

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Napoleon Hill. Początek wielkiej kariery

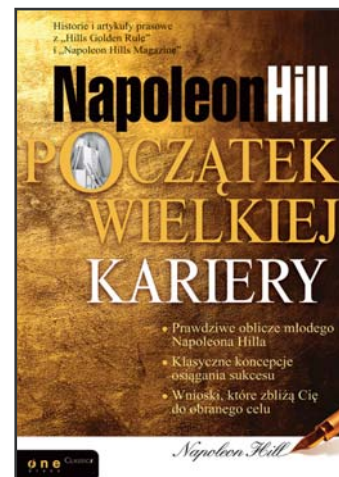
Autor: Napoleon Hill

Tłumaczenie: Magda Witkowska

ISBN: 978-83-246-1716-6

Tytuł oryginału: [Napoleon Hill's First Editions](#)

Format: A5, stron: 304



Historie i artykuły prasowe z Hills Golden Rule i Napoleon Hills Magazine

- Prawdziwe oblicze młodego Napoleona Hilla
- Klasyczne koncepcje osiągania sukcesu
- Wnioski, które zbliżą Cię do obranego celu

Poddający się — nigdy nie wygrywa, a wygrywający — nigdy się nie poddaje

Napoleon Hill

Trzymasz w ręku pierwsze polskie wydanie unikatowego zbioru najlepszych wczesnych prac Napoleona Hilla, które były podstawą do stworzenia jego największych bestsellerów — takich jak *Myśl i bogactwo* czy *Filozofia sukcesu* (obie wydane przez Onepress). Prezentowane tu artykuły ukazywały się drukiem w latach 1918 – 1924 na łamach pism Hills Golden Rule i Napoleon Hills Magazine.

Przede wszystkim — skoncentruj się. Czytaj słowa Napoleona Hilla, jakby pisał je specjalnie dla Ciebie (być może w istocie tak było!). Umów się z nim na konkretną porę każdego dnia i poświęć kilkanaście minut na rozmowę o dążeniu do realizacji upragnionego celu, osiąganiu sukcesu i sprowadzaniu życia na właściwe tory. Nawet się nie spostrzeżesz, a już Napoleon Hill stanie się Twoim serdecznym przyjacielem. Zaś jego inspiracje, koncepcje i techniki pozwolą Ci rozpocząć wspinaczkę po kolejnych szczytach drabiny spełnienia.

Sukces to kwestia praktyki:

- Jak działa umysł sprawczy?
- Kiedy wykorzystać punkt zwrotny w życiu?
- Dlaczego porażka jest podwaliną powodzenia?
- Dokąd sięga magiczna drabina powodzenia?
- Gdzie naprawdę znajduje się klucz do sukcesu?

SPIS TREŚCI

	PRZEDMOWA	7
ROZDZIAŁ 1.	CO TRZEBA WIEDZIEĆ	11
ROZDZIAŁ 2.	NA KOŃCU TĘCZY	23
ROZDZIAŁ 3.	OSOBISTY REMANENT SIEDMIU PUNKTÓW ZWROTNYCH MOJEGO ŻYCIA	65
ROZDZIAŁ 4.	KIEDY CZŁOWIEK KOCHA SVOJĄ PRACĘ	93
ROZDZIAŁ 5.	INICJATYWA	105
ROZDZIAŁ 6.	TRWAŁY SUKCES BUDOWANY NA TRUDNYCH DOŚWIADCZENIACH I TYMCZASOWYCH PORĄŻKACH	123
ROZDZIAŁ 7.	MAGICZNA DRABINA DO SUKCESU	141
ROZDZIAŁ 8.	SILA ZORGANIZOWANEGO WYSIELKU	177
ROZDZIAŁ 9.	UMYSŁ SPRAWCZY	195
ROZDZIAŁ 10.	INTERESUJĄCE KWESTIE DOTYCZĄCE ANALIZY CHARAKTERU	201

ROZDZIAŁ 11.	SUKCES	223
ROZDZIAŁ 12.	INDYWIDUALNY KWESTIONARIUSZ DO BADANIA PROFILU SUKCESU	239
ROZDZIAŁ 13.	TRZYDZIEŚCI DWA KONTEMPLACYJNE, FILOZOFICZNE, GŁĘBOKIE REFLEKSJE	253

Rozdział 4.

KIEDY CZŁOWIEK KOCHA SWOJĄ PRACĘ

Moje dziesięcioletnie badania, które objęły ponad dwanaście tysięcy osób, doprowadziły mnie do sformułowania zaskakujących wniosków, między innymi zaś do odkrycia, że człowiek może zwiększyć swoją wydajność nawet dziesięciokrotnie, nie męcząc się przy tym bardziej, jeżeli wykonuje pracę, którą lubi.

Poprzedniego wieczoru zapomniałem się położyć. Byłem tak zaabsorbowany swoją pracą, że noc minęła, a ja w ogóle tego nie zauważyłem.

Czuję się świeżo i jestem gotowy na nowy dzień pracy, który właśnie się rozpoczyna. Proces odpoczynku i odnowy sił zachodził w moim ciele przez całą noc.

Wydawanie i dostarczanie czasopisma do najodleglejszych części kraju wymaga znacznie więcej zachodu niż się przeciętnemu czytelnikowi wydaje. Organizacja, przygotowanie i druk materiałów, które następnie do niego trafiają, to zaledwie niewielki ułamek naszej pracy — to bardziej zabawa niż praca, ponieważ kochamy to, co robimy. Najtrudniejszym zadaniem, jakie się z tym wiąże, jest jednak dystrybucja pisma.

Noc w noc, tydzień po tygodniu, planujemy i realizujemy nasze plany, pracujemy i bawimy się, śmiejemy się i śpiewamy, spekulujemy i prorokujemy. A wszystko, żeby wydać i dostarczyć czytelnikom to czasopismo. Nikt z nas jednak nie narzeka na zmęczenie.

Po kolacji przemierzamy 10 mil, aby zachować dobrą kondycję fizyczną. W trakcie spaceru rozmawiamy i filozofujemy, planujemy i myślimy, dyskutujemy o tym, co w człowieku dobre, i o tym, co złe, starając się odsuwać to ostatnie w cień. Wracamy na plac zabaw, na którym powstaje to pismo i bawimy się w grę pomagania ludziom w dostrzeganiu radości, piękna i chwały wspólnego wysiłku, zorganizowanego zgodnie z założeniami Złotej Zasady.

Kilka tygodni temu mieliśmy okazję wybrać się w weekend na biwak. Zastanawialiśmy się nad tym, wyobrażając sobie siebie, jak łowimy ryby i miło spędzamy czas na świeżym powietrzu. Potem pomyśleliśmy, że tyle samo radości moglibyśmy mieć tutaj, pomiędzy wysokimi budynkami Chicago, grając w naszą grę na kolejnych stronach pisma i w ten sposób umożliwiając tysiącom innych ludzi czerpanie radości z naszej zabawy. Zdecydowaliśmy więc, że nie możemy poświęcić całego weekendu na tak pospolite zajęcia, jak łowienie ryb czy polowanie.

Istnieje psychologiczne uzasadnienie tego, że nawet najcięższa praca nie zabija człowieka, jeżeli jest dla niego źródłem satysfakcji. Na potwierdzenie tej tezy można przytoczyć kilka prostych przykładów. Wszyscy mężczyźni pamiętają, że jako mali chłopcy mogli godzinami grać w piłkę i nie męczyli się prawie wcale, za to po 10 minutach pracy przy rąbaniu drewna opadali z sił.

Czy ktokolwiek narzekał choć raz na brak snu, jeśli połowę nocy spędził ze swoją ukochaną dziewczyną, starając się pozyskać jej względy?

Czyż nie wspominamy, być może niekiedy nawet z niechęcią, długich wędrówek po górach z przyjaciółmi? Przecież nikt nigdy nie umarł od takiego wysiłku.

Natura tak ułożyła rzeczy, żeby tam, gdzie wykonywaniu pracy towarzyszy radość i miłość, pojawiała się także nagroda w postaci satysfakcji. Człowiek jest tak skonstruowany, że jego umysł gardzi wszystkim, czego nie pożąda. Istnieją tylko dwa rodzaje energii — ta, która odpycha, i ta, która przyciąga. Kiedy umysł kieruje ciałem w celu podjęcia wysiłku, który jest dla niego atrakcyjny, zaczyna działać prawo przyciągania — praca jest dla ciała łatwa, ponieważ nie napotyka ono na żadne tarcie czy opór, którego źródłem byłoby prawo odpychania.

Naprawdę warto zastanowić się przez chwilę i spróbować zrozumieć istotę tej zasady, którą staram się tu przedstawić w możliwie prosty sposób.

Każde działanie ciała podejmowane w związku z odczuwaniem strachu lub przymusu, a nie wypływające z czystej miłości dla pracy, z której świadczeniem jest ono związane, napotyka natychmiast na opór pochodzący z oddziaływania prawa odpychania, którego skutkiem jest tarcie, utrata energii, zmęczone ciało i zmęczony umysł.

Kiedy dziecko robi coś, ponieważ mu każemy i ponieważ boi się tego nie zrobić, zaczyna oddziaływać prawo odpychania, którego skutkiem może być rozżalenie prowadzące do złego samopoczucia, a przynajmniej do zdrowego płaczu — oba te stany są wyniszczające dla organizmu i powodują zmęczenie.

Co oczywiste, ta sama zasada znajduje również zastosowanie, kiedy człowiek dorosły zmuszony jest do poświęcania się pracy, która nie sprawia mu przyjemności. Wykonuje ją, ponieważ musi jeść, przez cały czas jest jednak narażony na oddziaływanie prawa odpychania, które rodzi rozżalenie, cynizm, strach i inne negatywne emocje, wyniszcza wszystkie tkanki i komórki ciała, a w rezultacie powoduje odczuwanie zmęczenia.

Moje badania laboratoryjne, prowadzone podczas wojny, wykazały, że zastosowanie odpowiedniej muzyki w miejscach, w których robotnicy pracują w dużym napięciu i w dużym tempie, może przynieść naprawdę zaskakujące rezultaty. Słuchając jej, pracowali oni od 25 do 50 procent wydajniej. Nie to było jednak prawdziwie fascynujące. Okazało się bowiem, że po zakończeniu takiego dnia pracy robotnicy nie byli zmęczeni.

Odkrycie to z całą pewnością mogliby z powodzeniem wykorzystać inżynierowie zajmujący się efektywnością pracy oraz pracodawcy. Praca powinna być atrakcyjna. Zawsze, kiedy to tylko możliwe, powinna zawierać w sobie element sztuki, a także łączyć się z muzyką. Należy ją ozdabiać w każdy możliwy sposób, który pozwalałby ograniczyć oddziaływanie siły odpychania — dzięki temu robotnicy będą wydajniej pracować i mniej narzekać, ponieważ pod koniec dnia nie będą zmęczeni.

Jako młody chłopak zwykłem uczestniczyć w całonocnych spotkaniach towarzyskich, podczas których młodzież zbierała się, żeby potańczyć i wspólnie się pobawić w podmiejskich okolicach. Nie przypominam sobie, żebym kiedykolwiek narzekał na brak snu lub zmęczenie po takim spotkaniu — a przecież oba te czynniki zawsze wchodziły w grę. Nie oszczędzaliśmy sił i nawet na chwilę nie zmrzaliśmy oczu, a mimo to — ponieważ znajdowaliśmy się pod wpływem prawa przyciągania, które całkowicie chroniło nas przed skutkami prawa odpychania — po całej nocy czuliśmy się jak nowo narodzeni, tryskaliśmy energią i ochotą, by powtórzyć to samo już nadchodzącego wieczoru.

Nasze ciało to instrument, którego pracą steruje energia zwana przez nas umysłem. Jeśli ukierunkujemy ją tak, żeby zachować harmonię i nie dopuścić do głosu prawa odpychania, nasze ciało nie będzie odczuwało trudów i w rezultacie nie będzie zmęczone. Kiedy jednak jedne emocje skłaniają nas do wykorzystania ciała w określony sposób, podczas gdy inne kwestionują tę decyzję i starają się odepchnąć te pierwsze, wywiązuje się wewnętrzna walka, wyniszczająca dla komórek organizmu. Obumierają one milionami, niczym żołnierze podczas bitwy, na skutek braku porozumienia między ciałem a umysłem w kwestii celu i wysiłku.

Nie tylko mężczyźni toczą wojny. Mała wojna rozgrywa się w każdym ludzkim ciele, kiedy brakuje pokoju, harmonii i miłości. Każde działanie motywowane strachem, koniecznością lub dowolną przyczyną inną niż pragnienie jego podjęcia powoduje starcie między siłami przyciągania i odpychania. Wojna sieje śmierć, ponieważ angażuje do walki fizyczne byty w postaci komórek.

Chciałem wyeliminować z tych rozważań wszystkie zbędne pojęcia naukowe, aby myśl, którą chcę przekazać, była możliwie zrozumiała i przejrzysta. Podkreślę jednak, że jest to wiedza poparta dowodami.

Przez dziesięć lat analizowałem zachowania ludzi. W sumie zgromadziłem dane dotyczące ponad dwunastu tysięcy osób różnej płci i w różnym wieku, o odmiennych temperamentach i posiadających różne wykształcenie. Doszedłem do zaskakującego wniosku, że sukces — ten przedmiot odwiecznego pożądania, do którego dążą wszyscy przedstawiciele gatunku ludzkiego — zależy od kilku prostych czynników, między innymi od omówionego poniżej.

Człowiek może triumfować w każdym działaniu, jeśli kocha to, co robi, i uczy się wykorzystywać w pracy prawo przyciągania, powstrzymując jednocześnie skutki oddziaływania prawa mu przeciwnego.

Analiza charakterologiczna opiera się na zestawie ponad 150 pytań, których zdecydowana większość ma na celu wskazanie pracy najbardziej odpowiadającej osobie badanej. Po ustaleniu tej kwestii sformułowanie recepty na sukces jest już kwestią niezwykle prostą — równie banalną jak znalezienie rozwiązania problemu chłopca z umorusaną twarzą. W obu przypadkach pacjent może się buntować, krzyczeć, a nawet próbować unikać lekarstwa, trzeba jednak z całą stanowczością podkreślić, że ta recepta na życiowe powodzenie jest skuteczna.

Wolałbym być przewodniczącym Amerykańskiej Federacji Pracy niż prezydentem Stanów Zjednoczonych, ponieważ gdybym miał szerokie kompetencje w świecie gospodarki, skupiłbym cały swój wysiłek na przekazywaniu środowisku pracowników wiedzy,

którą tu obecnie omawiam, a gdyby okazało się, że jestem dobrym nauczycielem i potrafię wpoić ich rzeszom tę zasadę, organizacje związkowe stanowiłyby najpotężniejszą, najbardziej zadowoloną i najbardziej konstruktywną siłę na świecie i mogłyby swoją pozycję utrzymać co najmniej przez kilkanaście lat.

Nie chcę w ten sposób krytykować [Samuela] Gompersa, skądinąd człowieka wielkiego charakteru i wspaniałych ideałów, ponieważ prawdopodobnie zna on prawdę tak samo dobrze, jak ja, czuje jednak, że ma związane ręce i nie może wcielać swojej wiedzy w życie.

Nie jestem panem Gomperssem, nie jestem przewodniczącym Amerykańskiej Federacji Pracy. Chciałbym jednak podkreślić, że rozpowszechniam tę myśl wśród wszystkich ludzi, w tym także wśród mas robotniczych, na coraz większą skalę i spodziewam się zobaczyć rezultaty mojej pracy już w ciągu nadchodzących dziesięciu lat.

Płaca nie wystarczy, by zadowolić człowieka. Ten, którego jedynym wynagrodzeniem są pieniądze, jest człowiekiem zbyt nisko opłacanym — niezależnie od tego, jak duża jest jego pensja i czy jej wysokość została wymuszona na pracodawcy przez organizacje związkowe, czy jest powodem zadowolenia nabywcy usług. Źródłem prawdziwej odpłaty jest radość ze świadczenia pracy. Jeśli zatem człowiek pracuje tylko po to, żeby przeżyć, i tylko temu jednemu celowi służy cały jego trud i znoj, to jest on pozbawiany — lub sam się pozbawia — największego skarbu życia.

To, o czym piszę, nie jest elementem żadnej precyzyjnie opracowanej teorii. Trzeba bowiem pamiętać, że ja sam zarabiałem na życie w pocie czoła i trudem własnych rąk, wykonując różnego

rodzaju czynności. Pracowałem za wikt i opierunek, pracowałem jednak także za 100 tysięcy dolarów rocznie. Wiem zatem — nie z zasłyszanych opowieści, lecz z własnego doświadczenia — że żadne pieniądze nie dają szczęścia, jeżeli nie pochodzą z wykonywania pracy, którą człowiek kocha. Jeżeli jego serce buntuje się przeciwko niej lub jego umysł ma do niej jakiekolwiek zastrzeżenia, wówczas nigdy nie otrzyma on za tę pracę prawdziwego wynagrodzenia, jakim jest szczęście.

Serce prawie zamiera mi w piersi, kiedy widzę moich braci, którzy pod wodzą pseudoprzywódców maszerują z kopalni Wirginii Zachodniej niczym zorganizowana, zbrojna kohorta, na próżno podejmując próbę zdobycia czegoś siłą. Do napisania tych słów skłoniła mnie lektura leżących właśnie przede mną reportaży prasowych oraz relacji moich przedstawicieli, za pośrednictwem których gromadzę zweryfikowane dane na temat tak zwanej wojny kopalnianej. Przypuszczam, że jeszcze zanim zdążę skończyć ten artykuł, prezydent Harding wyśle wojsko Stanów Zjednoczonych, by zaprowadziło porządek w Wirginii Zachodniej. Co będą mieli z tego ci wszyscy biedni, dezorientowani robotnicy?

Zachęcam czytelnika do uważnej lektury i chwili refleksji.

Otóż prawdopodobnie zostaną oni zastrzeleni, jeżeli tłum będzie dopuszczał się aktów przemocy. Jednak nawet jeśli zaprzestaną działań, zanim osiągnie ich ciężka ręka sprawiedliwości, zbiorą zniwo niechęci ze strony opinii publicznej — niechęci, którą trudno im będzie przewyciężyć jeszcze przez wiele lat.

Wielką szkodą jest, że żaden z liderów ruchu robotniczego nie wypowiedział ani jednego słowa dezaprobaty na temat tego nieroztropnego powstania. Jestem całym sercem z ludem pracującym,

ponieważ z niego się wywodzę i tak naprawdę do dziś się z nim utożsamiam. Prawda jest jednak tylko jedna, podobnie jak prawo moralne — niezależnie od tego, co człowiek czuje. W moich słowach brzmieć zatem będzie tylko prawda, kiedy powiem, że działania pracowników z kopalni Wirginii Zachodniej skończą się wielką tragedią, która spadnie na głowy przedstawicieli organizacji związkowych i wszystkich robotników z całych Stanów Zjednoczonych, którzy do tych organizacji należą.

Pozwoliłem sobie, co prawda, na małą dygresję, ale przedmiotem moich rozważań nadal pozostaje człowiek, który odnosi sukces, ponieważ kocha swoją pracę. Nikt nie może jej kochać, jeżeli wykonując ją, kieruje się egoizmem i chęcią wyciśnięcia ostatniej kropli z żył człowieka, który jest jej nabywcą. Sukces w życiu zależy od szczęścia, a tego nie da się osiągnąć inaczej, niż świadcząc pracę w duchu miłości. Nie da ona człowiekowi radości, jeżeli nie jest celem, ale zaledwie środkiem do niego.

Wojna światowa powinna nauczyć nas wielu rzeczy, ale przede wszystkim tego, że nie można zapewnić sobie trwałego sukcesu przy użyciu siły fizycznej, jeżeli rodzi ona w ludziach rozżalenie i nienawiść. Przetrwać mogą tylko prawda i sprawiedliwość, dla których fundamentem jest miłość do ludzkości i nieustające pragnienie przedkładania interesu ogółu nad dobro jednostki.

Człowiek odpowiedzialny za to, że ci zdeorientowani robotnicy pracujący w kopalniach Wirginii Zachodniej sięgnęli po broń i chcieli siłą narzucić swoje poglądy całej społeczności, był albo głupcem, albo bystrym przestępcą, który chciał zrealizować jakieś — podkreślam: „jakieś” — swoje cele, sprzeczne z interesami tych, którzy zarabiają na życie w pocie czoła.

Znam ludzi pracy zbyt dobrze, by nie wiedzieć, że za tą bezsensowną próbą, którą podjęli, stał chytry i zdrażliwy umysł; umysł motywowany nie pragnieniem służenia innym, ale chęcią własnego zysku — chęcią brania, a nie dawania. Bracia, robotnicy świata, nie tędy droga do stałego, pożądanego i konstruktywnego wysiłku!

Istnieje lepszy sposób, by dostać to, co Wam się słusznie należy. Jeżeli tylko każde ze słów wypowiedzianych kiedykolwiek wcześniej przez światłego lidera, każdy wniosek wielkiego filozofa i każda obietnica — zapisana w szumiących drzewach, płynących potokach i uśmiechniętych twarzach dzieci przez Boską rękę kierującą losami wszechświata — nie są nieprawdziwe lub nierozsądne, wówczas owym lepszym sposobem jest spotkanie przy okrągłym stole, gdzie wszyscy zbierają się, by szczerze porozmawiać, dawać i brać, iść na ustępstwa i prosić o nie, przez cały czas przestrzegając w negocjacjach założeń Złotej Zasady.

Siła pozwala osiągnąć tymczasowe zwycięstwo, ale to nie ona buduje człowieka, który kocha swoją pracę. Ktoś, kto jej nie kocha, nie będzie mógł czerpać z największego bogactwa, jakie może mu dać ziemskie życie — z radości, spokoju ducha oraz szczęścia płynącego z utrzymywania harmonijnych i przyjaznych stosunków z ludźmi.

Każdy powinien znaleźć pracę, którą pokocha, i całkowicie się w niej zapamiętać. Tylko wówczas może liczyć na podwójną nagrodę w postaci satysfakcji i materialnego bogactwa — nagrodę, która, nawet z bezpiecznym zapasem, zaspokoi wszystkie jego ziemskie potrzeby.

AUGUST, 1921

Napoleon Hill's *Magazine*

Edited by Napoleon Hill
Founder of

HILL'S GOLDEN RULE

A National Magazine of Business Philosophy whose editor is searching the highways and byways for the undiscovered Lincolns and Washingtons and other leaders who are walking around in every community, awaiting only the coming of opportunity to enable them to render the world useful service. A Magazine that aims to inspire those who are not satisfied, and help them sweep on to the heights of attainment in their chosen work.

The little silver quarter you pay for this copy may mark the most important turning point in your life!

100,000 CIRCULATION
BY DECEMBER THIRTY FIRST 1921

TWENTY-FIVE CENTS A COPY.