

Napoleon Hill

NAJPOTĘŻNIEJSZYM DOSTĘPNYM NAM NARZĘDZIEM JEST NASZ UMYŚŁ

MYŚL i bogać się

JAK ZREALIZOWAĆ AMBICJE
I OSIĄGNAĆ SUKCES



Tytuł oryginału: The Think and Grow Rich Action Pack

Tłumaczenie: Aleksandra Podsiadlik (wstęp),
Robert Jawień (rozdz. 1 – 3),
Magdalena Strzelecka (rozdz. 4 – 15)

ISBN: 978-83-289-1041-6

Copyright © 1972 by Hawthorn Books, Inc.

Think and Grow Rich, New and Revised Edition, copyright © 1937, 1960, 1966, 1967, by the Napoleon Hill Foundation.

Think and Grow Rich Action Manual copyright © 1968 by Hawthorn Books, Inc.

All right reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Plume, a member of Penguin Group (USA) Inc.

Polish edition copyright © 2006, 2018, 2022, 2024 by Helion S.A.

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 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.

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą iStockPhoto Inc.

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/mysvvv>

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

Słowo od wydawcy	9
Przedmowa	11
Wstęp	17
Myśli stają się rzeczywistością	23
Edison spojrział mu w oczy...	24
Okazja przyszła tylnymi drzwiami	25
O człowieku, który zbyt szybko się poddał	26
Sukces przychodzi tuż po porażce	27
Dziecko, które ujarzmiło mężczyznę	27
„Tak” ukryte w „nie”	29
Osiągniesz sukces z jednym rozsądnym pomysłem	30
„Chcę i będę to miał”	32
Poeta dostrzegł prawdę	33
Młody człowiek widzi swoje przeznaczenie	33
1. Pierwszy krok ku bogactwu: pragnienie	37
Bez drogi odwrotu	38
Spalił swoje okręty	38
Sześć kroków, które zmieniają pragnienie w złoto	40
Zasady warte 100 000 000 dolarów	41
Śmiałe marzenia mogą przynieść bogactwo	41
Za ich marzeniami kryło się pragnienie	43
Pragnienie dokonuje „niemożliwego”	44
Znajdujemy sposób	45
Nic nie mogło go powstrzymać	46

Przełom w zdolności słyszenia	47
„Głuchy” chłopiec pomaga innym	48
Pragnienie dokonuje cudu w życiu śpiewaczki	49
2. Drugi krok ku bogactwu: wiara	53
Wiara czeka na to, abyś ją odnalazł	53
Nie ma czegoś takiego jak pech	55
Wiara daje myślom siłę	56
Myśli, które władają Twoim umysłem	56
Pięć kroków do wiary w siebie	58
Myślami możesz ściągnąć na siebie klęskę	59
Wspaniałe doświadczenie miłości	60
Aby brać, trzeba dawać	61
Piękne poobiednie przemówienie za miliard dolarów	62
Bogactwo rodzi się we wnętrzu człowieka	67
3. Trzeci krok ku bogactwu: autosugestia	69
Materialna potęga uczucia	70
Ujrzyj siebie zarabiającego pieniądze	71
Natchnienie będzie Twoim przewodnikiem	72
Teraz podświadomy umysł przystępuje do działania	72
Dlaczego jesteś panem swojego losu	74
4. Czwarty krok ku bogactwu: wiedza specjalistyczna	77
Wystarczająco „niedouczony”, aby zdobyć fortunę	78
Wiedzę łatwo zdobyć	79
Gdzie szukać wiedzy?	80
Studia i samodyscyplina	82
Na naukę nigdy nie jest za późno	83
Księgowość na kółkach	84
„Plan”, który stworzył miejsce pracy	85
Zaoszczędził dziesięć lat „wdrapywania się” na szczyt	86
Świat kocha zwycięzców	87
Pnij się w górę	88
Możesz sprzedawać siebie	88
5. Piąty krok ku bogactwu: wyobraźnia	91
Syntetyczna i twórcza	92
Pobudzaj swoją wyobraźnię	93
Natura zdradza nam sekret fortuny	93

Pomysły przynoszą fortunę	94
Brakujący składnik	94
Tydzień na zebranie miliona dolarów	96
Określony cel i dokładny plan	99

6. Szósty krok ku bogactwu: dobre planowanie 103

Porażka uczyni Cię silniejszym	104
Możesz sprzedawać usługi i pomysły	106
Gdzie zaczyna się przywództwo?	106
11 sekretów przywództwa	107
Dlaczego przywódcy ponoszą porażki?	108
Wiele dziedzin oczekuje na przywódcę nowej generacji	111
5 sposobów na znalezienie dobrej pracy	112
Jak przygotować opis kwalifikacji i życiorys?	113
Znajdź pracę, którą lubisz wykonywać	116
Społeczeństwo jest Twoim partnerem	117
Oceń siebie, posługując się trzema metodami	118
Brać czy dawać?	119
31 przyczyn porażki	120
Jak sprzedajesz siebie?	125
Czy w ubiegłym roku poczyniłeś postępy?	126
28 bardzo osobistych pytań	127
Szerokie możliwości zgromadzenia bogactwa	129
Docień kapitał	131
Cywilizacja jest zbudowana na kapitale	132
W krainie obfitości znajdzie się odpowiednia okazja	134

7. Siódmy krok ku bogactwu: decyzja 137

Opinia to tani towar	138
Historia składa się z decyzji	139
Incydent w Bostonie	140
Umysły zaczynają pracować wspólnie	141
Błyskawiczna decyzja zmienia historię	142
Thomas Jefferson odczytuje tekst Deklaracji	144
Moc postanowienia	146

8. Ósmy krok ku bogactwu: wytrwałość 149

Słaba motywacja przynosi mierne rezultaty	150
Magia „świadomości pieniądza”	151
Masz niewidzialnego przewodnika	152

Przegrana to stan przejściowy	152
Każdy może nauczyć się wytrwałości	154
Szesnastopunktowa analiza wytrwałości	155
Każdy potrafi krytykować	156
Sami stworzyli dla siebie okazje	158
Potrzebowali tylko siebie nawzajem	159
4 kroki do wytrwałości	160
Czy możesz uzyskać pomoc od Nieskończonej Inteligencji?	161
9. Dziewiąty krok ku bogactwu: potęga „sojuszu umysłów”	165
Sekret sukcesu Andrew Carnegie’ego	166
Wykorzystuj nie tylko własny mózg	167
Ubóstwo nie potrzebuje żadnych planów	169
10. Dziesiąty krok ku bogactwu: tajemnica seksualnej transmutacji	171
Siła napędowa popędu seksualnego	172
Bodźce oddziałujące korzystnie i niekorzystnie na umysł	173
Twój szósty zmysł — twórcza wyobraźnia	174
Wyższa płaszczyzna myśli	175
Głos z wnętrza	176
„Wysiadywanie pomysłów”	176
I Ty możesz czerpać ze źródła geniuszu	177
Energia seksualna zostaje poddana transmutacji	178
Znaczna część energii seksualnej jest marnotrawiona	180
Natura zapewnia potężne bodźce	181
Popęd seksualny a sztuka sprzedaży	182
Zbyt wiele błędnych przekonań na temat seksu	183
Lekcja na temat owocnych lat	184
Tylko Ty możesz uczynić z siebie geniusza	185
Potężne doznanie miłości	187
Błahostki mogą zniszczyć małżeństwo	188
Co daje kobietom taką moc?	189
11. Jedenasty krok ku bogactwu: podświadomość	191
Pierwszym dziełem musi być myśl	192
Jak wykorzystać swoje pozytywne uczucia?	194
Modlitwa i podświadomość	196

12. Dwunasty krok ku bogactwu: mózg	199
Rządzą nami nieuchwytnie siły	200
Komunikacja na linii mózg – mózg	201
Umysły „dostrojone” do siebie nawzajem	203
13. Trzynasty krok ku bogactwu: szósty zmysł	205
Pierwsza Przyczyna	206
Możesz wykorzystać „Niewidzialnych Doradców”	207
Czas na autosugestię	208
Wyimaginowany „gabinet”	209
Jak pobudzać szósty zmysł?	210
Posiadasz nową potężną moc	211
6 obaw	213
Strach jest tylko stanem umysłu	214
Drogi prowadzące w przeciwnych kierunkach	215
Przeanalizuj swoje obawy	216
6 symptomów obawy przed ubóstwem	218
„To tylko pieniądze”	219
Czy boisz się krytyki?	221
7 symptomów obawy przed krytyką	222
Czy obawiasz się kłopotów zdrowotnych?	224
7 symptomów obawy przed chorobą	225
Czy boisz się utraty miłości?	227
3 symptomy obawy przed utratą miłości	227
Czy boisz się starości?	228
4 symptomy obawy przed starością	229
Czy boisz się śmierci?	229
3 symptomy strachu przed śmiercią	230
Zamartwianie się jest również postacią strachu	231
Myśl, która niszczy	233
Czy jesteś zbyt podatny na wpływy?	233
Chroń się!	234
Pomyśl, zanim odpowiesz	235
Znaczenie kontroli umysłu	238
Czy korzystasz z tych wymówek?	240
Nawyk zgubny dla sukcesu	242
Myśl i bogać się. Instrukcje dla Czytelnika	245

Myśli stają się rzeczywistością

**Moc, która prowadzi do sukcesu, to moc Twojego umysłu.
Jak sprawić, by życie Twoim planom i ambicjom powie-
działo TAK zamiast NIE**

To prawda, że „MYŚLI STAJĄ SIĘ KONKRETNymi RZECZAMI”, RZECZAMI O WIELKIEJ MOCY, kiedy połączy się w nich konkretność celu, wytrwałość i gorące pragnienie przemienienia ich w bogactwo lub inne przedmioty materialne.

Przed laty Edwin C. Barnes pojął, że ludzie *myślą i stają się bogaci*. Nie dokonał tego odkrycia od razu. Przyszło ono stopniowo, zainicjowane gorącym pragnieniem Barnes'a, aby zostać współnikiem w interesach wielkiego Edisona.

Jedną z charakterystycznych cech owego pragnienia było to, iż było ono bardzo *konkretne*. Barnes chciał pracować z Edisonem, nie *dla* niego. Przystudiuj dokładnie opis, jak Barnes urzeczywistnił swoje pragnienie, a lepiej zrozumiesz zasady, które prowadzą do bogactwa.

Kiedy owo pragnienie po raz pierwszy pojawiło się w umyśle Barnes'a, nie był on w stanie natychmiast go zrealizować. Na jego drodze stały dwie trudności. Nie znał osobiście Edisona i nie było go stać na bilet kolejowy do East Orange¹ w stanie New Jersey.

¹ W East Orange znajdował się wielki kompleks badawczy Edisona — *przyp. red.*

Te przeszkody byłyby wystarczające, by zniechęcić większość ludzi do próby zrealizowania swoich pragnień. Jednak pragnienie Barnes'a nie było zwyczajne!

Edison spojrział mu w oczy...

Barnes pojawił się w laboratorium Edisona i zakomunikował swój zamiar zostania współnikiem w interesach wielkiego wynalazcy. Po wielu latach, wspominając swoje pierwsze spotkanie z Barnesem, Edison powiedział:

„Stał przede mną i wyglądał jak zwykły włóczęga, *ale było coś takiego w wyrazie jego twarzy, co sprawiało wrażenie, że był zdeterminowany, aby osiągnąć to, po co przybył*. Przez lata współpracy z różnymi ludźmi nauczyłem się, że jeśli człowiek naprawdę pragnie czegoś tak mocno, iż jest gotowy postawić wszystko na jedną kartę, to na pewno mu się to uda. Dałem Barnesowi szansę, o którą prosił, *ponieważ widziałem, że był zdecydowany wytrwać, dopóki nie odniesie sukcesu*. Późniejsze wydarzenia udowodniły, że nie popełniłem błędu.”

Z pewnością to nie wygląd młodego Barnes'a był powodem, dla którego dostał on pracę w biurze Edisona. Liczyło się to, co Barnes *myślał*.

Nie został on też od razu współnikiem wynalazcy. Dostał szansę pracy za minimalną stawkę w biurach spółki Edisona.

Mijały miesiące. Pozornie nie działo się nic, co mogłoby przybliżyć realizację upragnionego celu zrodzonego w głowie Barnes'a — głównego celu jego życia. Barnes coraz mocniej pragnął zostać partnerem w interesach Edisona.

Prawdą jest to, co mówią psychologowie, że „jeśli człowiek jest na coś naprawdę gotowy, to udaje się mu to coś zrealizować”. Barnes był gotowy na to, by zostać współnikiem Edisona; co więcej, był zdeterminowany, aby cały czas pozostawać gotowym, dopóki nie osiągnął tego, czego pragnął.

Nie powiedział sobie: „No cóż, jaki to ma sens? Zdaje się, że lepiej zostać sprzedawcą.” Natomiast powtarzał: „Przyjechałem tu, by robić interesy z Edisonem i w końcu będę je robił, nawet jeśli miałoby mi to zabrać resztę mojego życia” *Naprawdę tak myślał!* Jakże inaczej brzmiałyby historie wielu ludzi, gdyby tylko wyznaczyli sobie w życiu jakiś *konkretny cel* i wytrwali przy nim aż do momentu, kiedy zrealizowanie go stałoby się palącą obsesją!

Może młody Barnes nie wiedział tego wtedy, ale jego bezwzględna determinacja i wytrwałość w podążaniu za tym jednym pragnieniem musiała pokonać wszelkie przeszkody i stworzyć mu okazję, której szukał.

Okazja przyszła tylnymi drzwiami

Okazja pojawiła się w zupełnie innej formie i z innej strony, niż spodziewał się Barnes. To jedna z prawidłowości, które nią rządzą. Po szelmowsku wślizguje się tylnymi drzwiami, często pod postacią niesprzyjających okoliczności czy przejściowej porażki. Być może dlatego tak wielu nie rozpoznaje nadarzającej się szansy.

Edison właśnie skończył udoskonalać nowe urządzenie biurowe, znane wówczas jako maszyna do dyktowania Edisona². Ludzie z działu sprzedaży nie byli zbyt entuzjastycznie nastawieni do wynalazku. Nie wierzyli, że uda się znaleźć nabywców.

Barnes wiedział, że może sprzedać owo urządzenie. Zasugerował to Edisonowi, dostał swoją szansę i udało mu się. Właściwie osiągnął tak dobry wynik, iż Edison dał mu kontrakt na dystrybucję i sprzedaż dyktafonu w całym kraju. Dzięki tej współpracy Barnes odniósł finansowy sukces, ale zrobił również coś nieporównywalnie ważniejszego. Udowodnił, że naprawdę można *pomyśleć i wzbogacić się*.

Nie wiem, jaką wymierną wartość w gotówce miało dla Barnes'a jego pierwotne pragnienie. Być może były to dwa, trzy miliony dolarów, ale owa suma, jakakolwiek by nie była, staje się nieważna w porównaniu ze zdobytym przez niego o wiele cenniejszym kapitałem w formie konkretnej wiedzy: *nieuchwytny poryw myśli można zamienić w korzyści materialne* poprzez zastosowanie znanych zasad.

Barnes dosłownie *wymyślił* siebie jako współnika wielkiego Edisona. Wymyślił siebie jako posiadacza fortuny. Na początku nie miał niczego oprócz świadomości, że wie, czego pragnie, i determinacji, aby wytrwać w tym pragnieniu aż do momentu jego zrealizowania.

² Dyktafon — *przyp. red.*

O człowieku, który zbyt szybko się poddał

Jedną z najczęstszych przyczyn porażki jest zwyczaj poddawania się z powodu *przejściowego niepowodzenia*. Każdy z nas popełnił kiedyś ten błąd.

W czasach „gorączki złota” wuj R. U. Darby’ego ruszył na zachód, by szukać tego drogiego kruszcu. Nigdy nie słyszał, że *więcej złota wydobywa się z myśli człowieka, niż kiedykolwiek wykopano z ziemi*. Jak wielu innych nabył działkę i zaczął kopać.

Po tygodniach pracy jego trud został nagrodzony odkryciem złoża. Jednakże potrzeba było ciężkiego sprzętu, by wydobyć je na powierzchnię. Wuj ukrył swój szyb i wrócił do domu, do Williamsburga w stanie Maryland, gdzie opowiedział krewnym i paru znajomym o „odkryciu”. Razem zebrali pieniądze na potrzebne maszyny i wysłali je na miejsce. Darby z wujem wrócili do pracy w szybie.

Pierwszy wagon kruszcu został wydobyty i wysłany do przetopienia. Zyski udowodniły, że mieli jedno z najbogatszych złóż w całym Kolorado! Kilka wagonów pozwoliłoby spłacić ich długi. Potem zaczęłoby się wreszcie prawdziwe zbijanie majątku.

Wiertła poszły w ruch! Nadzieje Darby’ego i jego wuja rosły. Wtedy nagle żyła złotego kruszcu znikła. Doszli na koniec tęczy, a garnka złota już tam nie było³. Wiercili dalej, desperacko próbując z powrotem trafić na żyłę, lecz bezskutecznie.

W końcu *zrezygnowali*.

Sprzedali maszyny na złom za kilkaset dolarów i wsiedli w pociąg powrotny do domu. Handlarz złomu zatrudnił specjalistę, by ten przyjrzał się porzuconej kopalni i wykonał fachowe obliczenia. Inżynier stwierdził, iż poprzednim właścicielom nie udało się właściwie zlokalizować złoża, ponieważ nie wiedzieli o „uskokach”. Jego wyliczenia pokazały, że żyła powinna znajdować się *tylko metr od miejsca, w którym Darby z wujem przestali wiercić*. Dokładnie tam została znaleziona.

Handlarz złomu zarobił miliony dolarów na wydobywym kruszcu, ponieważ wiedział, że nim podejmie się ostateczną decyzję, lepiej najpierw poradzić się fachowca.

³ Według irlandzkiej bajki, jeśli komuś uda się złapać skrzata, skrzat w zamian za swoje uwolnienie prowadzi śmiałka na koniec tęczy, gdzie ma znajdować się garnek wypełniony złotymi monetami — *przyp. red.*

Sukces przychodzi tuż po porażce

Wiele lat później Darby wynagrodził sobie tę stratę z nawiązką, *kiedy odkrył*, że pragnienie może zamienić się w złoto. Odkrycie przyszło po tym, jak zaczął prowadzić interesy w branży ubezpieczeń na życie.

Pamiętając, że stracił olbrzymią fortunę, będąc od niej w odległości zaledwie trzech stóp, Darby skorzystał z tego doświadczenia w swojej nowej pracy i powtarzał sobie po prostu: „Poddąłem się trzy stopy od złota, ale nigdy nie poddam się tylko dlatego, że ludzie nie chcą kupić ode mnie ubezpieczenia”.

Darby został jedną z wąskiego grona osób, które rocznie sprzedawały ubezpieczenia na życie za ponad milion dolarów. Swoją żelazną konsekwencję zawdzięczał lekcji, którą wyniósł ze zbyt pochopnej decyzji o rezygnacji z kopalni złota.

Zanim w życiu człowieka pojawi się sukces, często zdarzają się przejściowe niepowodzenia albo nawet porażki. Kiedy człowiek napotyka trudności, najprostszą i najłatwiejszą decyzją jest wycofanie się. Tak właśnie postępuje większość.

Ponad pięciuset ludzi, którzy odnieśli największy sukces w tym kraju, powiedziało autorowi tej książki, że ich powodzenie przyszło tuż *po* porażce. Niepowodzenie jest jak złośliwy skrzat płatający chytre figle. Przyjemność sprawia mu podstawienie komuś nogi, gdy szczęście jest już prawie w zasięgu ręki.

Dziecko, które ujarzmiło mężczyznę

Wkrótce po tym jak Darby zakończył pobieranie nauk w „Akademii ciężkich ciosów” i zdecydował się wykorzystać doświadczenia zdobyte w kopalni złota, miał to szczęście, by zrozumieć, że „nie” niekoniecznie znaczy „nie”.

Pewnego popołudnia pomagał swojemu wujowi mieć pszenicę w tradycyjnym młynie. Wuj prowadził dużą farmę, na której mieszkało wielu kolorowych robotników, dzierżawiących ziemię w zamian za część zbiorów. W pewnym momencie drzwi otworzyły się po cichu i małe kolorowe dziecko, córka jednego z najemców, weszła i stanęła pod ścianą.

Wuj podniósł głowę, zobaczył ją, i warknął: „Czego chcesz?”.

Dziewczynka odpowiedziała potulnie: „Moja mama mówi, żeby dał jej pan pięćdziesiąt centów”.

„Nie zrobię tego”, wrzasnął wuj, „biegnij do domu”.

„Dobrze, psze pana”, odpowiedziała. *Ale nie ruszyła się z miejsca.*

Wuj pracował dalej, tak zajęty, że nie zwrócił uwagi na to, że dziecko nie wyszło. Kiedy zauważył, że wciąż tam stoi, krzyknął: „Powiedzialem ci, żebyś szła do domu! Teraz idź, bo wezmę różgę!”

Mała znów się zgodziła: „Dobrze, psze pana”, *lecz ani drgnęła.*

Wuj rzucił wór ziarna, które właśnie miał wsypać do skrzyni, złapał klepkę beczki i ruszył w kierunku dziecka z wyrazem twarzy, który nie wróżył niczego dobrego.

Darby wstrzymał oddech. Był pewien, że zaraz stanie się świadkiem przemocy, gdyż wuj miał bardzo gwałtowne usposobienie.

Kiedy wuj doszedł do miejsca, w którym stała dziewczynka, ona szybko zrobiła krok do przodu, zadarła głowę do góry i, patrząc mu prosto w oczy, z całych sił wykrzyczała: „*Moja mama musi mieć te pięćdziesiąt centów!*”.

Wuj zatrzymał się i popatrzył na nią. Trwało to jakąś minutę. Następnie powoli odłożył klepkę na ziemię, włożył rękę do kieszeni, wyjął pół dolara i podał jej.

Dziecko wzięło pieniądze i powoli wycofało się w kierunku drzwi, nie spuszczać wzroku z mężczyzny, *którego dopiero co pokonało.* Po tym jak wyszła, wuj usiadł na skrzynce i przez ponad dziesięć minut wpatrywał się w przestrzeń za oknem. Wstrząśnięty, rozmyślał nad tym, co go właśnie spotkało.

Darby także się zastanowił. Po raz pierwszy w życiu zobaczył, jak kolorowe dziecko z premedytacją *ujarżmiło* białego dorosłego człowieka. Jak ona to zrobiła? Co stało się z jego wujem, co sprawiło, że stracił on swoje zacięcie i stał się tak uległy jak baranek? Jakiej dziwnej mocy użyła ta dziewczynka, by stać się panią sytuacji? Te i podobne pytania przebiegały przez głowę Darby’ego. Dopiero wiele lat później, kiedy opowiedział mi tę historię, znalazł na nie odpowiedź.

Co dziwne, historia tego niezwykłego przeżycia została przedstawiona autorowi w tym samym starym młynie, gdzie wuj otrzymał swoją lekcję.

„Tak” ukryte w „nie”

Gdy staliśmy tam, w starym zatęchłym młynie, Darby opowiedział mi historię niezwykle porażki swojego wuja i zapytał: „Co o tym sądzisz? Jaką niezwykłą moc miało to dziecko, że było w stanie zupełnie pokonać mojego wuja?”

Odpowiedź na to pytanie zawarta jest w zasadach opisanych w tej książce. Odpowiedź pełna i kompletna, zawierająca szczegółowe instrukcje umożliwiające każdemu zrozumienie i zastosowanie tej samej mocy, którą przypadkiem wykorzystało dziecko.

Przyglądaj się bacznie, a zauważysz, jaka tajemnicza siła przyszła w sukurs tej małej dziewczynce. Dojrzysz tę moc w następnym rozdziale. Gdzieś na kartach tej książki odnajdziesz myśl, dzięki której Twój umysł stanie się bardziej chłonny. Ta sama nieodparta, zniwalażąca moc będzie do Twojej dyspozycji i będziesz jej mógł użyć dla siebie. Świadomość tej mocy może dotrzeć do Ciebie w pierwszym rozdziale lub może pojawić się w Twoim umyśle w którymkolwiek z rozdziałów następnych. Może przyjść w formie jakiegoś pomysłu lub w postaci planu czy konkretnego celu. Może spowodować, iż spojrzysz w przeszłość na swoje niepowodzenia i wyciągniesz wniosek, dzięki którym będziesz mógł odzyskać to wszystko, co straciłeś.

Po tym, jak opisałem Darby’emu moc, której bezwiednie użyło małe kolorowe dziecko, szybko przebiegł myślą swoje trzydzieści lat doświadczeń w roli agenta ubezpieczeniowego i szczerze przyznał, że sukces w tej dziedzinie zawdzięcza w wielkim stopniu właśnie tej lekcji, której udzieliła mu dziewczynka.

Darby wyznał mi: „Za każdym razem gdy zanosilo się na to, iż nie uda mi się sprzedać ubezpieczenia, widziałem stojące tam, w starym młynie dziecko o ogromnych błyszczących uporem oczach i powtarzałem sobie: »Muszę zrobić ten interes«. Znaczną część spośród wszystkich polis ubezpieczeniowych sprzedałem mimo tego, że ludzie najpierw mówili »NIE«.”

Wspomniał również swój błąd, kiedy stracił nadzieję i zrezygnował, będąc w odległości zaledwie trzech stóp od żyły złota. Przyznał jednak: „To doświadczenie było szczęściem w nieszczęściu. Nauczyło mnie, że należy *konsekwentnie trwać w postanowieniach* bez względu na trudności. Musiałem to zrozumieć, by później odnieść sukces.”

Doświadczenia Darby'ego były dość typowe i proste, a jednak okazały się być kluczem do całego jego przeznaczenia; były dla niego tak ważne jak samo życie. Skorzystał z tych dwóch dramatycznych doświadczeń, ponieważ *poddął je analizie* i pojął przesłanie, które się w nich kryło. Lecz co może zrobić człowiek niemający czasu ani ochoty, aby przyglądać się swoim porażkom w poszukiwaniu ukrytej w nich wiedzy, która może być kluczem do sukcesu? Gdzie i jak ma nauczyć się on sztuki przekuwania porażki w sukces?

Ta książka jest odpowiedzią na te pytania.

Osiągniesz sukces z jednym rozsądnym pomysłem

Odpowiedź wymaga opisu trzynastu zasad, ale czytając tę książkę pamiętaj, że wskazówka, której być może *Ty* poszukujesz, zastanawiając się nad dziwnymi kolejami losu, może znajdować się *w Twoim własnym umyśle*. Może ona mieć formę jakiegoś pomysłu, planu czy celu, które mogą przyjść Ci do głowy w czasie lektury tej książki.

Jedna ożywcza myśl to wszystko, czego potrzebuje człowiek, aby odnieść sukces. Zasady opisane w tej książce dotyczą sposobów i środków tworzenia użytecznych pomysłów.

Zanim posuniemy się dalej w zaprezentowaniu tych zasad, chcemy, byś przyjął następującą sugestię:

Kiedy wreszcie pojawia się bogactwo, przychodzi tak szybko i w tak wielkich ilościach, iż człowiek zastanawia się, gdzie się ono ukrywało przez te wszystkie lata.

To zdumiewające stwierdzenie jeszcze bardziej zadziwia, kiedy przypomnimy sobie popularny pogląd, że bogactwo przychodzi tylko do tych, którzy pracują na nie długo i ciężko.

Kiedy zaczniesz myśleć i bogacić się, zauważysz, że bogactwo pojawia się wraz z pewnym stanem umysłu i z gotowością konsekwentnego dążenia do konkretnego celu, ciężkiej pracy jest tu zaś doprawdy niewiele. Powinieneś być zainteresowany, jak osiągnąć ten stan umysłu, który przyciąga bogactwo. Poświęciłem dwadzieścia pięć lat, poszukując odpowiedzi na to pytanie, ponieważ ja również chciałem wiedzieć, „jak bogaci ludzie zdobywają bogactwo.”

Gdy tylko przyswoisz sobie zasady tej ideologii i zaczniesz je stosować, spostrzeżesz jak Twój status finansowy będzie się poprawiał, a wszystko, co przedsięwzięmiesz, zacznie przynosić korzyści i profity. Niemożliwe? Oczywiście, że możliwe!

Jeśli spojrzymy na otaczających nas ludzi, zdziwimy się, jak wielu z nich przyswoiło sobie i biernie akceptuje słowo „niemożliwe”. Wymienią tysiące rzeczy, których nie mogą zdobyć, mają tysiące spraw, których nie potrafią załatwić. Jest to jedna z powszechnych słabości ludzkich. Ta książka została napisana dla ludzi poszukujących zasad, które innych doprowadziły do sukcesu, gotowych *zaryzykować wszystko* dla tych zasad.

Sukces przychodzi do tych, którzy stają się świadomi sukcesu.

Porażka przytrafia się tym, którzy z obojętnością pozwalają sobie na świadomość porażki.

Ta książka ma pomóc wszystkim pragnącym nauczyć się zmiany sposobu swojego myślenia i przejść od świadomości porażki do świadomości sukcesu.

Inną słabością, właściwą zbyt wielu ludziom, jest zwyczaj oceniania wszystkiego i wszystkich według *własnej* miary. Część czytelników tej książki nie wierzy, że można myśleć i bogacić się, ponieważ ich sposób myślenia wynika z niedostatku, niepowodzenia i porażki.

Ci nieszczęśnicy przypominają mi o pewnym młodym Chińczyku, który przybył do Ameryki, by zdobyć tu edukację. Zapisał się on na Uniwersytet Chicagowski. Pewnego dnia, przechadzając się po kampusie, młody człowiek spotkał prezydenta uniwersytetu, Harpera. Harper porozmawiał z nim chwilę i zapytał go, co jego zdaniem, jest najbardziej charakterystyczną cechą Amerykanów. „Dziwaczne przekrzywienie oczu”, wykrzyknął student. „Wasze oczy są skośne!”

A cóż my mówimy o Chińczykach?

Nie chcemy wierzyć w to, czego nie rozumiemy. Nierozsądnie uważamy, że nasze własne ograniczenia są właściwą miarą wszelkich ograniczeń. Oczywiście dla nas oczy Chińczyka „są skośne”, ponieważ nie są takie same jak nasze.

„Chcę i będę to miał”

Kiedy Henry Ford zdecydował się na produkcję swojego sławnego silnika V-8, chciał, by w nim wszystkie osiem cylindrów było odlanych w jednym bloku, i nakazał swoim inżynierom stworzenie projektu takiego silnika. Projekt powstał na papierze, ale inżynierowie, co do jednego, zgodzili się, że po prostu *niemożliwe* jest jego wykonanie.

Ford powiedział: „Zróbcie to i tak.”

„Ale nie da się tego zrobić!” oponowali.

„Kontynuujcie”, rozkazał Ford, „i nie przestawajcie, dopóki wam się nie uda bez względu na czas, jaki wam to zajmie.”

Inżynierowie wzięli się do pracy. Nie mieli innego wyjścia, jeśli nadal chcieli należeć do załogi Forda. Minęło pół roku i nic się nie zmieniło. Próbowali wszystkich możliwych rozwiązań, aby wykonać zalecenia szefa, ale powodzenie tych działań wydawało się być wykluczone.

Pod koniec roku Ford sprawdził postępy swoich inżynierów i znowu usłyszał, że nie znaleźli sposobu na wykonanie projektu.

„Pracujcie dalej,” powiedział Ford. „Chcę i będę to miał.”

Kontynuowano więc prace i nagle, jakby za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, sekret został odkryty.

Determinacja Forda po raz kolejny zaowocowała sukcesem!

Być może historia ta nie została opowiedziana ze szczegółami, ale najważniejsze jest jej przesłanie. Wy, którzy pragniecie myśleć i bogacić się, spróbujcie odgadnąć tajemnicę milionów Forda, jeśli potraficie. Nie musicie szukać zbyt daleko.

Henry Ford osiągnął powodzenie, ponieważ rozumiał i *stosował* zasady sukcesu. Jedną z nich jest pragnienie i świadomość tego, czego się chce. Pamiętajcie o historii Forda, czytając książkę, i wybierzcie fragmenty, w których została odsłonięta tajemnica jego niesłyszanego osiągnięcia. Jeśli potraficie wskazać konkretne zasady, które uczyniły Henry’ego Forda bogatym, możecie dorównać wielkości jego osiągnięć praktycznie w każdej dziedzinie, w której chcecie działać.

Poeta dostrzegł prawdę

Kiedy William Ernest Henley pisał: „Sternikiem swoich losów jestem sam. Własnej duszy kapitanem”⁴ powinien uświadomić nam, że jest to możliwe, *ponieważ* możemy kontrolować nasze myśli.

Powinien nam także wyjaśnić, że nasze umysły są namagnetyzowane znajdującymi się w nich dominującymi myślami i że te „magnesy” w niezrozumiały dla nikogo sposób przyciągają do nas pewne siły, osoby i życiowe okoliczności, które harmonizują z nimi.

Powinien także dodać, że zanim będziemy mogli zgromadzić majątek, musimy namagnetyzować nasze umysły intensywnym pragnieniem bogactw. Powinniśmy stać się „świadomi pieniądza” do chwili, gdy pragnienie zdobycia fortuny sprawi, iż zaczniemy tworzyć konkretne plany, żeby to osiągnąć.

Ale będąc poetą a nie filozofem, Henley zadowolił się wyrażeniem wielkiej prawdy w formie poezji i czytelnikom pozostawił interpretację swoich wersów.

Krok po kroku prawda została ujawniona. Nie ma wątpliwości, iż zasady opisane w tej książce zawierają tajemnicę panowania nad ekonomicznym aspektem naszego losu.

Młody człowiek widzi swoje przeznaczenie

Jesteśmy teraz gotowi, aby przeanalizować pierwszą z zasad. Pozostań otwarty i, czytając, pamiętaj, że zasady nie są wynalazkiem jednego człowieka. Okazały się one skuteczne dla wielu. Również Ty możesz je wykorzystać dla własnego dobra i trwałych korzyści.

Zobaczysz, że jest to łatwe do zrobienia.

Kilka lat temu wygłosiłem mowę z okazji rozdania dyplomów w college’u w Salem, w stanie Wirginia Zachodnia. Tak mocno podkreślałem zasadę opisaną w następnym rozdziale, że jeden z absolwentów bardzo wziął ją sobie do serca i uczynił ją częścią swojej filozofii życiowej. Został kongresmanem i wpływowym człowiekiem w administracji Franklina D. Roosevelta. Ponieważ napisał do mnie list,

⁴ William Ernest Henley, „Invictus”, 1875. Przekład: Czesław Sowa Pawłowski
— *przyp. red.*

w którym dzieli się swoją opinią o tej zasadzie, zdecydowałem się go tu przytoczyć jako wstęp do tego właśnie rozdziału. Czytając go, zorientujecie się, jakie czekają Was korzyści z lektury kolejnych stron tej książki.

Mój drogi Napoleonie,

Podczas służby publicznej jako kongresman poznałem wiele ludzkich problemów i chciałbym zaproponować ci coś, co może pomóc tysiącom uczciwych ludzi.

W 1922 roku w Salem wygłosiłeś mowę z okazji rozdania dyplomów, a ja zostałem wtedy świeżo upieczonym absolwentem college'u. Mową tą zaszczepiłeś w mojej głowie myśl, dzięki której mam teraz szansę służyć ludziom z mojego stanu i która w ogromnym stopniu zawsze leżała u podstaw każdego mojego sukcesu.

Przypominam sobie, jakby to było wczoraj, twój wspaniały opis metody, dzięki której Henry Ford mimo braku wykształcenia, bez grosza przy duszy, bez wpływowych przyjaciół, osiągnął tak wiele. Postanowiłem wtedy, zanim jeszcze skończyłeś swoją przemowę, że również i ja odniosę sukces, bez względu na to, ile przeszkód będę musiał pokonać.

Tysiące młodych ludzi zakończy swoją edukację w tym roku i w ciągu kolejnych lat. Każdy z nich będzie szukał właśnie takiego przesłania, praktycznej zachęty, jaką ja otrzymałem wtedy od ciebie. Będą chcieli wiedzieć, gdzie się zwrócić, co robić, jak zacząć swoje w pełni dorosłe życie. Możesz przekazać im tę wiedzę, ponieważ pomogłeś w rozwiązywaniu problemów tak wielu ludziom.

W Ameryce żyją dziś tysiące ludzi, którzy chcieliby się dowiedzieć, jak można zamieniać pomysły w pieniądze. Jedni zaczynają wszystko od zera, inni chcą zrekompensować poniesione straty. Jeśli ktoś może im pomóc, to tylko ty, wydając książkę.

Chciałbym otrzymać jej pierwszy egzemplarz razem z twoim autografem.

Życzę ci wszystkiego dobrego,
Twój oddany przyjaciel,

JENNINGS RANDOLPH

Trzydzieści pięć lat po owym przemówieniu do absolwentów college'u w Salem miałem przyjemność powrócić tam w roku 1957 i wygłosić mowę licencjacką. W tym czasie otrzymałem tam również tytuł honorowego doktora literatury.

Od roku 1922 przyglądałem się karierze Jenningsa Randolpha, który był szefem jednej z czołowych amerykańskich linii lotniczych, wspaniałym mówcą i senatorem Stanów Zjednoczonych z Wirginii Zachodniej.

Pamiętaj!

Człowiek może, jak Edwin Barnes, nosić lachmany i być bez grosza przy duszy, ale jego gorące pragnienie jest w stanie sprawić, że otrzyma życiową szansę.

Im dłużej pracujesz nad czymś we właściwy sposób, tym bliżej jesteś sukcesu. Zbyt wielu ludzi poddaje się, gdy sukces jest prawie w zasięgu ręki. Rezygnują i ktoś inny wykorzystuje ich szansę.

Konkretny cel jest podstawą każdego większego czy mniejszego osiągnięcia. Silny człowiek może zostać pokonany przez małe dziecko, które ma cel. Zmień sposób myślenia o wadze swojego przedsięwzięcia, a będziesz częściej w stanie osiągnąć to, co wydaje się niemożliwe.

Możesz, jak Henry Ford, zarazić innych swoją wiarą i uporem i sprawić, by „niemożliwe” zostało zrealizowane.

Człowiek może osiągnąć wszystko, cokolwiek wymyśli i w co uwierzy.

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 

Co sprawia, że niektórzy ludzie przez całe swoje życie idą naprzód, rozwijają się, zdobywając i pomnażając bogactwo i szczęście, podczas gdy inni stoją w miejscu? Co daje jednym ogromną energię, a innych czyni nieudolnymi? Co sprawia, że jeden radzi sobie ze wszystkimi problemami, znajdując własną drogę, która bezpiecznie pozwala mu przejść przez burzliwe momenty w życiu i spełnić najistotniejsze marzenia, podczas gdy inny walczy i ponosi klęskę? Odpowiedź jest pozornie prosta — tą tajemniczą siłą jest umiejętność myślenia i dążenia do sukcesu. Każdy z nas może zastosować ją w swoim życiu, jednak trzeba wiedzieć, jak to zrobić. Teraz tajemnica tego, jak osiągnąć fortunę, leży w zasięgu Twojej ręki.

Książka *Myśl i bogać się. Jak zrealizować ambicje i osiągnąć sukces* to już klasyka literatury motywującej. Uważana jest za motor, który pchnął niezliczone rzesze ludzi w kierunku sławy i fortuny. Poprzednie edycje zmieniły życie milionów ludzi i zostawiły po sobie spuściznę sukcesu w osobach liderów w biznesie, rządzie i organizacjach obywatelskich oraz ogromnych majątkach stworzonych dzięki zawartym w tej publikacji radom. Przedstawia ona sprawdzoną i pewną metodę przezwyciężenia wszystkich przeszkód, zrealizowania najróżniejszych ambicji i osiągnięcia sukcesu. Pokazuje, jak ją stosować, i powoduje, że od razu zaczynasz działać.

POTĘGA PRAGNIENIA I WIARY W SUKCES

ZNACZENIE WIEDZY I WYOBRAŹNI

PLANOWANIE SWOJEGO ROZWOJU

SZTUKA WYTRWAŁOŚCI

WYKORZYSTYWANIE ŚWIADOMOŚCI I PODŚWIADOMOŚCI

POKONYWANIE PRZESZKÓD I OBAW

Z tej książki dowiesz się, dlaczego niektórzy ludzie zdobywają olbrzymie fortuny i znajdują szczęście, a potem staniesz się jednym z nich.

onepress



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



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1041-6



Cena: 59,00 zł