ten zakładał, że pan Chase sprzeda dużą — być może nawet rekordową — polisę na życie. Przeprowadzenie takiej transakcji od razu stało się jego precyzyjnie określonym celem. Pan Chase bezzwłocznie przystąpił do urzeczywistniania tego celu, w wyniku czego — proszę, proszę! — został on osiągnięty. Przeprowadzenie dwumilionowej transakcji wymagało dokładnie tyle samo czasu i wysiłku, ile by trzeba poświęcić, żeby sprzedać polisę opiewającą na tysiąc dolarów. Jak słusznie stwierdził pan Carnegie, człowiek wiedziony duchowością „może rzucić nam wyzwanie i pokonać nas na finiszu” — bez względu na to, czy sprzedaje ubezpieczenia na życie, czy kopie rowy. Dla człowieka, który zazna duchowej mocy i uwierzy w możliwość jej zastosowania do rozwiązania swoich problemów, nie ma już czegoś takiego jak porażka.

Pan Carnegie powiedział kiedyś: „Wielką słabością niektórych ludzi jest to, że za dużo wiedzą. Za dużo wiedzą o różnych rzeczach, które się nie sprawdzą”. Chciał przez to powiedzieć, że niektórzy ludzie do tego stopnia nie znają sprawczej siły duchowości, że zupełnie jej nie wykorzystują i w życiu polegają wyłącznie na tym, co im samym wydaje się mądrością indywidualnego rozumu. Ludzi naprawdę wielkich cechuje pokora i otwartość umysłu. Arogancki egoista nie ma najmniejszych szans zaczerpnąć z zasobów Bezgranicznej Inteligencji, a bez niej niczego wielkiego nie da się osiągnąć.

Pobieżna lektura tej książki nie pozwoli czytelnikom w pełni wykorzystać wiedzy, która jest w niej zawarta. Ta książka ma w sobie coś więcej niż tylko litery wydrukowane na papierze. Ważniejsze jest „to coś”, co

się kryje pośród zadrukowanych stron i co może zostać odkryte tylko przez czytelnika o otwartym umyśle, któremu przyświeca PRECYZYJNIE OKREŚLONY CEL. Poznać to może tylko człowiek, który autentycznie pragnie dostroić się do jej treści i uchwycić ducha wybitnego magnata stalowego oraz wyznawców filozofii sukcesu opisywanych w ramach tych lekcji.

Wizja to zasób, którego wartości nie sposób przecenić. Z biernej wizji rodzą się jednak tylko niepraktyczne marzenia na jawie. Pan Carnegie przedstawia zasadę precyzyjnego określenia celu prostym językiem zrozumiałym nawet dla zwykłych uczniów. Precyzyjnie określony cel niczym się jednak nie będzie różnić od biernej wizji, dopóki nie zostanie w niego tchnięte życie i dopóki nie zostanie przełożony na działanie za sprawą sił duchowych człowieka. Precyzyjnie określony cel to zatem tylko punkt wyjścia na drodze do sukcesu.

Cel człowieka należy wyrwać ze sfery bierności i wzmocnić duchową siłą działania. Aby mógł zostać w pełni osiągnięty, trzeba mu nadać wymiar obsesji. Istnieje sposób na to, aby do tego pożądanego stanu doprowadzić. Niniejszym go poniżej przedstawiam.

METODA PRZEŁOŻENIA PRECYZYJNIE OKREŚLONEGO CELU NA JEGO FIZYCZNY ODPOWIEDNIK

- a) Konkretnie i jednoznacznie spisz na kartce swój precyzyjnie określony życiowy cel. Podpisz go, a następnie naucz się go na pamięć i co najmniej raz dziennie powtarzaj go na głos. Treść tego celu powinnaś wypowiadać tak, jak gdyby to była modlitwa, z wiarą tak wielką, że umożliwiającą wyobrażenie sobie stanu jego osiągnięcia.

- b) Na kolejnej kartce spisz konkretny plan czy plany, które mają się przyczynić do osiągnięcia Twojego precyzyjnie określonego celu. Koniecznie powinieneś zachowywać pewną elastyczność, aby w razie pojawienia się stosownej wewnętrznej potrzeby móc te plany weryfikować i modyfikować. Pamiętaj, że codzienne powtarzanie precyzyjnie określonego celu ma doprowadzić do jego mocnego zakorzenienia w podświadomości, z której może go podchwycić do wykonania Bezgraniczna Inteligencja. Musisz przy tym mieć świadomość, że Bezgraniczna Inteligencja może mieć własny pomysł na to, jak przełożyć Twój cel na jego fizyczny odpowiednik. Zachowaj więc czujność i staraj się wychwytywać wszelkie sygnały świadczące o konieczności wprowadzenia zmian do planu. Sygnały te mogą przybierać postać nagłych pomysłów bądź przeczuc, które pojawiają się często wtedy, gdy najmniej się tego spodziewamy. Gdy takie wezwanie się pojawi, powinieneś bez wahania na nie odpowiedzieć i wprowadzić stosowne zmiany w swoim planie.
- c) Spisując swój precyzyjnie określony cel, powinieneś wskazać również konkretny oczekiwany termin jego osiągnięcia. Czas ma istotne znaczenie zarówno zgodnie z prawami naturalnymi, jak i zgodnie z prawami stanowionymi przez ludzi. Zawarcie obowiązującej umowy wymaga określenia rozsądnego terminu, w którym należy wykonać jej postanowienia. To samo dotyczy kontaktów z Bezgraniczną Inteligencją. Jeśli nie wyznaczysz konkretnego terminu osiągnięcia precyzyjnie wyznaczonego celu, Bezgraniczna Inteligencja może to zrobić za ciebie. Bezgraniczna Inteligencja tymczasem nie musi się liczyć z upływem czasu, jeśli więc nie wyznaczysz jej odpowiednich ram na osiągnięcie swojego precyzyjnie określonego celu, może nie

zdażyć Ci go zapewnić w terminie sensownym z Twojego punktu widzenia.

- d) Kontroluj swoje nastawienie psychiczne w czasie powtarzania na głos treści spisane go celu. Ceremonię wygłaszania precyzyjnie określonego celu przeprowadzaj zawsze w samotności i rozpoczynaj dopiero po osiągnięciu stanu wolności od strachu, zwątpienia i trosk. Bezgraniczna Inteligencja odczytuje i przejmuje nastawienie psychiczne, z którym przedstawiasz swoje pragnienia i oczekiwania. Jeśli przyswoisz sobie w pełni istotę tego zalecenia i jego wypełnianie stanie się dla Ciebie nawykiem, w krótkim czasie uzyskasz swobodny dostęp do zasobów swojej duchowej energii.

NIEZBĘDNE ELEMENTY TREŚCI DEFINICJI PRECYZYJNIE OKREŚLONEGO CELU

Aby nikt nie miał wątpliwości co do samej treści definicji precyzyjnie określonego celu, autor przedstawia poniżej szablon, którym można się posłużyć w charakterze wskazówki.

- a) Pierwszy akapit powinien wskazywać konkretnie, czego człowiek chce dokonać w wyznaczonym czasie, aby móc stwierdzić, że udało mu się osiągnąć precyzyjnie wyznaczony cel.
- b) Drugi akapit powinien konkretnie i jednoznacznie opisywać — pod względem jakościowym i ilościowym — usługę, którą człowiek zamierza wyświadczyć w zamian za spełnienie swoich oczekiwań. W tej kwestii należy wyzbýć się wszelkich złudzeń. Bezgraniczna Inteligencja nie da nikomu czegoś za nic,

a pierwszeństwo zapewnia ludziom, którzy zamierzają lub spodziewają się zapłacić z nawiązką za to, co otrzymają. Jeden człowiek oczywiście może drugiego oszukiwać i czasem to czyni, *nikt jednak nigdy nie zdołał oszukać Bezgranicznej Inteligencji.*

- c) Trzeci akapit powinien opisywać nastawienie psychiczne, z którym zamierzasz świadczyć usługi przewidziane w ramach odpłaty za zaspokojenie Twoich oczekiwań. Z opisu tego powinno jasno wynikać, że ze wszystkimi ludźmi, z którymi będziesz się stykać w związku ze świadczeniem tych usług, zamierzasz budować porozumienie. Wypełniając to zobowiązanie, warto pamiętać, że ludzie będący odbiorcami Twojej usługi pozostają pod wpływem Twojego nastawienia psychicznego i Twojego osobistego postępowania. Trzeba mieć na uwadze, że reagują na Twoje podejście w takim samym stopniu, w jakim odnotowuje je Bezgraniczna Inteligencja. Koniecznie należy o tym pamiętać, ponieważ błąd w tym zakresie może pociągać za sobą poważne konsekwencje w sferze realizacji przyjętych planów.
- d) W czwartym akapicie przedstaw konkretny opis roli, którą zamierzasz odgrywać w związku z wypełnianiem obowiązków obywatela amerykańskiego. Pamiętaj przy tym, że nikt nie ma prawa korzystać z pełni przywilejów amerykańskości, jeśli w jakiś znaczący sposób nie przyczynia się do wzmacniania i utrwalania amerykańskiego systemu życia. Twoje zaangażowanie w zakresie działań opisywanych w tym akapicie będzie stanowić miarę Twojego charakteru, dlatego nie wahać się podejmować dalekosiężnych zobowiązań wobec swojego kraju. Powinieneś też pamiętać, że Twoje nastawienie psychiczne do kraju w zaskakująco wysokim stopniu pokrywa się z nastawieniem do najbliższego otoczenia oraz do odbiorców usługi,

którą świadczysz niejako w zamian za materialne bogactwa bądź inne pożądane osiągnięcia. Zdobycie szacunku i sympatii innych ludzi w praktyce oznacza usunięcie wszystkich przeszkód, które dzielą Cię od osiągnięcia Twojego precyzyjnie określonego celu. Masz zatem bardzo konkretny powód, dla którego warto dbać o dobre relacje z ludźmi ze swojego otoczenia.

- e) Piąty akapit powinien zawierać konkretny spis metod i środków, za pomocą których zamierzasz wzmacniać i wykorzystywać siły duchowe pozostające do Twojej dyspozycji. Zobowiązanie może wskazywać dowolne metody, ale niezmiennie powinno oznaczać dla Ciebie powinność religijnego kultuowania pewnych nawyków mających na celu szersze i bardziej pozytywne wykorzystanie własnych mocy duchowych. Jeśli jesteś członkiem Kościoła, powinienes wzmacniać i pogłębiać kontakty ze swoimi doradcami w sprawach duchowych. Jeśli zaś nie należysz do żadnego Kościoła i nie utożsamiasz się z żadną tradycją religijną, powinienes koniecznie coś dla siebie znaleźć. Kościół zapewnia człowiekowi atmosferę duchowego pobudzenia, którego każdy z nas potrzebuje. Podobnie jak w każdej innej sferze relacji międzyludzkich, również i tu jesteśmy wynagradzani proporcjonalnie do wnoszonego przez nas wkładu. Największe korzyści z faktu przynależności do Kościoła osiąga się w związku z podejmowaną w jego ramach aktywnością. Zabierz się więc do pracy!

- f) Szósty akapit to miejsce na zobowiązanie do korzystania z prawa i jednoczesnego wypełniania obowiązku udziału we wszelkich wyborach, w których przysługuje nam prawo wyborcze. Dobrym obywatelem może być tylko ten, kto uczestniczy w wyborze rzetelnych i uczciwych urzędników. Skoro tak chwalony przez nas duch amerykańskości opiera się na założeniu utrzymania

wolności i demokracji w interesie wszystkich obywateli, to wszyscy obywatele muszą w pełni wywiązywać się ze swoich obowiązków i poprzez swój udział w wyborach przyczyniać się do powoływania do pełnienia funkcji publicznych ludzi uczciwych.

- g) Siódmy akapit to miejsce na konkretny i jednoznaczny opis nastawienia psychicznego do kwestii poprawy relacji z członkami rodziny. Zagadnienie to ma szczególne znaczenie w przypadku mężczyzn, którzy pełnią funkcję głowy rodziny. Jeśli mężczyzna właściwie odnosi się do swojej żony, to ona może mu znacząco pomóc w utrzymaniu i wykazywaniu odwagi. Powinna też stać się najważniejszym członkiem jego sojuszu umysłów — choć należy pamiętać, że jeśli nie podziela zamierzeń i celów męża, to może wyrządzić w tej sferze więcej szkody niż pożytku. Koniecznie należy zauważyć, że większość wybitnych przywódców w historii świata miała u swojego boku kobietę skłoną do harmonijnej współpracy. Połączenie umysłów męża i żony w stałej harmonii, zrozumieniu i wspólnocie celów pozwala przewyciężyć niemal każdą przeszkodę, która się może pojawić na ich drodze.
- h) W ósmym akapicie powinienes zobowiązać się — stanowczo i nieodwołalnie — do tego, aby nigdy nikogo nie pomawiać ani też nigdy nie wypowiadać się o nikim z pogardą, choćbyś nawet czuł po temu największą ochotę. Nie ma nic bardziej szkodliwego dla wzmacniania własnej duchowości niż nawyk plotkowania, obmawiania czy wręcz pomawiania ludzi. Ludzie sukcesu wyrzekają się tej paskudnej praktyki, która stanowi występki przeciwko własnej duszy i cios zadany Bezgranicznej Inteligencji.

WYBRANI BUDOWNICZOWIE AMERYKI KIERUJĄCY SIĘ
ZASADĄ PRECYZYJNEGO OKREŚLANIA CELU

W charakterze podsumowania tego rozdziału stosowne wydaje się przytoczenie krótkich opisów sylwetek niektórych spośród najlepiej znanych osobistości, które zasłużyły się dla amerykańskości takiej, jak my ją w tym pokoleniu pojmujemy. Dokonania tych ludzi jednoznacznie świadczą o tym, że rozumieją oni i stosują zasadę precyzyjnego określenia celu, bez której — co do tego nie ma żadnych wątpliwości — nie zdołaliby zasłużyć sobie na miejsce na tej wyjątkowej liście.

Henry Ford, wzór amerykańskiego przemysłowca, plasuje się wysoko we wszystkich kategoriach oceny filozofii sukcesu, ale najbardziej wyróżnia się, jeśli chodzi o nawyk działania w imię precyzyjnie określonego celu. Swoje dokonania w dziedzinie przemysłu, jak również swój majątek w dużej mierze zawdzięcza stosowaniu w szczególności tej — w większym stopniu niż jakiegokolwiek innej — zasady sukcesu. Pan Ford pozwolił inżynierom wprowadzać usprawnienia w samochodzie, ale pozostał wierny swojej pierwotnej filozofii biznesowej. Od samego początku swojej kariery w przemyśle Henry Ford uznawał za swój precyzyjnie określony cel wytwarzanie i sprzedaż niezawodnego, a przy tym niedrogiego samochodu. Nadal stawia sobie taki cel i nikt nie kwestionuje jego słuszności, ponieważ ta znajduje potwierdzenie w czterdziestoletnim paśmie sukcesów jego przedsięwzięcia.

Zanim Henry Ford przystąpił do produkcji samochodów, swoich sił w tej branży próbowało ponad dwustu innych ludzi, których nazwiska dziś mało kto już pamięta. Wielu z nich miało lepsze wykształcenie niż pan Ford, niemal wszyscy dysponowali w momencie rozpoczynania działalności większym kapitałem. Zabrakło im natomiast czegoś, czego potrzebowali bardziej niż tego kapitału, a mianowicie konkretnego i jednoznacznego PRECYZYJNIE OKREŚLONEGO CELU.

Thomas A. Edison zapisał się na kartach historii jako człowiek wybitny, ponieważ jego umysłowi przyświecał precyzyjnie określony cel. Miano wybitnego przynależy się każdemu, kto będzie konsekwentnie dążyć do wykonania zadania pomimo dziesięciu tysięcy porażek — tak jak to czynił Edison w swoich poszukiwaniach odpowiedniego żarnika do żarówki. Ludzie niewybitni zwykle wyrzekają się swoich pomysłów i rezygnują po jednej czy dwóch porażkach, a niektórzy po prostu prognozują niepowodzenie przedsięwzięcia i w ogóle nie podejmują walki.

Walter Chrysler jako młody człowiek wydał ostatnie pieniądze na samochód, żeby go zabrać do domu i rozebrać na części. Wymontował wszystkie nakrętki, śrubki i bolce. Wyjął tłoki i wał korbowy, oglądał dokładnie zawory i rozrząd. A potem — wszystko to złożył ponownie w jedną całość. Powtarzał tę czynność raz po raz, aż w końcu jego krewni zaczęli się obawiać, że postradał zmysły. Chrysler jednak wiedział, co robi. Wyzначył sobie precyzyjnie określony cel: zamierzał budować samochody. Przed rozpoczęciem działalności chciał jednak dowiedzieć się możliwie jak najwięcej na temat mechanicznej konstrukcji samochodu. Co jednak jeszcze ważniejsze, pragnął rozbudzić w swoim umyśle świadomość samochodu. Gdy w końcu przystąpił do działania i zaczął sam konstruować pojazdy, sławę i fortunę zdobył tak szybko, że znalazł się na ustach całego przemysłowego świata.

Mówi się, że człowiek może mieć wszystko, czego zapagnie, jeśli tylko wie dokładnie, czego chce i dostatecznie mocno mu na tym zależy. Stwierdzenie to wydaje się dość ogólnikowe, ale obserwacje dotyczące potęgi pomysłu zdają się potwierdzać jego prawdziwość. Wiele lat temu **Russell Conwell** zapagnął zdobyć dużą kwotę, która umożliwiłaby założenie college'u w Filadelfii. Sam nie miał pieniędzy i nie wiedział, do kogo zgodnie z prawdami starego świata należałoby się w tym celu zgłosić, więc w końcu nie miał innego wyjścia, jak zajrzeć „w głąb siebie”. Zdołał tak skutecznie wpłynąć na własny umysł, że zrodził się w nim pomysł,

który umożliwił mu zdobycie upragnionych pieniędzy. Pomysł, sam w sobie niezwykle prosty, pojawił się w postaci przeczucia, które oswładnęło go z taką siłą, że wyrwało go w nocy ze snu. Przeczucie zainspirowało Conwella do napisania wykładu, który zatytułował „Acres of Diamonds”. Doktor Conwell wygłaszał ten wykład tysiące razy, dzięki czemu w ciągu całego swojego życia uzyskał przychód przekraczający 4 miliony dolarów. Później jego przemyslenia zostały przedstawione w książce, która przez wiele lat utrzymywała się na listach bestsellerów — i nadal ukazuje się drukiem.

Gdy się czyta treść wykładu Conwella wydaną drukiem, wydaje się, że człowiek ten porusza kwestie zupełnie podstawowe i oczywiste, niewątpliwie jednak ma w sobie duchową siłę wielkiego entuzjasty i to właśnie za sprawą elementu duchowego zdołał tak skutecznie przeniknąć do serc odbiorców. Czy człowiek pisze książkę, wygłasza kazanie, czy konstruuje samochód, jeśli podczas realizacji tego dzieła w swobodny sposób korzysta z potęgi swojej duchowości, a przy tym dokładnie wie, co chce poprzez swoje działania osiągnąć, to ma zdecydowanie większe szanse na stworzenie arcydzieła. Praca na pół gwiazdka przynosi zawsze tylko połowicznie dobre rezultaty. Nastawienie psychiczne do pracy to kluczowy czynnik decydujący o jej jakości. Właśnie dlatego człowiek najlepiej radzi sobie z tym, co najbardziej lubi.

Frank Gunsaulus pragnął założyć college w Chicago. Początkowo nie miał na to żadnych funduszy, nie miał też wpływowych przyjaciół, którzy mogliby mu zapewnić dopływ pieniędzy, w związku z czym — podobnie jak doktor Russell Conwell — zwrócił się ze swoimi potrzebami w głąb siebie. Na realizację swojego przedsięwzięcia potrzebował sumy 1 miliona dolarów, ogromnej jak na młodego i nikomu nieznanego duchownego, który na dodatek działa w pojedynkę. Niezbadane są jednak wyroki boskie...

Pastor Gunsaulus tak bardzo pragnął zgromadzić swój milion dolarów, że zdołał wzbudzić w sobie ogromną determinację. Początkowo nie miał nic poza pomysłem wynikającym z precyzyjnie określonego celu, ale usiadł w swoim gabinecie i zaczął skupiać się na tym, w jaki sposób i jakimi środkami mógłby pozyskać ogromne pieniądze, których potrzebował. Zajmował się tą kwestią nieprzerwanie przez ponad trzy godziny. Oczekiwał od swojego podświadomego umysłu, że ten zwróci się do Bezgranicznej Inteligencji — wiedział bowiem, że kryje się w niej potężna moc zdolna zapewnić mu pieniądze bądź cokolwiek innego, czego zapragnie lub będzie potrzebować, i zdolna także podpowiedzieć mu plan na zdobycie niezbędnych środków. Gunsaulus zaprzął swój zdyscyplinowany umysł do szybkiej i precyzyjnej pracy. Zdyscyplinowany umysł zresztą zawsze tak pracuje.

Odpowiedź nadeszła w ciągu zaledwie kilku godzin. On sam twierdził, że pojawiła się w jego głowie jakby znikąd. Pomysł zakładał wygłoszenie kazania, które pastor zatytułował „What I Would Do with a Million Dollars” („Na co bym przeznaczył milion dolarów”). Gunsaulus zamieścił w chicagowskich gazetach ogłoszenie, że następnego dnia zamierza wygłosić kazanie na taki właśnie temat. Ogłoszenie zainteresowało magnata branży mięsnej, nieżyjącego już Philipa D. Armoura. Wiedziony być może ciekawością, a być może czym innym — bo pastor Gunsaulus widział w tym dziwnym zbiegu okoliczności skutki działania innego, bardziej opatrnościowego czynnika — przemysłowiec postanowił wysłuchać tego kazania.

Po zakończeniu kazania pan Armour wstał i ruszył przez środek głównej nawy w kierunku pulpitu pastora. Ku zdumieniu zgromadzonych wiernych podszedł do młodego kaznodziei i uściśnął mu dłoń, a potem powiedział: „Kazanie zrobiło na mnie wielkie wrażenie. Proszę przyjść jutro do mojego biura, to dam panu czek na milion dolarów, których tak bardzo pan pragnie”. Przemysłowiec rzeczywiście podarował pastorowi pieniądze,

a Gunsaulus sfinansował z nich powstanie Armour Institute of Technology, jednej ze znanych uczelni Środkowego Zachodu.

Gunsaulus opowiadał o tym, jak postanowił szukać metody zaspokojenia swoich potrzeb wśród własnych zasobów duchowych. „Zanim wszedłem na mównicę, aby wygłosić to kazanie — wyjaśniał — udałem się do łazienki, wyłączyłem światło, ukląknę i modliłem się przez całą godzinę, żeby to moje kazanie przyniosło mi upragniony milion dolarów. Nie próbowałem sugerować Bogu, skąd miały się wziąć te pieniądze. Prosiłem tylko, żeby mnie pokierował do właściwego źródła. Gdy wchodziłem na mównicę, ogarnęło mnie wielkie poczucie pewności. W tym momencie czułem się tak, jak gdybym już te pieniądze miał”.

Z dalszych porównań relacji pastora Gunsaulusa i pana Armoura wynika rzecz zdumiewająca. Okazuje się mianowicie, że pan Armour przeczytał ogłoszenie w gazecie i postanowił pójść i wysłuchać kazania dokładnie w momencie, gdy Gunsaulus oddawał się modlitwie w swojej łazience. „Ogarnęło mnie — relacjonował Philip D. Armour — dziwne uczucie, które kazało mi wstać i iść wysłuchać tego kazania”.

Tego typu doświadczenia mają w sobie coś absolutnie niesamowitego, zwłaszcza jeśli ktoś zna zasady sukcesu i ma poważne powody, aby wierzyć w tego typu doniesienia. Wcale nie tak rzadko się zdarza, że ktoś szuka i szuka sposobu na zaspokojenie swoich potrzeb, a w końcu po długim czasie przekonuje się, że istnieje tylko jeden sposób na to, aby uzyskać dostęp do niezbędnych zasobów — trzeba mianowicie odwołać się do jedynej rzeczy, nad którą człowiek ma pełną kontrolę, czyli do potęgi własnego umysłu. To właśnie w nim tkwi źródło wszelkiego bogactwa, spełnienie wszelkich pragnień i rozwiązanie wszystkich problemów — a mimo to często traktujemy to źródło jako ostatnią deskę ratunku i korzystamy z niego dopiero wtedy, gdy na skutek kolejnych rozczarowujących prób zaspokojenia wszelkich potrzeb nasza duchowa moc znajduje się w stanie niemal całkowitego wyczerpania.

Młody Norweg **Knut Hamsun** poświęcił dwadzieścia lat swojego życia, żeby znaleźć sobie miejsce na świecie. Pragnął odnieść sukces, wypełniając jakieś powołanie, ale nic mu nie wychodziło. Chwytał się najróżniejszych mało ambitnych zajęć, pozwalając się przestawiać z miejsca na miejsce. W końcu udało mu się zdobyć posadę tramwajarza w Chicago. Utrzymał tę pracę przez cztery tygodnie, ale potem został dyscyplinarnie zwolniony. Od przełożonego, który go o tym poinformował, Hamsun usłyszał, że brakuje mu rozumu nawet do tego, aby zbierać drobniaki od ludzi pragnących zostawić mu resztę. Hamsun poczuł się dotknięty i w końcu postanowił zrobić coś, dzięki czemu wreszcie mógłby uciec od biedy. Usiadł przy chodniku i przez kilka godzin medytował. Choć z początku robił to nieświadomie, zaczął w ten sposób stosować zasadę precyzyjnie określonego celu. Doszedł do wniosku, że być może jest największym nieudacznikiem świata, ale w takim razie mógłby napisać książkę i opisać w niej uczucia człowieka cieszącego się tym wątpliwym zaszczytem. Zatyłował ją *Głód*. Wkrótce potem ukazało się jego najważniejsze dzieło, *Błogosławieństwo ziemi*. Ten sukces literacki przyniósł mu Nagrodę Nobla, a wraz z nią kwotę 25 tysięcy dolarów. Resztę życia spędził w swojej ukochanej Norwegii, przyjmując kolejnych wydawców pukających do jego drzwi. On również, po wyczerpaniu wszelkich innych możliwości, zwrócił się w głąb siebie. Znalazł tam zasobną kopalnię złota, z której istnienia nawet nie zdawał sobie sprawy.

Milo C. Jones z Wisconsin dwukrotnie doznał paraliżu, w związku z czym był całkowicie unieruchomiony. Wcześniej pracował na roli i z trudem zarabiał na życie. Za sprawą tragedii, która mu się przytrafiła, nie mógł się już dłużej tym zajmować. Z braku jakiegokolwiek innej możliwości zajął się w głąb siebie, odkrył własny umysł i zaczął z niego korzystać. Leżąc na wznak na plecach, wydawał polecenia rodzinie, a ta wcielała w życie plan, który jemu objawił się w postaci „przecucia” już po tym, jak doznał paraliżu. Pomyśl był prosty. Chodziło w nim o to, aby uprawiać

kukurydzę i hodować świnie, a następnie przetwarzać ziarno i mięso na kielbasę. Produkt został wprowadzony na rynek pod nazwą „Little Pig Sausage”. W ciągu kilku lat, jeszcze za życia Milo C. Jonesa, rodzina zarobiła na tym przedsięwzięciu ponad milion dolarów, a firma obsługiwała klientów na terenie całych Stanów Zjednoczonych.

Jakże to niesamowite, że dopiero w skrajnych okolicznościach człowiekowi udaje się odkryć potęgę swojego umysłu — że drogę do tego odkrycia toruje mu dopiero niedola lub porażka. Milo C. Jones odkrył swoją duchową moc dopiero wtedy, gdy pogrążył się w rozpacz. Zaczął czerpać z tego zasobu tylko dlatego, że już nic mu innego nie pozostało. Autorowi niniejszej książki powiedział, że przed chorobą nigdy nawet nie przyszło mu do głowy, aby próbować rozwiązywać problemy poprzez odwołanie się do potencjału własnego umysłu. Polegał na sile swoich rąk i nóg, mimo że dzięki nim był w stanie zarobić co najwyżej kilka dolarów. Bogaty potencjał swojego ducha tymczasem całkowicie ignorował.

James J. Hill zbudował Great Northern Railroad i osiągnął wielki sukces właśnie dzięki precyzyjnemu określeniu celu. Awans ze stanowiska podrzędnego operatora telegrafu na fotel dyrektora całego systemu kolejowego dokonywał się w ramach systematycznego planu, a postęp w jego realizacji w żadnym momencie nie opierał się na szczęśliwym zbiegu okoliczności.

Ileż zatem minie czasu, zanim się wreszcie przekonamy, że ludzie rozstępują się na boki, żeby zrobić przejście dla kogoś, kto dokładnie wie, dokąd zmierza, i kto swoim zachowaniem daje wszem i wobec do zrozumienia, że dąży do swojego celu z wielką determinacją? Tak to przecież jest. Sam możesz się o tym przekonać. Wyjdź na zatłoczoną ulicę i idź przed siebie powoli, krokiem niepewnym, jak gdybyś nie wiedział, dokąd zmierzasz, z niezdecydowaniem na twarzy... Przekonasz się, że ludzie będą Cię bezceremonialnie spychać na bok. Potem zmień taktykę. Przyspiesz kroku, spójrz prosto przed siebie i patrz z determinacją w oczach. Szybko

się przekonasz, że ludzie zaczął Ci się usuwać z drogi, żeby Cię przepuścić. Każdy tłum się rozstąpi, żeby zrobić miejsce dla człowieka, który zdecydowanie zmierza w jakimś kierunku i którego poczynania jednoznacznie świadczą o tym, że oczekuje wolnego przejścia.

Zatłoczona ulica to jednak nie jedyne miejsce, w którym człowiek zmierzający do precyzyjnie określonego celu może liczyć na taką reakcję. Każdy sprzedawca — bez względu na to, co sprzedaje — doskonale wie, że nastawienie psychiczne ma kluczowe znaczenie dla powodzenia transakcji. Sprzedawca, który w kontakcie z nabywcą wykazuje zwątpienie, przenosi swoje nastawienie na klienta, ten zaś je podchwytuje, dopasowuje się do niego i podejmuje w kwestii zakupu decyzję odmowną. Powszechnie wiadomo, że sprzedawca, który wie, czego chce i z determinacją do tego dąży, jest w stanie w ciągu roku sprzedać ludziom bezwartościowe kartki papieru za wiele milionów dolarów. Równie oczywiste wydaje się to, że wielu sprzedawców — mimo że oferuje produkt o niewątpliwiej przydatności i wartości — wraca do domu pod koniec dnia z pustymi rękami, ponieważ brak im tej determinacji i pewności siebie.

Precyzyjnie określony cel to siła nie do odparcia — bez względu na to, do czego ta siła ma zostać wykorzystana.

Czytając książkę **Thomasa Paine’a**, trafiłem na niezwykle ciekawe stwierdzenie: „Zdecydowanie najprzydatniejsza wiedza pojawiła się w mojej głowie za sprawą medytacji i rozmyślań”. Taka deklaracja padła z ust człowieka, którego uważa się za jedną z najważniejszych sił sprawczych rewolucji amerykańskiej.

Na etapie pracy nad filozofią indywidualnego sukcesu miałem wielki zaszczyt przez trzy i pół roku współpracować z **Andrew Carnegie’em**, a także pracować z wybitnym naukowcem **dr. Elmerem R. Gatesem** z Chevy Chase w stanie Maryland. Od tego drugiego dowiedziałem się, że większość zgłoszonych przez niego wniosków patentowych dotyczyła wynalazków stworzonych w duchu precyzyjnie określonego celu.

Wspomniane odkrycia — niektóre dotyczące kwestii zupełnie podstawowych — zostały poczynione w sposób następujący. Otóż doktor Gates siadał przy biurku w ciemnym, dźwiękoszczelnym pomieszczeniu i skupiał się na tym, co już wiedział na temat opracowywanego właśnie wynalazku. Siedział i czekał, aż jego umysł zacznie mu podsyłać nowe informacje, a następnie włączał światło i zapisywał wszystko, co mu przyszło do głowy. Zarabiał zatem na życie takim „wysiadywaniem” pomysłów — kilka spośród największych amerykańskich korporacji płaciło mu pewną stałą stawkę godzinową bez względu na to, czy udało mu się uzyskać jakiś konkretny rezultat, czy nie.

Powyższy opis przedstawia prawdę na temat pracy wybitnego naukowca. Fundament tej metody stanowi precyzyjnie określony cel, a postęp osiąga się poprzez skupienie umysłu.

Jakże to smutne, że większość z nas znaczną część swojego życia poświęca na poszukiwanie pomysłów czy planów, dzięki którym coś wielkiego moglibyśmy osiągnąć — zupełnie nie zdając sobie sprawy, że klucz do tego sukcesu tkwi w naszym umyśle. Aby zacząć korzystać z tego nieskończonego źródła mocy, wystarczy przejąć kontrolę nad własnym umysłem i zacząć go wykorzystywać. Mieszkańcy Ameryki mają pod dostatkiem surowców naturalnych. Korzystamy też z wolności i swobody, jaką nie cieszy się nikt inny na świecie. Mamy do dyspozycji niezagospodarowane bogactwa najróżniejszej natury. Mamy świetne instytucje edukacyjne i biblioteki, za pośrednictwem których każdy, kto tylko zechce, może zyskać dostęp do najcenniejszej wiedzy zgromadzonej przez człowieka. Mamy najświetniejszy system przemysłowy na świecie. Mamy możliwość wykazywania się inicjatywą w każdym zawodzie, w zakresie każdego powołania. Nasza tradycja religijna zapewnia nam nieograniczoną i pełną swobodę sprawowania kultu. Najogólniej więc rzecz biorąc, mamy dziś wszystko oprócz precyzyjnego zrozumienia potencjału naszego umysłu. Tymczasem brak takiego zrozumienia to właśnie to, czego najbardziej

brak ludziom — choć, być może paradoksalnie, to akurat można zdobyć i wykorzystywać bez żadnych nakładów materialnych, wyłącznie własnym wysiłkiem.

Odpowiedzialność za wykorzystanie wiedzy zawartej w tym rozdziale spoczywa więc teraz tylko na Tobie. Dziewięć pozytywnych, dynamicznych i inspirujących słów ma bezpośredni związek z tym, na ile skutecznie uda Ci się przyswoić sobie i wykorzystywać zasady przedstawione w wyłożonych tu lekcjach. Te słowa to „precyzja”, „decyzja”, „determinacja”, „wytrwałość”, „odwaga”, „nadzieja”, „wiera”, „inicjatywa” i „konsekwencja”. Konsekwentnie powtarzaj więc słowa, w których zawiera się treść Twojego precyzyjnie określonego celu. Niech ten Twój cel stanie się treścią Twojej życiowej obsesji. Myśl o nim w każdej wolnej chwili i każdego dnia staraj się zrobić coś, co choćby nawet w najmniejszym stopniu przybliżało Cię do osiągnięcia Twojego celu. Samo powtarzanie precyzyjnie wyznaczonego celu nie wystarczy. Możesz go sobie powtarzać do końca życia i nic nie osiągnąć, jeśli równocześnie nie zaczniesz działać, działać i jeszcze raz działać. W życiu liczy się bowiem nie to, co się wie, tylko to, co się robi.

Powinieneś czym prędzej przystąpić do pracy, nawet jeśli brak Ci odpowiednich narzędzi, kapitału czy znajomości niezbędnych do osiągnięcia Twojego precyzyjnie określonego celu. W pewnym momencie stwierdzisz z zaskoczeniem, że oto nagle masz do dyspozycji jeszcze lepsze narzędzia.

Pamiętaj, że nikt nie jest nigdy w pełni gotowy na żadne przedsięwzięcia. Zawsze czegoś brakuje. Zawsze się wydaje, że moment nie jest idealny. Człowiek sukcesu nie czeka na idealny moment, tylko zaczyna działać od razu. Kolejne zakręty pokonuje w miarę, jak się do nich zbliża. Nie martwi się na zapas przeszkodami, które może napotkać za zakrętem, a których na razie nie widzi. Człowiek, który czeka, aż uda mu się zgromadzić cały niezbędny sprzęt, ma niewielkie szanse na sukces, ponieważ cały sprzęt rzadko kiedy udaje się zgromadzić.

Disraeli, bodaj najwybitniejszy z brytyjskich premierów, zapytany o tajemnicę sukcesu w walce z najpotężniejszymi wrogami, którzy usiłowali go zniszczyć, powiedział: „Tajemnica sukcesu tkwi w trwałości celu”. Ta myśl zdaje się doskonale pasować na zakończenie rozdziału poświęconego precyzyjnie określönemu celowi.

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 

W 1908 roku pewien młody człowiek przeprowadził wywiad z miliarderem i przemysłowcem Andrew Carnegiem. Carnegie poprosił wówczas dziennikarza o przeprowadzenie wywiadów z przeszło 500 osobami sukcesu. Młody reporter podjął wyzwanie i wykonał zadanie, co zajęło mu ponad 20 lat. W ten sposób powstał materiał, który przeobraził się w pierwszy obszerny traktat naukowy poświęcony zagadnieniu osobistego sukcesu. Tym młodym reporterem był Napoleon Hill, autor *Myśl i bogać się*, najczęściej czytanej i najbardziej cenionej książki motywacyjnej XX wieku.

Publikacja ta składa się z wybranych tekstów zaczerpniętych z serii lekcji dotyczących sukcesu, opracowanych przez Hilla w 1941 roku. Lekcje te autor nazwał „intelektualnym dynamitem”. Zawarte w nich treści okażą się przydatne każdemu, kto pragnie wykorzystywać swój osobisty potencjał. Okazuje się, że takie zasady jak „precyzyjnie zdefiniowany cel”, „zasada sojuszu umysłów” czy „gotowość do podejmowania dodatkowego wysiłku” zachowały świeżość i aktualność. Dzięki lekturze tej książki i przeniesieniu lekcji Hilla na praktyczny grunt, każdy może wyruszyć w drogę prowadzącą do pełnego wykorzystania swojego potencjału.

Ważniejsze zagadnienia:

„Filary amerykańskości” i filozofia indywidualnych osiągnięć

Precyzyjne określanie celu

Dziewięć podstawowych pobudek człowieka

Stosowanie zasady sojuszu umysłów

Podejmowanie dodatkowego wysiłku

NAPOLEON HILL (1883 – 1970)

był amerykańskim pisarzem, prekursorem literatury osobistego sukcesu.

W swoich pracach koncentrował się nad mocą własnych przekonań i ich rolą w odnoszeniu sukcesów. Był doradcą dwóch prezydentów USA: Woodrowa Wilsona i Franklina Delano Roosevelta. Autor formuły dojścia „od biedy do dostatku”, zwanej filozofią sukcesu. Doskonalił ją przez kilkanaście lat, starając się ustalić, co decyduje o osiągnięciach, i w jaki sposób przeciętny człowiek może odnieść sukces. Jego książki wciąż są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

onepress



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



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

książkiklasybusiness

Sprawdź nasze szkolenia!



www.szkolenia.helion.pl

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-4108-1



9 788328 341081

Cena: 39,90 zł