

NAPOLEON HILL

**JAK
ZMOTYWOWAĆ
UMYSŁ
DO DZIAŁANIA**

**WEDŁUG
NAPOLEONA
HILLA**

**POZOSTAŃ NA WŁAŚCIWEJ ŚCIEŻCE
I OSIĄGNIJ SWOJE CELE**

onepress
POWER

Tytuł oryginału: Napoleon Hill's How to Create a Motivated Mindset:
Stay on the Path to Purpose and Achieve Your Goals

Tłumaczenie: Edyta Ładuch

ISBN: 978-83-289-1541-1

How to Create a Motivated Mindset

Copyright © 2024

By the Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A.

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

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

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

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

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

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)



SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	5
Rozdział 1. Pozytywny wpływ entuzjazmu	11
Rozdział 2. Czynniki niszczące entuzjazm	39
Rozdział 3. Pielęgnowanie pozytywnego nastawienia	61
Rozdział 4. Różnica między życzeniem a wiarą	83
Rozdział 5. Wiara	99
Rozdział 6. Pokonywanie własnych lęków	119
Rozdział 7. Lekcja fizyki jądrowej	143
Rozdział 8. Samodyscyplina	163
Rozdział 9. Kontrola umysłu	195
O Napoleonie Hillu	213



ROZDZIAŁ 1.

Pozytywny wpływ entuzjazmu

Angielski pisarz Henry Chester wygłosił kiedyś wspaniałą przemowę na temat entuzjazmu:

Entuzjazm jest jednym z największych atutów człowieka. A swoim znaczeniem przewyższa wartość pieniędzy, władzy i wpływów. Jeden entuzjasta potrafi przekonać i zdominować grupę, którą bogactwo zbudowane rękoma całej armii robotników mogłoby co najwyżej zaintrygować. Entuzjazm depcze uprzedzenia i sprzeciwy, gardzi beczynnością, szturmem zdobywając cel i niczym lawina pochłaniając wszelkie przeszkody. To ni mniej, ni więcej jak wiara w działanie.

Wiara i inicjatywa, należycie połączone w jedno, usuwają niebotyczne bariery i osiągają to, co uznać można za niesłychane i niebywałe. Roznieć płomyk entuzjazmu w swojej fabryce, w biurze lub w gospodarstwie rolnym i noś go w sobie, w swojej postawie i postępowaniu, a nim się obejrzysz, rozprzestrzeni się on i obejmie każde włókno Twojej działalności, przynosząc

wzrost produkcji i spadek kosztów, radość, przyjemność i satysfakcję Twoich pracowników, prawdziwe, zdrowe życie oparte na spontaniczności i niesamowitych wynikach przynoszących ogromne zyski.

Tak, entuzjazm wpływa na istotę ludzką niczym ogień na kocioł parowy. Skupia siły umysłu i popycha je do działania, dodając im skrzydeł.

Entuzjazm rodzi się z motywu!

Wszyscy filozofowie i myśliciele wiedzą, że entuzjazm dodaje znaczenia wypowiedziom i zmienia znaczenie czynów. Niektórzy z nich odkryli również, że obdarza on mocą myśli i słowa. Entuzjazm niewątpliwie rodzi się z motywu!

Daj człowiekowi płonące pragnienie osiągnięcia jakiegoś celu i stojący za tym pragnieniem konkretny motyw, a oto płomień entuzjazmu momentalnie w nim zapłonie i natychmiast popchnie go do działania.

Amerykański eseista i filozof Ralph Waldo Emerson powiedział kiedyś:

Słyszałem niegdyś od doświadczonego adwokata, że nie obawia się wpływu, jaki miałby na ławę przysięgłych obrońca, który nie wierzyłby całym sercem w wygraną swojego klienta. Jeśli nie ma on w sobie wiary, to mimo wszystkich jego starań ławnicy to dostrzegą

i przesiąkną jego niewiarą. Odpowiada to prawu, zgodnie z którym dzieło sztuki, lub jakikolwiek inny wytwór, wprawia nas, odbiorców, w ten sam stan umysłu, w jakim znajdował się artysta, gdy je tworzył. Tego, w co nie wierzymy, nie możemy właściwie wyrazić, choćbyśmy w nieskończoność powtarzali te same słowa.

Emerson stwierdził fakt, który każdy, kto oddaje się uważnej obserwacji, bez problemu by dostrzegł, nie wyjaśnił jednak przyczyny takiego porządku rzeczy. Bo jak ławnicy wyczuwają niewiarę prawnika, skoro stoi ona w opozycji do jego słów? Dlaczego ignorują słowa, podczas gdy coś silniejszego dociera do nich i wpływa na ich umysł? Czym jest to „coś” i co świadczy o jego działaniu?

Odpowiedzi na te pytania udzielił płodny wynalazca dr Elmer R. Gates już ponad trzydzieści lat temu, kiedy wykazał, że każdy mózg działa zarówno jako stacja nadawcza, jak i odbiorcza wobec wibracji myśli. Taka wysoce emocjonalna myśl, którą entuzjazm bez wątpienia jest, przenika umysły wszystkich osób w jej zasięgu, tym samym ujawniając prawdziwą naturę naszych intencji, nawet jeśli mogą one nie współgrać z wypowiedzanymi przez nas słowami.

Oto co zdradził Orison Swett Marden, pisarz i założyciel magazynu „Success”:

Zdolność do marzeń nie została nam dana po to, by z nas zadrwić. Kryje się za nią coś głębszego. Za naszymi słusznymi pragnieniami skrywa się coś istic boskiego. Pragnienia, które mają w sobie ten boski czynnik, to nie rzeczy, których pragniemy, lecz ich

nie potrzebujemy; nie są to pragnienia, które zmieniają się w jabłko z Sodomy, które po zjedzeniu zostawia w ustach tylko proch; są to słuszne pragnienia duszy, aby realizować ideały, tęsknotę za pełnym, całkowitym wyrażeniem siebie, za czasem i okazją do utkania wzoru ukazanego w momencie naszego największego przeistoczenia.

Dr Marden mógł równie dobrze powiedzieć „w momencie naszego największego entuzjazmu”, bo właśnie to miał na myśli. „Nasze nastawienie, pragnienie serca” — wyjaśnił — „jest naszą nieskończoną modlitwą, na którą odpowiada nam sama Natura. Przyjmuje ona za pewnik, że pragniemy tego, do czego zmierzamy, i pomaga nam to osiągnąć”. Równie dobrze mógłby to wyrazić słowami: „Przyjmuje ona za pewnik, że pragniemy tego, do czego jesteśmy najbardziej entuzjastycznie nastawieni”.

Dr Marden dodał też: „Ludzie rzadko zdają sobie sprawę z tego, że ich pragnienia są ich nieskończoną modlitwą — nie modlitwą umysłu, lecz serca — która zawsze zostaje wysłuchana. Większość ludzi nawet w połowie nie uświadamia sobie tego, jak świętą rzeczą jest słuszny cel. Czym jest ten odwieczny, wewnętrzny impuls, który pcha nas do działania, który sprawia, że pniemy się coraz wyżej? To impuls (entuzjazm) drzemiącej w nas wielkiej siły, która nieustannie popycha nas do robienia wszystkiego, co w naszej mocy, i nie akceptuje bylejakości”.

Tak, dr Marden miał na myśli entuzjazmie, gdy mówił o „drzemiącej w nas wielkiej sile, która nieustannie popycha nas do robienia

wszystkiego, co w naszej mocy”. Nawiązuje do tego intensywnego uczucia, zwanego palącym pragnieniem, bez którego słowa nie brzmią przekonująco, czyny nie robią wrażenia, a działania nie osiągaają wyznaczonego celu.

*Bez płonącego pragnienia słowa nie brzmią
przekonująco, czyny nie robią wrażenia,
a działania nie osiągaają wyznaczonego celu.*

Lillian Whiting, pisarka zajmująca się rolą kobiet w rozwoju społeczeństwa, uchwyciła ducha i znaczenie entuzjazmu: „Nikt nie odnosi sukcesu, dopóki jego życie nie staje się kompletne. Takie życie składa się z aktywnej energii, entuzjazmu i radości. To codzienny zachwyt nad życiem. To przyjemność budzenia się każdego ranka i witania go z uśmiechem. To uświadomienie sobie jedności całej ludzkości w prawdziwym duchowym współodczuwaniu”.

Angielski poeta Philip James Bailey rozumiał siłę entuzjazmu:

Miarą naszego życia są czyny, nie lata; myśli,
nie oddechy;
Odczucia, a nie liczby na tarczy zegara.
Winniśmy liczyć czas uderzeniami serca.
Ten żyje najbardziej,
Kto myśli najwięcej, czuje najszlachetniej,
działa najlepiej.

Tak, to prawda, a człowiek, który „czuje najszlachetniej, działa najlepiej”, gdy tchnienie entuzjazmu popycha go do wyznaczonego celu.

Wpływowy angielski intelektualista Leigh Hunt doskonale rozumiał znaczenie entuzjazmu, gdy twierdził, że: „Istnieją dwa światy: świat, który możemy zmierzyć za pomocą miarki i reguły, oraz świat, który mierzymy odczuciami serca i wyobraźnią”.

Johann Fichte, niemiecki filozof, ujawnił swoje głębokie zrozumienie siły entuzjazmu w niniejszych słowach:

Moja filozofia czyni życie, czyli system odczuć i pragnień, najistotniejszym, a wiedzę pozostawia jedynie w roli obserwatora. Ten system odczuć jest w naszych umysłach czymś niepodważalnym, czymś, co nie podlega dyskusji, czymś, o czym wiemy z intuicji, a z rozumowania i argumentów, które można przyjąć lub odrzucić wedle uznania. Taka bezpośrednia wiedza istnieje naprawdę. I tylko ona może wprowadzić życie w ruch, ponieważ to z życia się zrodziła.

Starożytny rzymski dramaturg Terencjusz rozpoznał siłę entuzjazmu, stwierdzając, że: „Łatwo wierzyć w to, na co żywi się szczerą nadzieję”. A James A. Garfield, były prezydent Stanów Zjednoczonych, wyraził podobną myśl słowami: „Jeśli zmarszczki muszą być wypisane na naszych czołach, niech nie będą one wypisane na naszych sercach. Dusza nie powinna się starzeć”. Miał świadomość, że serce jest domem dla entuzjazmu, źródłem wszelkich emocji, ostoją wszelkiej indywidualnej siły wyrazu.

*Moc entuzjazmu przekształca przeciwności losu,
niepowodzenia i chwilowe porażki w wiarę
popartą działaniem.*

Entuzjazm jest mocą, dzięki której przeciwności losu, niepowodzenia i porażki mogą przekształcić się w wiarę podpartą działaniem. Jest to bodaj najbardziej niesamowita prawda, widoczna w filozofii indywidualnych osiągnięć, ponieważ uświadomienie sobie, że smutek i przeciwności losu mogą przekształcić się w napędzający nas do działania entuzjazm, o tak wielkiej sile, że zdoła umożliwić nam przezwyciężenie wszelkich trudności, to coś naprawdę niesamowitego.

Osoby zaznajomione z metafizyką wiedzą z pewnością, że dla tych, którzy wedle własnego uznania potrafią aktywować swój entuzjazm, rzeczywistość nie ma żadnego znaczenia i że kształtuje się ona tak, aby jak najlepiej dopasować się do stanu ich umysłu, niczym spływająca z gór woda w odpowiedzi na prawo grawitacji.

Metafizyk wie, że śmierć drogiego przyjaciela lub ukochanej osoby nie musi nieść ze sobą jedynie rozpacz, ale może też służyć jako inspiracja do szlachetnych wysiłków i głębszego zastanowienia, dzięki zasadzie przeobrażenia emocji.

*Moc myśli jest jedną z najważniejszych,
nierozwiązanych tajemnic naszego świata!*

Myśl jest przejawem energii, a jej moc jest równie potężna, gdy wyraża się ją w negatywnej, jak i w pozytywnej formie. Dlatego energia myśli używana do wyrażania wielkiego smutku, straty lub rozczarowania może się przeobrazić w coś pozytywnego i służyć jako inspiracja do szlachetnych wysiłków.

Przeobrażenie w całości opiera się na kontroli emocji, stąd konieczność przyswojenia nawyku dobrowolnego wyrażania entuzjazmu.

Istnieje tylko jeden rodzaj energii myśli, można jej jednak nadawać wiele form, zarówno negatywnych, jak i pozytywnych, lub połączenie obu.

Bazując na tym prostym założeniu, z łatwością możemy zauważyć, że każdą negatywną emocję można zmienić w korzystne, pozytywne uczucie. W tej technice skrywa się najgłębsze zastosowanie dla entuzjazmu, będącego niezbędnym elementem zmotywowanego myślenia.

Entuzjazm napędza myśli!

Energia przynosząca nam smutek może przekształcić się i przynieść nam radość twórczego działania w związku z naszym sprecyzowanym celem lub jakimś innym, mniej istotnym zamiarem. W kontekście takiej przemiany z pomocą przychodzi nam samodyscyplina, ponieważ to ona może przekształcić smutek w radość.

Kilka korzyści płynących z kontrolowanego entuzjazmu

Kontrolowany entuzjazm:

- zwiększa moc myśli, a tym samym rozbudza wyobraźnię;
- oczyszcza umysł z negatywnych emocji, przekształcając je w pozytywne i w ten sposób torując drogę ku wierze;
- nadaje głosowi przyjemną, przekonującą barwę;
- sprawia, że działanie przestaje być trudem i znojem;
- zwiększa atrakcyjność osobowości;
- rozbudza pewność siebie.

Gdy entuzjazmowi towarzyszy odpowiednie działanie, to:

- ma on duże znaczenie w przeobrażaniu negatywnych emocji w pozytywne;
- zapewnia niezbędną siłę naszym pragnieniom, tym samym wpływając na podświadomą część umysłu, aby działała ona zgodnie z naszymi pragnieniami;
- wzbudza entuzjazm u innych, ponieważ jest on równie zaraźliwy jak odra czy krztusiec.

Entuzjazm jest głównym czynnikiem przekształcającym osobę „przyjmującą zamówienie” w najlepszego sprzedawcę. Pamiętaj, że godny tego tytułu sprzedawca to taki, który potrafi niczym na zawołanie aktywować swój entuzjazm i utrzymać go tak długo, jak tylko sobie życzy.

Entuzjazm usuwa nudę z wystąpień publicznych, tworząc harmonijne połączenie między mówcą a jego publicznością. Jest to zatem niezbędna cecha każdego, kogo profesja opiera się na słowie mówionym. Entuzjastyczny mówca z łatwością przejmuje kontrolę nad swoją publicznością.

Entuzjazm nadaje blasku wypowiedzanym słowom i sprawia, że zapadają one w pamięć. Jest on rodzajem promieniowania wydobywającego się ze środka i ściśle wiąże się z nieskończoną inteligencją, a przynajmniej jest do niej dostrojony.

Jednak do najważniejszych funkcji entuzjazmu można zdecydowanie zaliczyć możliwość przekształcania negatywnych emocji w pozytywne oraz przygotowanie umysłu do rozwoju i wyrażania wiary. W porównaniu z nimi inne funkcje entuzjazmu zdają się mało istotne.

*Entuzjazm przekształca negatywne emocje
w pozytywne, przygotowując zmotywowany
umysł do rozwoju i wyrażania wiary.*

Entuzjazm napędza myśli! Jeśli jest wystarczająco silny, dosłownie zmusza do działania zgodnie z naturą motywu, który go zainspirował.

Jak rozwinąć zdolność rozbudzania entuzjazmu?

Precyzyjne myślenie to metoda działania, dzięki której emocje serca i rozumowanie umysłu mogą połączyć się w takich proporcjach, jakie są w danej chwili potrzebne. Entuzjazm jest zatem istotnym czynnikiem takiego myślenia.

By rozwinąć zdolność rozbudzania entuzjazmu, musisz podjąć następujące kroki:

- Przyjąć sprecyzowany cel i konkretny plan jego realizacji, a następnie od razu, bez odkładania na później, przystąpić do działania.
- Poprzeć cel obsesyjnym pragnieniem (motywem wzbudzającym entuzjazm) jego osiągnięcia. Niech to pragnienie stanie się *pragnieniem płonącym*! Podsycaj je i pozwól mu bez ograniczeń płonąć w Twoim umyśle. Co wieczór zabieraj je ze sobą do łóżka i wstawaj wraz z nim co rano. Niech stanie się ono podstawą wszystkich Twoich modlitw.
- Zapisać jasną deklarację zarówno sprecyzowanego celu, jak i planu, który ma Cię doń doprowadzić, wraz z deklaracją tego, co zamierzasz z siebie dać w zamian za jego osiągnięcie.
- Postępować zgodnie z wyznaczonym planem, z wytrwałością opartą na całym entuzjazmie, jaki potrafisz z siebie wykrzesać, pamiętając, że słaby plan stosowany wytrwale jest lepszy niż świetny plan stosowany sporadycznie i bez entuzjazmu.

- Trzymać się jak najdalej od „zabójców radości” i zagorzałych pesymistów. Ich wpływ jest zabójczy. Zastąp ich optymistami i nie wspominać o swoich planach tym, którzy nie dzielają w pełni Twojego entuzjazmu.
- Pamiętać, że jeśli przyniesie Cię przejściowa porażka, musisz z uwagą przeanalizować swój plan i, jeśli zajdzie taka potrzeba, wprowadzić do niego zmiany, ale w żadnym wypadku nie zmieniać swojego głównego celu tylko dlatego, że przytrafiło Ci się małe potknięcie.
- Zadbaj o to, by żaden dzień nie minął Ci bez poświęcenia choćby chwili na realizację planu. Pamiętaj, że rozwijasz w sobie nawyk entuzjazmu, a nawyki wymagają systematyczności.
- Zauważyć, że autosugestia jest potężnym czynnikiem w rozwoju każdego nawyku.

Dlatego utwierdź się nieustannie w przekonaniu, że osiągniesz swój cel, bez względu na to, jak daleko się od niego znajdujesz. To Twoje nastawienie określi naturę działania, jakie Twój podświadomy umysł podejmie w związku z realizacją Twojego celu. Pielęgnuj w sobie pozytywne nastawienie, pamiętając, że entuzjazm rozwija się tylko w pozytywnym umyśle. Nie współgra on ze strachem, zazdrością, chciwością, zawiścią, zwątpieniem, chęcią zemsty, nienawiścią, nietolerancją i prokrastynacją. Entuzjazm rozwija się dzięki pozytywnym działaniom.

*Entuzjazm rozwija się dzięki pozytywnym
działaniom.*

Od tego momentu jesteś zdany na siebie! Pamiętaj jednak, że każdy człowiek żyje w dwóch światach:

1. w świecie mentalnym, na który ogromny wpływ mają otaczający nas ludzie i środowisko, oraz
2. w świecie fizycznym, w którym musimy walczyć o przeżycie.

Okoliczności świata fizycznego mogą być w znacznym stopniu kształtowane przez sposób, w jaki odnosimy się do swojego świata mentalnego. Nasz świat mentalny podlega naszej kontroli, świat fizyczny zaś jest poza nią, z wyjątkiem zakresu, w jakim przyciągamy tę jego część, która łączy się z naszym nastawieniem.

Entuzjazm jest świetną siłą działającą w Twoim świecie mentalnym, ponieważ:

- daje moc Twojemu celowi;
- zapewnia harmonię w Twoim umyśle;
- pomaga uwolnić Twój umysł od negatywnym wpływów;
- pobudza wyobraźnię i motywuje do działania w zakresie kształtowania okoliczności świata fizycznego zgodnie z Twoimi potrzebami.

Człowiek, kto nie ma w sobie entuzjazmu i nie posiada sprecyzowanego celu, przypomina lokomotywę bez pary, która ją napędza,

bez toru, po którym może się poruszać, lub bez celu, do którego zmierza. Jednak żadna ilość entuzjazmu nie zastąpi określoności celu.

Istnieją dwa rodzaje entuzjazmu: pasywny i aktywny, choć może lepiej byłoby powiedzieć, że entuzjazm można wyrazić na dwa sposoby:

1. pasywnie, poprzez stymulację uczuć inspirujących nas do medytacji i myślenia w ciszy, i
2. aktywnie, poprzez wyrażanie uczuć za pomocą słów i czynów.

Entuzjazm według Andrew Carnegiego

Andrew Carnegie zlecił mi stworzenie zbioru zasad prowadzących do sukcesu, z racji czego miałem okazję przeprowadzić z nim długą i wnikliwą rozmowę. Kiedy zapytałem go, który z dwóch rodzajów entuzjazmu, pasywny czy aktywny, przynosi większe korzyści, odpowiedział:

Wszystko zależy od okoliczności. Entuzjazm pasywny zawsze jest przed entuzjazmem aktywnym, wyrażanym poprzez słowa i czyny, ponieważ najpierw trzeba coś poczuć, by móc to później, w jakiegokolwiek formie, wyrazić.

Bywają chwile, kiedy wyrażanie entuzjazmu może okazać się szkodliwe dla naszych interesów. Dzieje się tak, gdy jesteśmy czymś bardzo podekscytowani lub zaniepokojeni, bo w ten sposób możemy ujawnić

stan swojego umysłu, czego w określonym momencie lub przed określonymi osobami wolelibyśmy nie robić.

Bardzo ważna jest zatem umiejętność hamowania emocji, gdy zachodzi taka potrzeba. Istotne jest również potrafić włączać swój entuzjazm i nadawać mu określoną formę ekspresji. W obu przypadkach kluczową rolę odgrywa kontrola.

Oto główne korzyści płynące z entuzjazmu:

- Entuzjazm pobudza umysł i sprawia, że intensywniej myślimy. W ten sposób uruchamia się nasza wyobraźnia, oddziałując na motyw, który był inspiracją dla tego entuzjazmu.
- Entuzjazm zmienia nieco ton naszego głosu, dodając mu mocy i sprawiając, że zapada on w pamięć. Sprzedawcy, mówcy, prawnicy czy duchowni wiele by nie zdziałali, gdyby nie umiejętność włączania entuzjazmu w odpowiednim momencie i samodyscyplina pomagająca mi go wyłączyć. Nawet najbardziej prozaicznym tematom można dodać kolorytu i sprawić, że dzięki entuzjazmowi będą one niezwykle interesujące, bez niego zaś nawet najbardziej fascynujące tematy mogą okazać się nudne.
- Entuzjazm rodzi inicjatywę osobistą, zarówno w myślach, jak i w czynach. Bardzo trudno jest dać z siebie wszystko, niezależnie od okoliczności, jeśli nie wspieramy się entuzjazmem.

- Entuzjazm przewycięża zmęczenie i lenistwo. Mówi się, że nie ma ludzi leniwych, są tylko tacy, którzy nie mają motywu wspartego entuzjazmem.
- Entuzjazm stymuluje podświadomość i pobudza ją do działania związanego z motywem wzbudzającym entuzjazm. Tak naprawdę nie ma innej metody samodzielnej stymulacji podświadomości niż entuzjazm.

Pozwól, że w tym miejscu podkreślę fakt, iż podświadomość oddziałuje na wszystkie emocje, zarówno negatywne, jak i pozytywne. Na przykład strach jest rodzajem entuzjazmu wyrażonym w sposób negatywny, podobnie jak nienawiść, gniew, zazdrość i zawiść. To bardzo ważne, by nauczyć się rozróżniać entuzjazm negatywny od pozytywnego, ponieważ to on jest motorem pobudzającym naszą podświadomość do działania.

- Entuzjazm roznosi się szybciej niż jakakolwiek choroba zakaźna. Wpływa on na każdego, kto znajdzie się w jego zasięgu, o czym doskonale wiedzą mistrzowie sprzedaży i wielcy przywódcy.
- Pozytywny entuzjazm zniechęca do wszelkich form negatywnego myślenia, rozprasza strach i obawy, a tym samym przygotowując umysł na wiarę, stanowiącą najpotężniejszą z form entuzjazmu.
- Entuzjazm jest bliźniakiem determinacji, ponieważ jest on głównym źródłem trwałego jej działania. Jest również siłą

współpracującą z wytrwałością. Możemy zatem uznać, że determinacja, wytrwałość i entuzjazm to trojaczki, dające jedno trwale działanie przy minimalnej stracie energii fizycznej. Emerson powiedział kiedyś coś niezwykle prawdziwego, a mianowicie, że „bez entuzjazmu nie udało się jeszcze osiągnąć czegoś wielkiego”.

Następnie Carnegie wyjaśnił mi, jak można wykorzystać moc entuzjazmu:

Weźmy za przykład profesjonalnego pisarza. Dzieło, które stworzył, może doczekać się przekładów na wiele języków, ale w każdym z nich będzie wybrzmiewał entuzjazm, który autor czuł podczas pisania i który czytelnik odczuje podczas lektury.

Słyszałem kiedyś, że kiedy osoba pisząca teksty reklamowe nie czuje entuzjazmu, teksty te są słabe, choćby nie wiem, jak bardzo wychwalały produkt.

Słyszałem również, że adwokat, który nie czuje entuzjazmu, za nic nie przekona sędziów i ławników. Istnieje też wiele dowodów na to, że entuzjazm lekarza bywa najlepszym lekarstwem dla jego pacjentów.

Ponadto entuzjazm jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na budowę pewności siebie, ponieważ każdy wie, że entuzjazm i wiara są ze sobą ściśle powiązane. Entuzjazm nieodzownie kojarzy się z nadzieją, odwagą i wiarą w siebie. Nie przypominam sobie,

abym kiedykolwiek awansował lub zatrudnił kogoś, kto nie wykazał entuzjazmu związanego z proponowanym mu stanowiskiem.

*Entuzjazm nieodzownie kojarzy się z nadzieją,
odwagą i wiarą w siebie.*

Zaobserwowałem, że młodzi ludzie, którzy przyszli do mnie do pracy jako pracownicy biurowi czy stenografowie, awansowali na bardziej odpowiedzialne stanowiska w stosunku niemal proporcjonalnym do wyrażanego przez nich entuzjazmu. Entuzjasty nie da się bowiem zbyt długo zatrzymać w jednym miejscu, ponieważ entuzjazm jest niczym rzeka powstrzymywana przez tamę: na jakiś czas można ją ujarzmić, ale w pewnym momencie woda i tak znajdzie gdzieś ujście.

Muszę tu jednak nadmienić, że ogromną rolę odgrywa w tym wszystkim również samodyscyplina, dlatego że niekontrolowany entuzjazm bywa często równie szkodliwy jak jego brak. Weźmy za przykład człowieka, który jest tak entuzjastycznie nastawiony do siebie i swoich pomysłów, że dominuje w rozmowie z innymi i tym samym traci ich sympatię, tracąc też wiele okazji do nauki, bo nie słucha tego, co mają mu oni do przekazania.

Są też tacy jak, dajmy na to, mężczyzna bardziej entuzjastycznie podchodzący do hazardu niż do oszczędzania, kobieta bardziej entuzjastycznie podchodząca do przyjęć i przyjaciółek niż do dbania o dom i męża czy osoby, które bardziej entuzjastycznie podchodzą do otrzymywania czegoś za darmo niż do przyłożenia się do pracy. Ten rodzaj niekontrolowanego entuzjazmu może być bardzo szkodliwy dla wszystkich, których on dotyczy.

Zapytałem Carnegiego, czy entuzjazm ma jakąkolwiek wartość dla człowieka zajmującego się zwykłą pracą fizyczną, i oto co mi odpowiedział:

Chyba najlepszą odpowiedzią na to pytanie będzie zwrócenie Twojej uwagi na fakt, że większość osób piastujących w mojej firmie najwyższe stanowiska zaczęła od tych najniższych. Człowiek, który wybił się najbardziej, zaczynał u mnie jako pracownik doradczy, a zanim dołączył do mojego zespołu, był zwykłym kierowcą ciężarówki. Jego nieskończone pokłady entuzjazmu pozwoliły mu krok po kroku wspiąć się na najlepsze stanowisko, jakie mogłem mu zaoferować. Ten człowiek to Charles M. Schwab, a stanowisko, na które awansował dzięki swojemu entuzjazzmowi, to fotel prezesa United States Steel Corporation, z pensją 75 000 dolarów rocznie. (W 1901 roku 39-letni

Schwab, po dwuletniej kadencji na czele U.S. Steel, zarabiał już ponad 2 miliony dolarów rocznie¹).

Więc tak, entuzjazm może być wartościowy dla każdego, niezależnie od piastowanego przezeń stanowiska czy wykonywanego zawodu, ponieważ jest to cecha, która przyciąga uwagę innych, pomaga zdobyć nowych przyjaciół, buduje pewność siebie i przełamuje opór innych.

Carnegie przedstawił mi również swoją opinię na temat roli, jaką entuzjazm odgrywa w relacjach damsko-męskich:

Zanim przejdziemy do tego, jaką rolę entuzjazm odgrywa w relacjach rodzinnych, skupmy się na tym, jak ważny jest on podczas łączenia się dwojga ludzi w parę. Słyszałeś może kiedyś o mężczyźnie, który zdobył serce ukochanej kobiety bez okazywania jej swojego entuzjazmu? Z tego, co wiem, ten rodzaj entuzjazmu można nazwać miłością! To działa w obie strony, bo wątpię, by jakikolwiek mężczyzna był skłonny zaproponować małżeństwo kobiecie, która nie okazuje mu entuzjazmu. Wzajemny entuzjazm jest zatem podstawą małżeństwa i biada temu, kto po ślubie go utraci. Mówimy tu o miłości, ale czyniże jest miłość, jeśli nie wzajemnym entuzjazmem dwojga ludzi, którzy go sobie okazują?

¹ Charles M. Schwab, Britannica, <https://www.britannica.com/biography/Charles-M-Schwab> [dostęp: 29 listopada 2023].

Entuzjazm jest prawdopodobnie najbardziej niedocenionym słowem w całym słowniku, ponieważ tylko nieliczni zdają sobie sprawę, że na przykład ktoś taki jak geniusz jest tylko człowiekiem, który ze względu na swoją niezwykłą umiejętność rozpalania entuzjazmu zwiększa moc swojego umysłu, aż zacznie on komunikować się ze źródłem wiedzy niedostępnym dla niego za pośrednictwem samego rozumu.

Czasem jednak entuzjazm bywa niczym innym jak tylko niekontrolowaną ekspresją przerośniętego ego, czyli stanem umysłowego podniecenia, który łatwo rozpoznać jako bezsensowny wyraz osobistej próżności. Ten rodzaj entuzjazmu może być bardzo szkodliwy dla tych, którzy mu ulegają, ponieważ na ogół przejawia się on w formie jakiegoś wyolbrzymienia.

Poprosiłem Carnegiego o rozwinięcie tematu awansów i tego, jak ludzie mogą zabiegać o wyższe stanowiska, wyrażając swój entuzjazm. Oto czego się dowiedziałem:

Zacznijmy od tego, że nasze nastawienie, bez względu na to, czy jest ono negatywne, czy pozytywne, wpływa na pracujące z nami osoby i jest przez nie przyjmowane. Pamiętam pewnego mężczyznę, którego negatywne podejście do życia zatrutowało umysły tysiąca innych osób pracujących wraz z nim w jednym zakładzie, mimo że nie odezwał się do nich ani słowem. Dlatego nietrudno stwierdzić, że człowiek z negatywnym

nastawieniem nie jest cennym zasobem dla żadnej organizacji, niezależnie od tego, jak wykwalifikowany by nie był.

Każdy stan umysłu jest zaraźliwy!

Zgodnie z prawami natury nawyki myślowe człowieka z czasem stają się jego drugą naturą. To samo prawo odnosi się też do tego, że otaczający nas ludzie wchłaniają nasze myśli i emocje. A to wyjaśnia, dlaczego pracownik z pozytywnym nastawieniem jest wart o wiele więcej niż ten z negatywnym. Pracownik, którego entuzjazm wyraża się poprzez jego myśli, słowa i czyny, jest szczęśliwszy w wykonywanej przez siebie pracy. Promieniuje więc swoją pozytywnością, a ona rozprzestrzenia się na innych i zaczynają oni również ją przejawiać.

*Entuzjazm rozpala wyobraźnię, wzmacnia
inicjatywę, wyostrza czujność i dodaje Ci blasku,
w konsekwencji przyciągając do Ciebie innych,
chętnych do współpracy ludzi.*

Nie jest to jednak jedyny powód, dla którego osoba odznaczająca się entuzjazmem częściej otrzymuje propozycje awansu. Entuzjazm rozpala wyobraźnię, wzmacnia inicjatywę, wyostrza czujność i dodaje człowiekowi

blasku, a te cechy przyciągają doń innych, chętnych do współpracy ludzi. Obdarzona tymi przymiotami umysłu osoba z pewnością awansuje na każde wybrane przez siebie stanowisko.

Ponadto każda myśl zrodzona w umyśle entuzjasty staje się elementem jego charakteru. Dzieje się tak za sprawą magii autosugestii. Nie trzeba znać się na matematyce, aby przewidzieć, co się stanie z człowiekiem, którego myśli są w większości pozytywne, bo nie ma wątpliwości, że taka osoba każdą swoją myślą dodaje mocy swojemu charakterowi.

Krok po kroku, myśl po myśli, buduje ona swoją osobowość, hartując silną wolę, wzmacniając wyobraźnię, wytrwałość, inicjatywę oraz odwagę i ambicję, by pragnąć i sięgać po to, o czym tylko zamarzy. Pracodawca nie ma zbyt wiele wspólnego z awansem takiej osoby, bo jeśli nie doceni jej zdolności, ta znajdzie innego, który to zrobi i pozwoli jej rozwinąć się w kierunku, w którym zmierza.

Wpływ, jaki jedna osoba może wyrzucić na umysły otaczających ją ludzi, jest oczywisty w każdej sferze prowadzonej działalności. Weźmy za przykład jakiś przypadkowy sklep, a momentalnie zaobserwujemy, że nastawienie właściciela lub kierownika jest odzwierciedlone w każdym pracowniku. Mówi się, że aby móc ocenić nastawienie szefa dowolnego sklepu, wprawny

psycholog nie musi nawet tej osoby widzieć ani nic o niej wiedzieć — wystarczy, iż przyjrzy się przez kilka minut personelowi i panującej atmosferze.

Ten sam eksperyment można przeprowadzić w każdym domu i innym miejscu, gdzie regularnie gromadzą się ludzie. Wprawny psycholog może wejść do dowolnego mieszkania i wyczuć dominujące w nim nastawienie, stwierdzając, czy panuje tam duch harmonii, czy raczej duch kłótni i tarć. Podejście mieszkających w danym miejscu ludzi trwale wpływa na jego atmosferę.

To samo tyczy się też miast, bo i one mają własną specyfikę, na którą wpływa nastawienie jego mieszkańców. Co więcej, każda ulica i każdy budynek również odznaczają się swoją specyfiką, a każde z tych miejsc jest tak odmienne, że ten wprawny psycholog mógłby nawet z zawiązanymi oczami przejść się dowolną ulicą i wchłonąć wystarczającą ilość informacji, aby dokładnie opisać ludzi, którzy na niej mieszkają.

Jak już wspomniałem, istnieje prawo natury, które utrwala nawyki myślowe i dąży do ich zachowania. To prawo nie tylko nadaje tym nawykom ciągłości, umacniając je w umysłach poszczególnych jednostek, ale też przenosi ich wpływ na środowisko, w którym te osoby żyją.

Zatem nie tylko ten wprawny psycholog, lecz praktycznie każdy dostraja się do wibracji myśli otaczających

go osób, a większość ocenia innych w dużej mierze na postawie nastawienia, jakie odbiera w ich towarzystwie, chociaż często robi to zupełnie nieświadomie.

Lecz niezależnie od tego, czy jesteśmy tego świadomi, czy nie, wszyscy mamy zwyczaj oceniania innych na podstawie ich wyglądu i wibracji, które odbieramy, gdy się z nimi kontaktujemy. Wygląd bywa mylący, za to owe wibracje nie. Niemniej oba te wyznaczniki są bardzo istotne.

Wygląd danej osoby jest często odzwierciedleniem tego, co znajduje się w jej umyśle.

Dowództwo armii Stanów Zjednoczonych przywiązuje ogromną wagę do wyglądu żołnierzy. Z doświadczenia wie, że ludzie, którzy nie dbają o swój wygląd, nie dbają też o swoje zdrowie psychiczne. Dlatego zarówno w armii, jak i w marynarce wojennej odbywają się okresowe inspekcje pod tym kątem. To, co widać na zewnątrz, świadczy o tym, co znajduje się wewnątrz, czyli w głowach żołnierzy i marynarzy.

Podobne inspekcje, choć może nie tak rygorystyczne, obowiązują również w biznesie. Robią tak niektóre sieci sklepów, które przykładają dużą wagę do wyglądu swoich sprzedawców. Zarząd takich sieci nauczył się,

że klienci bardzo często oceniają sklep na podstawie wyglądu jego pracowników.

Dlatego wielu sprzedawców zwróciło uwagę przełożonych i otrzymało lepsze stanowisko dzięki schludnemu wyglądowi. Oczywiście ich awans nie opierał się wyłącznie na prezencji, ale nie da się ukryć, że wygląd był ważnym czynnikiem, wiążącym się również z innymi cechami idącymi z nim w parze.

Osoba, której brakuje entuzjazmu, emanuje tym na wiele różnych sposobów, między innymi tonem głosu, postawą, sposobem poruszania się czy innymi widocznymi cechami. Natomiast czujna, entuzjastyczna osoba uważnie obserwuje wszystkie te oznaki i nie sposób nie zauważyć, że radzi sobie lepiej niż osoba, której entuzjazmu i czujności brak.

Dodam, że ta zasada odnosi się też do zwierząt, zarówno domowych, jak i dzikich, w takim samym stopniu co do człowieka. Piękniejsze osobniki dużo bardziej dbają o swój wygląd. Ptaki śpiewające mają zazwyczaj czyste i starannie ułożone piórka, podczas gdy ptaki drapieżne, takie jak na przykład myszołowy, nie przykładają już tak wielkiej wagi do swojego wyglądu.

Stare powiedzonko, że „czystość stoi tuż obok pobożności”, nie jest jedynie figurą retoryczną. Bardziej uduchowione stworzenia odzwierciedlają naturę swojej duszy poprzez wygląd fizyczny i dobre nawyki środowiskowe.

Pytania do rozważań

1. Który spośród licznych cytatów zawartych w tym rozdziale najbardziej do Ciebie przemówił? A który najmniej?
2. „Nasze nastawienie, pragnienie serca, jest naszą nieustanną modlitwą, na którą odpowiada natura”. Zinterpretuj ten cytat własnymi słowami, a następnie odpowiedz na pytanie: jakie jest Twoje „płonące pragnienie” i dlaczego jest ono dla Ciebie tak ważne?
3. Czy z racji tego, że entuzjazm jest głównym czynnikiem przekształcającym negatywne emocje w pozytywne oraz przygotowuje umysł do rozwoju i wiary, postarasz się mieć bardziej entuzjastyczne nastawienie w przyszłości? Określ dlaczego tak. Albo dlaczego nie.
4. Kiedy czujesz w sobie entuzjazm? Gdy jesteś w domu z bliskimi? Gdy rozmawiasz z klientem? Gdy oglądasz rozgrywki sportowe? Gdy przygotowujesz się na jakąś prezentację? Jak Twój entuzjazm wpływa na Twoje nastawienie?
5. Która z wnikliwych wypowiedzi Andrew Carnegiego najbardziej przypadła Ci do gustu? Co sprawiło, że wybrałeś właśnie tę, i co skłoniło Cię do rozmyślań?

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 

PRZEJMIJ KONTROLĘ NAD SWOIM ŻYCIEM I ZROZUM SIŁĘ WŁASNEGO UMYŚLU!

Filozofia Napoleona Hilla od lat inspiruje mądrością, a jednocześnie ujmuje prostotą przekazu, dzięki której trafia do wielu odbiorców. Sprawí, że rozbudziś swój entuzjazm, umocniś wiarę i zmotywujesz się do działania na drodze do sukcesu — choćby wydawał się on początkowo niemożliwy do osiągnięcia.

Źródłem inspiracji do tego niech będzie dla Ciebie lektura tej książki, zawierającej cztery dotychczas niepublikowane wykłady wygłoszone przez Napoleona Hilla w 1953 roku. Wszystkie dotyczą stanu umysłu, jaki należy wykształcić, aby odnieść sukces w realizacji sprecyzowanego celu. Właśnie w odpowiednio zmotywowanym umyśle powstaje „płonące pragnienie”, które sprawi, że zdobędziesz wszystko, cokolwiek zechcesz.

Na ten stan umysłu składają się

ENTUZJAZM, POZYTYWNE NASTAWIENIE, WIARA I SAMODYSCIPLINA

— i jest on kluczowy, gdy określisz już cel, do którego chcesz zmierzać w życiu.

OBDARZ SIEBIE MOCĄ SWOICH MYŚLI I ROZWIŃ SKRZYDŁA!

**MOC MYŚLI JEST JEDNĄ Z NAJWAŻNIEJSZYCH I WCIAŻ NIEROZWIĄZANYCH
TAJEMNIC NASZEGO ŚWIATA!**

OLIVER NAPOLEON HILL

Urodził się w 1883 roku w hrabstwie Wise w Virginii, a zmarł w 1970 roku w Karolinie Południowej. Stworzył doskonałą latami filozofię osobistego sukcesu, która po dziś dzień stanowi podwalinę współczesnej nauki o motywacji. Jego książki *Prawa sukcesu* oraz *Myśl i bogać się* zostały bestsellerami wszech czasów. Ustalił, co decyduje o wielkich sukcesach przeciętnych ludzi, i swoją wiedzę szczerze dzielił się z innymi.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1541-1



9 788328 915411

Cena: 49,90 zł