

Napoleon Hill



ODZYSKAJ KONTROLĘ NAD SWOIM UMYSŁEM

OFICJALNA PUBLIKACJA FIRMOWANA PRZEZ
NAPOLEON HILL FOUNDATION

Tytuł oryginału: How to Own Your Own Mind (The Mental Dynamite Series)

Tłumaczenie: Krzysztof Krzyżanowski

ISBN: 978-83-283-5377-0

Copyright © 2017 by Napoleon Hill Foundation

TarcherPerigee with the tp colophon is a registered trademark of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2019 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 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 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/odzkon>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

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

WSTĘP
Don Green
— 5 —

ROZDZIAŁ 1.
Kreatywna Wizja
— 11 —

Analiza rozdziału 1.
— 69 —

Wprowadzenie do rozdziału 2., „Precyzyjne Myślenie”
— 95 —

ROZDZIAŁ 2.
Precyzyjne Myślenie
— 99 —

Poglądy Andrew Carnegiego dotyczące Precyzyjnego Myślenia
— 143 —

ROZDZIAŁ 3.
Kontrolowana Uwaga

— 185 —

Analiza Andrew Carnegiego dotycząca Kontrolowanej Uwagi

— 235 —

Odzyskaj kontrolę nad swoim umysłem

— 273 —

O autorze

— 275 —



ROZDZIAŁ 1.

Kreatywna Wizja

Pewien filozof powiedział kiedyś: „Wyobraźnia jest dla człowieka warsztatem, w którym kształtowane są wszystkie jego osiągnięcia”. Inny myśliciel opisał wyobraźnię jako „warsztat duszy, w którym ludzkie nadzieje i pragnienia są przygotowywane do wyrażenia ich w materialnej postaci”.

Ten rozdział opisuje metody, dzięki którym niektórzy spośród wybitnych mieszkańców Stanów Zjednoczonych zdołali przy użyciu Kreatywnej Wizji doprowadzić do tego, że amerykański styl życia budzi zazdrość ludzi na całym świecie.

Te rozważania rozpoczynają się w 1908 r., w gabinecie Andrew Carnegie, z którym rozmawiam jako dziennikarz i osoba próbująca poszerzyć swoją wiedzę.

HILL:

Panie Carnegie, wspomniał pan o tym, że Kreatywna Wizja jest jedną z zasad indywidualnego sukcesu. Czy może pan bardziej szczegółowo opisać tę regułę i powiedzieć, jak można ją wykorzystywać w praktyczny sposób?

CARNEGIE:

Przede wszystkim, zacznijmy od precyzyjnego zdefiniowania stosowanego przez nas terminu „Kreatywna Wizja”. Warto zaznaczyć, że nie jest to po prostu nowa nazwa dla wyobraźni. Chodzi raczej o zdolność dostrzegania okazji i podejmowania działań umożliwiających skorzystanie z owych

sposobności. Z drugiej strony, ważnym elementem Kreatywnej Wizji jest właśnie użycie wyobraźni.

Istnieją dwa rodzaje wyobraźni. Pierwszy jest znany jako wyobraźnia syntetyczna, natomiast drugi — jako wyobraźnia kreatywna.

Wyobraźnia syntetyczna obejmuje łączenie znanych pojęć, koncepcji, planów, faktów i zasad tak, by tworzyły nowe konfiguracje. Dobrze znane słowa, „nic zgoła nowego nie ma pod słońcem”, wyrastają właśnie z faktu, że większość rzeczy sprawiających wrażenie nowości jest w istocie starymi ideami przedstawionymi w nowy sposób. Praktycznie wszystkie wynalazki zgłaszane w urzędach patentowych są zaledwie starymi pomysłami, którym nadano nowy kształt lub dla których znaleziono nowe zastosowanie. Patenty, które nie zaliczają się do tej kategorii, są określane mianem „patentów podstawowych” i są owocem Twórczej Wyobraźni, a więc bazują na świeżo stworzonych koncepcjach, które wcześniej pozostawały nieznane lub nie były wykorzystywane.

Wedle aktualnych ustaleń naukowców Twórcza Wyobraźnia ma swoje źródło w podświadomości; to właśnie ta część umysłu dzięki jakiejś nieznanej nauce sile skrywa umiejętność dostrzegania i objaśniania nowych koncepcji. Niektórzy uważają, że dar Twórczej Wyobraźni istotnie jest „warsztatem duszy”. Jednego możemy być pewni: nie da się zanegować istnienia zdolności umysłowej, dzięki której niektóre osoby dostrzegają i wyjaśniają nowe koncepcje nieznane wcześniej człowiekowi. W dalszej części naszej rozmowy przedstawię przykłady znanych postaci mogących się pochwalić takimi umiejętnościami. Co więcej, postaram się także opisać, jak można rozwijać tę zdolność i znajdować dla niej praktyczne zastosowania.

HILL:

Która z tych dwóch odmian wyobraźni jest częściej stosowana w świecie przemysłu i w odniesieniu do zwyczajnych zajęć?

CARNEGIE:

Powszechniej wykorzystywana jest wyobraźnia syntetyczna. Ta kreatywna, jak sama nazwa wskazuje, jest stosowana jedynie przez osoby, które zapewniły sobie środki pozwalające robić użytek z tej niezwykle umiejętności.

HILL:

Czy może pan przedstawić przykłady zastosowania obu tych odmian wyobraźni, prezentując przy tym jak najwięcej szczegółów pozwalających zrozumieć praktyczne wykorzystanie opisywanych przez pana zasad?

CARNEGIE:

Przyjrzyjmy się chociażby działalności Thomasa Alvy Edisona. Zgłębiając jego dokonania, będziemy mogli przeanalizować to, jak wykorzystywał obie odmiany wyobraźni, nawet jeżeli częściej robił użytek z tej syntetycznej.

Jego pierwszy wynalazek, który przyciągnął powszechną uwagę, sprowadzał się do połączenia i zestawienia w nowy sposób dwóch starych i sprawdzonych zasad. Mam tu na myśli żarówkę elektryczną, której udoskonalenie wymagało od Edisona przetestowania ponad 10 tysięcy kombinacji różnych starych koncepcji, nim wreszcie osiągnął satysfakcjonujące rezultaty.

HILL:

Czy chce pan przez to powiedzieć, że Edison potrafił się wykazać wytrwałością, by podejmować dalsze próby pomimo 10 tysięcy porażek?

CARNEGIE:

Dokładnie to miałem na myśli! W tym miejscu chciałbym też zwrócić pańską uwagę na to, że ludzie obdarzeni sprawnie działającą wyobraźnią najczęściej nie rezygnują z kolejnych prób i kontynuują wysiłki aż do momentu, w którym znajdą rozwiązanie swoich problemów.

Edison udoskonalił żarówkę, łącząc w nowatorski sposób dwie dobrze znane zasady. W myśl pierwszej z nich podłączenie prądu elektrycznego

do dwóch końców przewodu prowadzi do rozgrzania go za sprawą oporu; biała poświata otaczająca wspomniany przewód sprawia, że staje się on źródłem światła. Ta reguła była znana na długo przed tym, jak Edison podjął eksperymenty z żarówką elektryczną; sęk w tym, że nikomu nie udało się znaleźć metody pozwalającej kontrolować ciepło. Być może fakty staną się bardziej zrozumiałe, jeżeli powiem, że nie odkryto jeszcze żadnego metalu lub jakiegokolwiek innej substancji, która mogłaby wytrzymać tak dużą ilość ciepła, by stanowić satysfakcjonujące źródło światła dłużej niż przez kilka sekund. Podczas kolejnych eksperymentów wysoka temperatura generowana przez prąd elektryczny błyskawicznie przepalała metal.

Gdy Edison wypróbował już wszystkie substancje, do jakich miał dostęp, i nie znalazł niczego, co zapewniałoby satysfakcjonujące wyniki, zaświtała mu w głowie inna dobrze znana zasada, która okazała się rozwiązaniem jego problemu. Wspominam tutaj, że ta reguła „zaświtała mu w głowie”, choć być może nie jest to najbardziej precyzyjna metoda opisanego tego, w jaki sposób ten fakt przyciągnął jego uwagę. To kwestia, do której wrócę jeszcze nieco później; póki co załóżmy, że przyszła mu do głowy dobrze znana zasada wytwarzania węgla drzewnego i to w niej dostrzegł rozwiązanie problemu, który zmusił go do podjęcia ponad 10 tysięcy nieudanych prób.

Tłumacząc w dużym skrócie, węgiel drzewny wytwarza się poprzez usypanie na ziemi stosu drewna, podpalenie go, a następnie zasypanie ziemią. W takich warunkach ogień ma na tyle ograniczony dostęp powietrza, że może się tylko tlić i nie gaśnie, ale nie zamienia się też w otwarte płomienie. Taki proces spalania przy ograniczonym dostępie tlenu przebiega do momentu, w którym drewno zostanie zwęglone; polana zachowują swój pierwotny kształt, choć zamieniają się w substancję zwaną węglem drzewnym.

Oczywiście, dzięki wiedzy z dziedziny fizyki wiemy, że tam, gdzie nie ma tlenu, nie może być ognia, a kontrolując dostęp tlenu, możemy regulować ilość ciepła związaną z żarzeniem.

Edison znał tę zasadę na długo przed rozpoczęciem eksperymentów z żarówką elektryczną, ale dopiero po tysiącach prób przyszło mu do głowy, że jest to dokładnie ta reguła, której szukał.

Gdy tylko dostrzegł w tej zasadzie rozwiązanie swojego problemu, udał się do swojego laboratorium, umieścił spiralny drut w butelce, wypompował z niej całe powietrze i zabezpieczył ją woskiem. Później podłączył prąd do dwóch końców przewodu — i proszę, tak oto powstała pierwsza działająca żarówka elektryczna. Chociaż była to prowizoryczna konstrukcja, świeciła przez ponad osiem godzin.

To, co się wydarzyło, jest oczywiste. Dzięki umieszczeniu drutu w próżni — a więc w środowisku, które nie zawierało tlenu — przewód można było rozgrzać do takiego stopnia, by emitował światło, choć nie groziło to całkowitym spalaniem drutu, co następowało w przypadku pełnego dostępu powietrza. Ta sama zasada jest stosowana dzisiaj podczas wytwarzania wszystkich żarówek elektrycznych, nawet jeżeli cała metoda została znacznie udoskonalona, dzięki czemu nowoczesne żarówki są dużo bardziej wydajne niż w czasach, kiedy Edison odkrył, jak można kontrolować temperaturę włókna emitującego światło.

Teraz wróćmy jednak do pytania związanego z tym, jak Edison wpadł na pomysł nowatorskiego połączenia dwóch znanych reguł. Powiedziałem, że „zaświtała mu w głowie” koncepcja wykorzystania zasady produkcji węgla drzewnego jako metody pozwalającej kontrolować ciepło generowane przez energię elektryczną. Nie jest to jednak dokładny opis tego, w jaki sposób ta idea przyszła mu do głowy.

W tym miejscu do głosu dochodzi zasada kreatywnej wyobraźni. Poprzez nieustanne rozmyślanie nad zaistniałym problemem, kontynuowane przez dłuższy czas, który był potrzebny na zrealizowanie tysięcy

eksperymentów, Edison — celowo lub bezwiednie — wypełnił swoją podświadomość klarownym obrazem swojego problemu. Później dzięki jakiejś dziwnej sile, której nikt nie rozumie, podświadomość wynalazcy podsunęła mu rozwiązanie; przybrało ono postać przeczucia, dzięki któremu pomyślał o zasadzie wytwarzania węgla drzewnego.

Gdy Edison wiele lat później opisywał te wydarzenia, wspominał, że gdy w jego głowie pojawiło się wspomniane przeczucie, od razu uznał je za brakujące ogniwo, którego szukał. Co więcej, jeszcze przed przetestowaniem tego rozwiązania w praktyce był przekonany, że okaże się ono skuteczne. Opisując to zdarzenie, wspomniął o kolejnej istotnej rzeczy: gdy „zaświtał mu w głowie” pomysł zastosowania zasady wykorzystywanej podczas produkcji węgla drzewnego, owej idei od początku towarzyszyło przekonanie o jej trafności — coś, co nie zdarzało się podczas tysięcy innych przetestowanych rozwiązań, które podsunęła mu wyobraźnia syntetyczna.

Ta deklaracja Edisona pozwala nam wywnioskować, że podświadomość nie tylko skrywa moc pozwalającą znajdować rozwiązania problemów, ale na dodatek dysponuje środkami, dzięki którym może zmusić daną osobę do docenienia takiego rozwiązania, gdy zostanie ono zaprezentowane świadomości.

WSZĘDZIE tam, gdzie natrafisz na dobrze prosperujący biznes, natkniesz się również na jakąś osobę, która wykazuje się **Kreatywną Wizją**.

HILL:

Z tego, co pan powiedział, panie Carnegie, wnioskuję, że wytrwałość była kluczowym czynnikiem, dzięki któremu Edison znalazł rozwiązanie swojego problemu.

CARNEGIE:

Zgadza się, choć trzeba tu również uwzględnić kilka innych czynników. Przede wszystkim, Edison zaczął swoje poszukiwania, stawiając sobie określony cel, co pozwalało mu stosować niektóre spośród najważniejszych zasad indywidualnego sukcesu. Znał specyfikę napotkanego problemu, ale równie ważne jest to, że za wszelką cenę chciał znaleźć jego rozwiązanie. To oznacza, że dopełnił celowość swoich działań niezwykle silnym pragnieniem urzeczywistnienia swoich dążeń. Takie obsesyjne pragnienie jest stanem mentalnym, który pozwala oczyścić umysł ze strachu, wątpliwości oraz ograniczeń, jakie sami sobie narzucamy — w tej sytuacji otwieramy się na postawę określaną mianem Wiary. Poprzez odmowę akceptacji porażki pomimo ponad 10 tysięcy niepowodzeń, Edison przygotował swój umysł na wykorzystanie w praktyce Wiary.

HILL:

Czy wszystkie wynalazki Edisona powstały dzięki stosowaniu kombinacji kreatywnej i syntetycznej wyobraźni, tak jak miało to miejsce w przypadku żarówki elektrycznej?

CARNEGIE:

Nie, absolutnie nie! Większość jego wynalazków zrodziła się na skutek stosowania samej wyobraźni syntetycznej połączonej z eksperymentowaniem metodą prób i błędów. Jeden spośród jego wynalazków powstał jednak wyłącznie dzięki pomocy kreatywnej wyobraźni i o ile mi wiadomo, jest to jedyne jego odkrycie, które doprowadził do perfekcji, odwołując się wyłącznie do tej zasady. Mam tu na myśli fonograf. To był zupełnie nowy pomysł. Z posiadanej przez nas wiedzy wynika, że nikt przed Edisonem nie stworzył urządzenia służącego do rejestrowania, a następnie odtwarzania fal dźwiękowych.

HILL:

Jakiej techniki użył Edison, wykorzystując kreatywną wyobraźnię podczas prac nad swoim urządzeniem mówiącym?

CARNEGIE:

Zastosowane przez niego rozwiązanie było całkiem proste. Zaszczepił w swojej podświadomości koncepcję takiej maszyny, a podświadomość przekazała jego świadomości doskonały plan pozwalający skonstruować takie urządzenie.

HILL:

Czy chce pan przez to powiedzieć, że Edison w pełni polegał na kreatywnej wyobraźni?

CARNEGIE:

Tak, bazował wyłącznie na niej! Jedną z intrygujących cech tego konkretnego wynalazku Edisona jest fakt, że plan, jaki podsunęła mu podświadomość, zadziałał właściwie podczas pierwszej próby zrealizowania go w praktyce. Pomyśl na to, jak można byłoby skonstruować takie urządzenie, pojawił się w umyśle Edisona nagle. Wynalazca stworzył wówczas ogólny szkic tego aparatu, wręczył go swojemu specjalście od tworzenia prototypów, a po kilku godzinach cała konstrukcja była gotowa, przetestowana — i jak się okazało, funkcjonowała zgodnie z oczekiwaniami. Oczywiście, urządzenie było prymitywne, ale działało na tyle dobrze, by udowodnić, że kreatywna wyobraźnia Edisona nie zawiodła wynalazcy.

HILL:

Wspomnił pan o tym, że Edison „zaszczepił w swojej podświadomości” koncepcję maszyny mówiącej. W jaki sposób dokonał tego zabiegu i jak dużo czasu potrzebował, nim jego podświadomość przekazała mu zasady działania nowego urządzenia?

CARNEGIE:

Nie jestem pewien, czy Edison wspominał, ile dokładnie czasu rozmyślał nad takim urządzeniem, zanim jego podświadomość podchwyciła ten temat i przełożyła go na idealny plan nadający się do wdrożenia; odnoszę jednak wrażenie, że było to co najwyżej kilka tygodni. Niewykluczone, że ten okres był jeszcze krótszy i nie przekraczał kilku dni. Jego metoda

zaszczepiania własnych pragnień w podświadomości sprowadzała się do nieskomplikowanej procedury polegającej na przekształceniu pragnienia w obsesję. Myśl o urządzeniu, które mogłoby nagrywać i odtwarzać dźwięk, stała się w tej sytuacji dominującym zagadnieniem zaprzatającym umysł Edisona. Skupiał na tej idei swoją uwagę, poświęcając jej całe swoje zainteresowanie — to urządzenie było zatem dzień po dniu najważniejszą rzeczą, wokół której krążyły jego myśli, aż wreszcie ta odmiana autosugestii dotarła do jego podświadomości i odcisnęła tam wyraźny obraz jego pragnienia.

HILL:

Czy to właśnie w taki sposób człowiek może stworzyć więź między świadomością i podświadomością, panie Carnegie?

CARNEGIE:

Tak, to najprostsza znana metoda. W tej sytuacji łatwiej zrozumieć, dlaczego podkreślałem, jak ważna jest intensyfikacja naszych pragnień, aż nabiorą one rozmiarów obsesji. Głębokie, przemożne pragnienie jest podchwytywane przez podświadomość (a potem zamieniane na czyny) dużo szybciej i precyzyjniej niż zwyczajne pragnienie. Wydaje się, że czcze życzenie nie robi na podświadomości żadnego wrażenia. Wiele osób ma natomiast trudności z rozróżnieniem życzenia i przemożnego pragnienia, które zostało rozwinięte do rozmiarów obsesji dzięki powracającym myślom dotyczącym owego pragnienia.

HILL:

Jeżeli dobrze pana zrozumiałem, ważną kwestią jest tutaj element powtarzania. Z czego wynika ta prawidłowość?

CARNEGIE:

Powtarzające się myśli tworzą po prostu „nawyki myślowe”, dzięki którym nasz umysł od razu zabiera się do pracy nad daną koncepcją, a my nie musimy podejmować świadomych wysiłków związanych z takimi działaniami. Najwyraźniej podświadomość skupia się przede wszystkim na tych

myślach, które stały się nawykami — zwłaszcza w sytuacji, w której te myśli zostały nasycone silnym ładunkiem emocjonalnym wynikającym z głębokiego, przemożnego pragnienia dotyczącego ich realizacji.

HILL:

A zatem każda osoba może zrobić użytek z kreatywnej wyobraźni, odwołując się do nieskomplikowanego procesu wypełniania podświadomości precyzyjnie zdefiniowanymi pragnieniami?

CARNEGIE:

Owszem — nie istnieje nic, co mogłoby uniemożliwić komukolwiek stosowanie tej zasady, ale należy pamiętać, że odpowiednie rezultaty osiągną tylko ci, którzy zdołali zapanować nad swoimi nawykami myślowymi dzięki procesowi skupiania swojej uwagi i pragnień. Przelotne myśli, które pojawiają się i znikają, a także czcze życzenia odzwierciedlające w znacznej mierze sposób myślenia przeciętnej osoby, nie mają żadnego wpływu na podświadomość.

HILL:

Czy może pan przedstawić jakieś dodatkowe przykłady stosowania w praktyce dwóch opisanych przez pana odmian wyobraźni?

CARNEGIE:

Możemy się skupić na doświadczeniach Henry'ego Forda związanych z udoskonalaniem pojazdów posiadających własny napęd. Sama koncepcja takiego urządzenia pojawiła się w jego głowie, gdy ujrzał traktor parowy używany do ciągnięcia młockarni. Od momentu, w którym zobaczył ten pojazd, po jego głowie krążyły myśli dotyczące powozu poruszającego się bez koni.

Początkowo wykorzystywał jedynie wyobraźnię syntetyczną, skupiając się na rozwiązaniach i środkach pozwalających przekształcić traktor parowy w szybki pojazd służący do transportu pasażerów. Ta idea stała się jego obsesją, co pozwoliło przekazać to przemożne pragnienie jego podświadomości, która podjęła ten pomysł i przeszła do czynów. To właśnie

podświadomość podsunęła Fordowi pomysł użycia silnika o spalaniu wewnętrznym, który zająłby miejsce silnika parowego — w tej sytuacji bohater tej opowieści błyskawicznie podjął działania pozwalające stworzyć taką konstrukcję. Oczywiście, mógł się kierować wynikami wcześniejszych eksperymentów z silnikami o spalaniu wewnętrznym przeprowadzanych przez inne osoby, ale stojące przed nim wyzwanie polegało na znalezieniu sposobu przeniesienia energii z silnika do kół pojazdu. Nieustannie skupiał się na swoim głównym celu, dopóki jego podświadomość nie przedstawiła mu stopniowo koncepcji pozwalających dopracować system przeniesienia energii za pośrednictwem przekładni planetarnej. Te innowacje pomogły Fordowi udoskonalić pierwszy działający egzemplarz samochodu.

HILL:

Czy może pan opisać kluczowe czynniki składające się na *modus operandi* umysłu Forda, gdy pracował on nad rozwojem samochodu?

CARNEGIE:

Oczywiście; to będzie całkiem proste zadanie. Przedstawienie tych czynników pomoże zrozumieć zarówno zasady stosowane przez wszystkich ludzi sukcesu, jak i funkcjonowanie umysłu samego Forda:

- (a) Pan Ford był zmotywowany określonym celem, który jest pierwszym krokiem w przypadku wszystkich indywidualnych osiągnięć.
- (b) Skupiając myśli na swoim celu, zdołał uczynić z niego obsesję.
- (c) Odwołując się do zasady Zorganizowanego Indywidualnego Wysiłku, przekształcił swój cel w konkretne plany, po czym zaczął wdrażać je w życie z nieustępliwą wytrwałością.
- (d) Zrobił użytek z zasady Superumysłu, korzystając ze wsparcia swojej żony i zasięgając porad innych osób, które prowadziły eksperymenty z silnikami o spalaniu wewnętrznym oraz różnymi metodami przeniesienia napędu. W późniejszym okresie, gdy zaczął

produkować samochody na sprzedaż, wykorzystywał zasadę Superumysłu w jeszcze większym stopniu, łącząc siły z braćmi Dodge oraz innymi mechanikami i inżynierami dysponującymi wiedzą, która pozwalała rozwiązywać napotykaną przez niego problemy natury mechanicznej.

- (e) Za wszystkimi tymi wysiłkami kryła się potęga Wiary Zastosowanej wykształconej dzięki przemożnemu pragnieniu osiągnięcia sukcesu związanego z Określonym Głównym Celem Forda.

HILL:

Reasumując, sukces Forda wynikał z zaadaptowania przez niego Określonego Głównego Celu przekutego później w jasny płomień obsesji, która pozwoliła potem pobudzić wyobraźnię syntetyczną i kreatywną. Czy to stwierdzenie pokrywa się z prawdą?

CARNEGIE:

To doskonałe podsumowanie całej tej historii w jednym zdaniu! W przypadku tej opowieści warto też podkreślić fakt, że Ford wykazywał się wytrwałością. Początkowo zmagał się z nieustającymi porażkami. Jednym z jego najpoważniejszych problemów był brak środków pozwalających kontynuować badania, gdy jego automobil wciąż był daleki od ideału. Potem pojawiły się jeszcze większe trudności związane ze zgromadzeniem wystarczająco dużego kapitału operacyjnego, by rozpocząć masową produkcję samochodów. Później Ford musiał się zmierzyć z szeregiem wyzwań — nie zgadzał się na przykład z członkami swojej grupy Superumysłu i borykał się z innymi podobnymi problemami wymagającymi wykazania się uporem oraz determinacją. Ford może się poszczycić tymi cechami i moim zdaniem nie będzie przesadą stwierdzenie, że zawdzięcza swój sukces zdolności precyzyjnego określenia, na czym mu zależy, oraz umiejętności trwania z niezachwianą pewnością przy swoich pragnieniach.

Jeżeli istnieje jakikolwiek przymiot, który wyróżnia się wśród cech charakteru Forda, jest to przede wszystkim jego wytrwałość. W tym miejscu chciałbym jeszcze raz przypomnieć, że precyzyjnie zdefiniowany cel wsparty wytrwałością, która pozwala zamienić takie dążenie w obsesję, jest najsłabszym czynnikiem pobudzającym zarówno syntetyczną, jak i kreatywną odmianę wyobraźni. Umysł człowieka skrywa siłę, która pozwala zmusić podświadomość do zaakceptowania precyzyjnie zaplanowanych, obsesyjnych pragnień, a następnie traktowania ich jako podstawy działań.

HILL:

Czy mógłby pan teraz przedstawić jakieś inne przykłady praktycznego stosowania wyobraźni?

CARNEGIE:

Skupmy się chociażby na badaniach Alexandra Grahama Bella, które doprowadziły do stworzenia współczesnego telefonu. Te działania są przykładem wykorzystania kreatywnej wyobraźni, gdyż wspomniany wynalazek był czymś całkiem nowym. Póki co przyjmijmy, że podobnie jak miało to miejsce w przypadku Edisona, Bellowi „zaświtał w głowie” pomysł, który pozwalał stworzyć telefon, choć ta idea pojawiła się podczas prac nad urządzeniem mechanicznym pozwalającym odbierać dźwięki z otoczenia jego niesłyszającej żonie.

Ponownie mamy tu do czynienia z człowiekiem, który został zainspirowany określonym celem rozwiniętym do rozmiarów obsesji. Szczere współczucie dla żony było czynnikiem, dzięki któremu dążenie Bella nabrało obsesyjnego charakteru. W tym konkretnym przypadku — podobnie zresztą jak we wszystkich sytuacjach, w których ludzie rozwijają swoje dążenia do rozmiarów obsesji — za pragnieniem kryła się konkretna motywacja. Warto pamiętać o tym, że tego rodzaju pobudki są zalążkiem wszystkich ludzkich pragnień.

Po długim okresie badań, których opis byłby zbyt szczegółowy, aby można go tu było zamieścić, podświadomość Bella ostatecznie podsunęła

mu pomysł, dzięki któremu wynalazca mógł zrealizować obrany cel. W świecie nauki ta koncepcja przeszła do historii jako eksperyment Bella, a ja za moment postaram się przedstawić jego sedno.

Na płytę wykonaną z selenu pada promień światła, który jest kierowany na kolejną płytę z tego samego niemetalu, znajdującą się w pewnej odległości. Ta druga płyta połączona jest z baterią galwaniczną, do której podpięty jest telefon. Słowa wypowiedziane za pierwszą płytą są wyraźnie słyszalne w telefonie podłączonym do drugiej płyty. Promień światła pełni tutaj funkcję przewodu telefonicznego. Fale dźwiękowe zostają przekształcone w fale świetlne, a następnie w fale galwaniczne, które potem ponownie przybierają postać fal dźwiękowych.

Ten eksperyment pozwolił odkryć nieznany dotychczas sposób transmitowania fal dźwiękowych. Pojawiały się głosy, że Bell dokonał tego odkrycia zainspirowany eksperymentami człowieka o nazwisku Dolbear. Doszło też do procesu sądowego dotyczącego praw do wynalazku, ale Dolbear przegrał, a Bell został ogłoszony twórcą zasady, dzięki której funkcjonuje współczesny telefon.

Tak czy inaczej, pragnienie Bella, by stworzyć mechaniczne urządzenie wspierające słuch jego żony, w połączeniu z wytrwałymi badaniami dotyczącymi tego zagadnienia, pozwoliło odkryć potrzebną zasadę. Warto pamiętać o tym, że podświadomość korzysta z każdej nadarzającej się okazji, by ujawniać wiedzę osobom, które szukają informacji, wiedzione obsesyjnym pragnieniem. Podświadomość nie dokonuje cudów, ale robi inteligentny użytek z wszystkich praktycznych środków pozwalających zrealizować to, co stało się jej celem.

HILL:

Panie Carnegie, zostawmy może dziedzinę wynalazków i spróbujmy się przyjrzeć temu, w jaki sposób zasada wyobraźni może być stosowana w odniesieniu do mniej skomplikowanych zagadnień.

CARNEGIE:

Naturalnie. Skupmy się chociażby na pierwszym dużym domu wysyłkowym, jaki powstał w Stanach Zjednoczonych. To doskonały przykład zastosowania wyobraźni syntetycznej w działalności handlowej.

Pewien telegrafista, z którym kiedyś pracowałem, odkrył, że ma trochę wolnego czasu, którego nie jest w stanie wykorzystać, realizując swoje obowiązki pracownika kolei. Ponieważ był to dociekliwy człowiek, zaczął szukać czegoś, czym mógłby się zająć, zapewniając sobie przy tym dodatkowy dochód. Również i w tym przypadku istotnym elementem historii jest motyw, a mianowicie kwestia korzyści finansowych.

Po dokładnym analizowaniu zagadnienia przez kilka miesięcy, ów człowiek wymyślił rentowną metodę wykorzystania swojej energii — postanowił korzystać z linii telegraficznej, gdy nie będzie ona akurat używana, i sprzedawać w ten sposób zegarki innym telegrafistom z okolicy. Kupił zatem sześć zegarków w cenie hurtowej, po czym zaczął rozsyłać oferty sprzedaży. Pomyśl od samego początku okazał się strzałem w dziesiątkę, a cały zakupiony towar błyskawicznie znalazł nabywców. Bohater tej opowieści, zachęcony odniesionym sukcesem, popuścił wodze fantazji, dzięki czemu skupił się na innych wyrobach biżuteryjnych. Wszystko układało się po myśli telegrafisty, a interes świetnie się rozwijał aż do momentu, w którym o wszystkim dowiedział się jego przełożony. Reakcją tego człowieka było natychmiastowe zwolnienie z pracy przedsiębiorczego podwładnego.

Wszystkie trudności skrywają w sobie ziarno równie dużych korzyści! Z kłopotów owego telegrafisty zrodził się pierwszy duży dom wysyłkowy. Mężczyzna zmienił metodę promowania swoich towarów i zamiast telegrafu zaczął wykorzystywać pocztę, rozsyłając początkowo katalog swoich produktów drukowany przy użyciu powielacza. Wprowadzając zmiany w swojej działalności, poszerzył też grono potencjalnych klientów o inne osoby spoza kręgu zaprzyjaźnionych telegrafistów, skupiając się przede

wszystkim na mieszkańcach wsi i terenów rolniczych. Jego firma bardzo szybko rozrosła się do tego stopnia, że mógł sobie pozwolić na drukowanie ilustrowanego katalogu prezentującego jego towary. Dalsza część tej historii jest już znana milionom mieszkańców Stanów Zjednoczonych, którzy robią teraz zakupy w domu wysyłkowym założonym przez tego człowieka.

Były telegrafista włączył później do swojej firmy współnika, robiąc tym samym użytek z zasady Superumysłu. Jak się okazało, ów partner zapewnił mu mnóstwo korzyści finansowych, gdyż miał niezwykle smykałkę do działań reklamowych. Kilka lat później dom wysyłkowy został sprzedany innej firmie, a dotychczasowi właściciele przedsiębiorstwa stali się multimilionerami. To był początek sprzedaży wysyłkowej na wielką skalę.

Gdy przyjrzymy się sukcesom tego człowieka, okaże się, że w istocie nie skrywają one żadnej tajemnicy. Ów mężczyzna zadbał po prostu o skupienie swojego umysłu na określonym celu; potem trzymał się tego dążenia, dopóki się nie wzbogacił. Nie stworzył niczego nowego. Jego jedynym dokonaniem było znalezienie nowego zastosowania dla starej koncepcji. To w taki sposób powstaje jednak wiele fortun.

HILL:

O ile dobrze rozumiem, telegrafista, o którym pan wspomina, zastosował wyłącznie wyobraźnię syntetyczną, prawda?

CARNEGIE:

Zgadza się. Tak się składa, że nie zrobił niczego poza zastosowaniem w nowy sposób zasad handlu; nie zapominajmy jednak, iż dokładnie coś takiego robią wszyscy ludzie odnoszący największe sukcesy. Sytuacje, w których ktoś tworzy zupełnie nowe koncepcje, odwołując się do kreatywnej wyobraźni, tak jak zrobili to Bell i Edison, należą do rzadkości.

W tym miejscu możemy się przyjrzeć nowoczesnym wagonom chłodniczym. Osoba, która jako pierwsza wdrożyła tę koncepcję w życie, zrewolucjonizowała przemysł mięsny. Ów człowiek pracował w tej branży

i borykał się w swojej działalności biznesowej z ograniczeniami, gdyż mógł wysłać świeże mięso tylko na niewielką odległość. Zmotywowany chęcią rozwinięcia swojej firmy i poszerzenia rynku zbytu tak, by obejmował on większe terytorium, zaczął szukać odpowiedniego wyjścia z sytuacji.

Człowiek z reguły znajduje to, czego szuka, o ile tylko doprowadzi do sytuacji, w której jego pragnienie nabierze rozmiarów obsesji. Opisywana tutaj osoba związana z przemysłem mięsnym była motywowana chęcią osiągnięcia większych zysków, więc skupiała się na napotkanym problemie, dopóki nie wpadła na pomysł przerobienia zwyczajnego wagonu towarowego na gigantyczną chłodnię. Później pozostało już tylko przejść do czynów i poeksperymentować z tym pomysłem — i dokładnie coś takiego zrobił bohater tej historii. Plan okazał się skuteczny, choć pierwszy wagon chłodniczy był bardzo prowizoryczną konstrukcją. Jego twórca nieustannie rozwijał swoją koncepcję, aż do momentu, w którym zbudował wagon chłodniczy przypominający pojazdy stosowane w naszych czasach. Pomysł, na który wpadł ten mężczyzna, nie tylko umożliwił mu niemal nieograniczony rozwój działalności związanej z branżą mięsną, ale zapewnił również nowy impuls sprzedaży i dystrybucji innych towarów, zwłaszcza owoców i warzyw. Opisywana tu idea zapewniła do dziś setki milionów dolarów różnym osobom, przedsiębiorstwom i całemu narodowi.

Wagon chłodniczy powstał wyłącznie dzięki użyciu wyobraźni syntetycznej; można powiedzieć, że wszystko sprowadzało się do nieskomplikowanego procesu zbudowania lodówki na kołach.

George Pullman dokonał czegoś podobnego, umieszczając w wagonach kolejowych łóżka, dzięki którym powstały wagony sypialne. Ani łóżka, ani wagony kolejowe nie były żadną nowinką — czymś nowym okazało się natomiast połączenie tych dwóch rzeczy. Ta nowa kombinacja zapewniła jej twórcy gigantyczną fortunę; nie można też zapominać o tym, że stworzyła tysiące miejsc pracy i doprowadziła do narodzin atrakcyjnej usługi, za którą podróżni co roku płacą ogromne sumy. Tego rodzaju

koncepcje są wytworami wyobraźni. Człowiek, który wyszkolił swój umysł tak, by tworzył nowe idee lub znajdował nowe, lepsze zastosowania dla starych rozwiązań, znajduje się na najlepszej drodze do osiągnięcia niezależności ekonomicznej.

Za opisywanymi tu koncepcjami skrywała się osobista inicjatywa ich twórców, a także zasada Zorganizowanego Indywidualnego Wysiłku, dzięki której owe działania nabrały praktycznego wymiaru. Zarówno wagon sypialny, jak i wagon chłodniczy należało wypromować i sprzedać, co pociągało za sobą konieczność zainwestowania sporego kapitału. Obydwie te koncepcje — oraz wszystkie inne podobne pomysły, które są praktyczne — wymagają zastosowania jakiejś kombinacji zasad pozwalających odnosić indywidualne sukcesy; w ostatecznym rozrachunku, analizując pochodzenie tego rodzaju idei, można jednak dotrzeć do ich źródła, czyli wyobraźni jednej osoby.

HILL:

Czy może Pan wymienić zasady sukcesu, które są najczęściej stosowane przez osoby wykorzystujące swoją wyobraźnię?

CARNEGIE:

Cóż, w pewnym stopniu wszystko zależy od specyfiki użytku, jaki trzeba zrobić z wyobraźni, a także od charakteru danej osoby, ale w ogólnym ujęciu do zasad powiązanych ze stosowaniem wyobraźni zaliczają się poniższe reguły:

(a) Określony cel. Motywem, który najczęściej oddziałuje na wyobraźnię, jest chęć zapewnienia sobie korzyści finansowych. Potencjalne zyski były bez wątpienia najsukuteczniejszą inspiracją dla osób, które rozwijały zindustrializowaną Amerykę.

(b) Zasada Superumysłu, dzięki której ludzie tworzą grupę i otwarcie wymieniają się myślami, stawiając sobie za cel rozwiązywanie problemów zawodowych lub biznesowych, pozwala też niezwykle skutecznie pobudzać wyobraźnię. To właśnie ta reguła w większym stopniu niż inne sprawiła,

że przemysł stalowy, którego byłem współtwórcą, stał się tak rentowny. Tak zwany okrągły stół jest fantastycznym wynalazkiem. Gdy ludzie siedzą razem i zaczynają się dzielić swoimi pomysłami w duchu harmonii i wspólnego celu, wkrótce znajdują rozwiązania większości napotykaných problemów, bez względu na to, w jakiej branży działają lub jaki jest charakter nękających ich trudności.

(c) Podejmowanie Dodatkowego Wysiłku ewidentnie zasługuje na to, by wymienić je wśród istotnych czynników skłaniających do intensywniejszego korzystania z wyobraźni. Gdy człowiek wyrabia sobie nawyk wykraczania w swoich działaniach poza to, za co mu płacą, z reguły zaczyna się odwoływać do swojej wyobraźni, poszukując nowych zasobów, dzięki którym mógłby zapewniać innym takie usługi. Już sam ten fakt mógłby być wystarczającą nagrodą związaną z Podejmowaniem Dodatkowego Wysiłku, nawet gdyby takie działania nie przynosiły jeszcze większych korzyści.

(d) Wiara Zastosowana jest bez wątpienia bodźcem pobudzającym wyobraźnię. Co więcej, jest kluczowym czynnikiem, gdy mowa o stymulowaniu i stosowaniu kreatywnej wyobraźni. Osoby, które wykazują się niewielką wiarą (lub w ogóle jej nie mają), nie osiągną nigdy korzyści, jakie zapewnia ta odmiana wyobraźni.

(e) Zorganizowany Indywidualny Wysiłek w kontekście swojej skuteczności jest bezpośrednio powiązany ze stosowaniem wyobraźni, ponieważ to właśnie na niej bazują wszelkie formy precyzyjnego planowania.

GDY się modlisz, nie prosz o więcej błogosławieństw;
prosz raczej o więcej mądrości, która pozwoli Ci
lepiej zrozumieć i docenić otrzymane już błogosławieństwa.

Istnieje jeszcze wiele innych czynników sprzyjających korzystaniu z wyobraźni, ale pięć kwestii, które właśnie wymieniłem, należy do „spisu pozycji obowiązkowych”.

Do zjawisk pobudzających wyobraźnię zalicza się też czasami strach, choć w innych sytuacjach może ją siłą rzeczy paraliżować. Gdy człowiek znajduje się w poważnym niebezpieczeństwie, jego wyobraźnia często motywuje go do podejmowania pozornie nadludzkich wyczynów, zwłaszcza gdy w grę wchodzi ochrona własnego życia.

Porażka i chwilowa przegrana sprzyjają niekiedy robieniu użytku z wyobraźni, aczkolwiek częściej mają dokładnie odwrotny efekt.

Zadawanie pytań — czyli metoda, którą często stosują doświadczeni sprzedawcy — również pobudza w oczywisty sposób wyobraźnię, zmuszając ją do działania. Poprzez zadawanie pytań sprzedawca zachęca swojego potencjalnego klienta do rozważenia pewnych kwestii. Co więcej, dzięki sprytnemu doborowi pytań handlowiec może odpowiednio pokierować myślami potencjalnego nabywcy.

Ciekawość często okazuje się niezwykle skutecznym bodźcem skłaniającym do korzystania z wyobraźni. Dociekliwość związana ze śmiercią, niepewnością życia oraz nieznanymi (a być może niemożliwymi do zgłębienia) faktami na temat nieśmiertelności była głównym źródłem inspiracji dla wszystkich religii.

Kolejnym czynnikiem zachęcającym do stosowania wyobraźni jest wyrażanie własnych myśli w mowie i na piśmie (to samo można zresztą powiedzieć o wielu innych formach działania). W chwili, w której człowiek zaczyna porządkować swoje myśli z zamiarem uzewnętrznienia ich w jakiś sposób — czy to w formie słów, czy też w postaci czynów — uruchamia również swoją wyobraźnię. Dokładnie z tego powodu należy zachęcać dzieci do swobodnego wyrażania swoich myśli, gdyż coś takiego pozwoli rozwijać wyobraźnię tych małych istot na wczesnym etapie ich życia.

Głód jest powszechnie spotykanym czynnikiem zachęcającym do tego, by robić użytek z wyobraźni. Gdy dana osoba potrzebuje jedzenia, jej wyobraźnia uruchamia się automatycznie i nie trzeba jej już dodatkowo pobudzać. W przypadku mniej rozwiniętych form życia w obliczu głodu do głosu dochodzi instynkt, który niekiedy prowadzi do niezwykle pomysłowych działań.

Powyższy spis pokazuje, że w przypadku każdego aspektu egzystencji ludzi oraz mniej rozwiniętych stworzeń wyobraźnia i instynkt są ważną częścią repertuaru środków stosowanych przez te istoty.

Skupienie uwagi na określonym problemie lub celu powoduje z reguły uruchomienie wyobraźni. Warto przyrzeć się na przykład imponującym dokonaniom Elmera R. Gatesa, który stworzył setki przydatnych wynalazków, starając się „pielegnować swoje pomysły”. Tę samą zasadę wykorzystywali Thomas A. Edison i Alexander Graham Bell. Skupiając swoje myśli na konkretnych kwestiach — i odwołując się do precyzyjnego określania swojego celu — robili użytek z kreatywnej wyobraźni, osiągając imponujące wyniki.

Naukowcy (a czasem również i laicy) korzystają z wyobraźni, przyjmując hipotezy dotyczące faktów lub koncepcji uważanych chwilowo za prawdziwe. Badania naukowe i eksperymenty byłyby trudne do realizowania, gdyby nikt nie robił użytku z hipotez, gdyż fakty, których ludzie szukają w takich sytuacjach, często pozostają całkowicie nieznanne. Prawnicy i sędziowie prowadzący rozprawy często odwołują się do hipotez, by ustalić fakty, do których nie można dojść w żaden inny sposób. Chemicy i fizycy sięgają po tę samą metodę, gdy szukają nieznanych faktów. To samo robi również lekarz, gdy zawiodą go inne metody diagnozowania choroby. Detektywi próbujący rozwiązać zagadkę takiej czy innej zbrodni często stosują w swojej pracy wyłącznie hipotezy.

Tuż po wojnie secesyjnej właściciel pewnej odlewni kupił mnóstwo niewykorzystanych kul armatnich, które miał zamiar przetopić, by potem

odlać z tego surowca coś zupełnie innego. Przed przetopieniem pociski trzeba było jednak rozbić na mniejsze kawałki. Wydawało się, że jedyną metodą, by tego dokonać, jest zatrudnienie pracowników, którzy wykalibry tę pracę, korzystając z ciężkich młotów. Później pojawił się jednak obdarzony wyobraźnią mężczyzna, który uważnie przyjrzał się kulom, a po odkryciu, że są one puste w środku, stwierdził, iż w zamian za niewielkie wynagrodzenie podejmie się rozbicia wszystkich pocisków na drobniejsze kawałki. Co więcej, zaskoczył przemysłowca gwarancją, że dokona tego w pojedynkę, a kule będą porozbijane już następnego ranka.

Podpisał umowę na wykonanie tej pracy, a następnie odwrócił wszystkie kule armatnie tak, by niewielkie otwory zapewniające dostęp do wnętrza każdego z pocisków były zwrócone ku górze. Później, ku zaskoczeniu wszystkich świadków, wypełnił po prostu kule wodą. Noc była bardzo zimna, a następnego ranka właściciel odlewni zobaczył, że każdy z pocisków został rozsadzony przez zamarzającą wodę. Jego komentarzem były tylko słowa: „Dlaczego od razu na to nie wpadłem?”.

Wszyscy spotykamy się czasem z sytuacjami, w których zastanawiamy się, dlaczego nie zrobiliśmy użytku z wyobraźni, gdy widzimy, że przynosi ona zyski innym ludziom.

HILL:

Skąd bierze się wrażenie, że tak niewiele osób może się pochwalić dobrze rozwiniętą wyobraźnią? Czy umiejętność skutecznego korzystania z niej jest cechą dziedziczną, panie Carnegie?

CARNEGIE:

Nie — wyobraźnia, podobnie jak inne zdolności umysłowe, może być rozwijana: w tym celu wystarczy robić z niej użytek. Przyczyna, dla której tak wiele osób zdaje się nie dysponować dobrze rozwiniętą wyobraźnią, jest oczywista. Większość ludzi z powodu zaniedbań dopuszcza do zaniku swojej wyobraźni.

HILL:

Ponieważ każdy człowiek musi w taki czy inny sposób podejmować działania związane ze sprzedażą, czy mógłby pan opisać, jak należy korzystać z wyobraźni w przypadku takich wysiłków?

CARNEGIE:

Oczywiście, mogę przedstawić panu niezliczone przykłady związane z tą dziedziną. Przyjrzyjmy się chociażby losom pewnego znanego mi agenta ubezpieczeniowego. Zaczął sprzedawać polisy po wypadku, który uniemożliwił mu wykonywanie wszelkiego rodzaju ciężkiej pracy fizycznej, a w ciągu roku stał się najsukuteczniejszym specjalistą od sprzedaży wśród wszystkich pracowników zatrudnionych w jego firmie na terenie całych Stanów Zjednoczonych.

Za moment opiszę wydarzenie ukazujące historię jego sukcesu, ale zanim to zrobię, chciałbym wspomnieć o tym, że ten człowiek do mistrzostwa opanował stosowanie zasady Superumysłu. Równie efektywnie korzystał też z wielu innych reguł sukcesu indywidualnego, między innymi z zasady Precyzyjnego Myślenia.

Pewnego dnia wszedł do gabinetu znakomitego, bardzo bogatego prawnika, a pół godziny później wyszedł stamtąd z podpisanym przez tego człowieka wnioskiem o zawarcie polisy na życie opiewającej na milion dolarów. Co ciekawe, ten prawnik przynajmniej kilka razy odrzucał propozycje podobnych ubezpieczeń przedstawiane mu przez najlepszych agentów działających w mieście.

Oto metoda, dzięki której bohater tej historii zdołał przekonać opornego klienta.

Przyniósł ze sobą ilustrowany artykuł prasowy opisujący działalność tego prawnika; tekst opatrzony był nagłówkiem na całą szerokość strony: „Wybitny prawnik ubezpiecza swój umysł na milion dolarów!”.

W artykule opisano, jak ów prawnik dzięki niezwykłym umiejętnościom pisał się po szczyblach kariery; chociaż zaczynał jako mało znaczący

fachowiec udzielający w firmie porad prawnych, z czasem zdobył pozycję osoby współpracującej z najbardziej elitarną nowojorską klientelą. Materiał był dobrze napisany i zawierał zdjęcia prawnika oraz jego rodziny, a także fotografię jego posiadłości na Long Island.

Agent ubezpieczeniowy wręczył artykuł prawnikowi i powiedział:

— Zorganizowałem wszystko tak, by ten materiał pojawił się w ponad stu gazetach, gdy tylko przejdzie pan badania lekarskie. Nie muszę chyba tłumaczyć komuś tak inteligentnemu jak pan, że ta historia zapewni panu tylu nowych klientów, by bez trudu mógł pan dzięki temu opłacić polisę.

Prawnik przeczytał uważnie artykuł, a następnie zapytał rozmówcę, w jaki sposób zdołał zgromadzić tyle informacji na jego temat i skąd wziął zdjęcia jego najbliższych.

— To nie było trudne — odpowiedział agent ubezpieczeniowy. — Zleciłem to zadanie jednej z redakcji.

Prawnik ponownie przeczytał tekst, skorygował w nim kilka szczegółów, po czym oddał go rozmówcy ze słowami:

— Proszę mi podać wniosek o zawarcie polisy.

Umowę udało się zawrzeć w ciągu kilku minut, ale podjęte przez agenta przygotowania prowadzące do tej rozmowy trwały ponad trzy miesiące. Fachowiec od sprzedaży dopilnował nawet najdrobniejszych szczegółów. Dołożył starań, by dowiedzieć się wszystkiego na temat swojego potencjalnego klienta jeszcze przed powstaniem artykułu, a potem zadbał o przygotowanie tej historii w taki sposób, by trafiła ona w najczulszy punkt prawnika, czyli jego chęć zdobycia rozgłosu.

Tak naprawdę nie sprzedał klientowi polisy na życie, ale polisę zaspokajającą jego próżność! Tytuł artykułu pozwolił agentowi dopiąć swego. Co więcej, nie tylko otrzymał on sporą prowizję od zawartej polisy, ale dostał też 500 dolarów wypłaconych przez jedną z redakcji w zamian za wyłączność na wykorzystanie tej historii.

Jeżeli wszystkie te działania nie są dowodem na użycie przez tego agenta ubezpieczeniowego wyobraźni, nie wiem, co można byłoby zaliczyć do tej kategorii!

Sprzedawcy obdarzeni wyobraźnią często oferują swoim klientom coś, co zdecydowanie różni się od produktów, którymi na pozór handlują. Historia doktora Harpera, byłego rektora Uniwersytetu Chicagowskiego, świetnie oddaje to, co mam tu na myśli.

William Rainey Harper był w świecie edukacji jednym z najsukuteczniejszych specjalistów od pozyskiwania darowizn. Obrał za cel zbudowanie na terenie miasteczka uniwersyteckiego nowego budynku, na który potrzebował darowizny w wysokości miliona dolarów. Każda osoba, która chciałaby zobaczyć przykład mistrzowskiego korzystania z wyobraźni, powinna się przyjrzeć metodzie użytej przez Harpera w celu zdobycia tych pieniędzy. Warto również zwrócić uwagę na to, ile zasad sukcesu indywidualnego zastosował oprócz samej wyobraźni.

Już na samym początku wykazał się przymyślnością i ograniczył liczbę potencjalnych sponsorów do dwóch znanych mieszkańców Chicago, którzy byli w stanie przekazać na taki cel milion dolarów.

Nie mogło być przypadkiem to, że obydwaj ci panowie byli zaciekłymi wrogami. Jeden był zawodowym politykiem, natomiast drugi kierował chicagowskim przedsiębiorstwem tramwajowym. Chociaż obaj zwalczały się od lat, osoba, której wyobraźnia nie byłaby rozwinięta w takim stopniu, jak u Harpera, mogła nie zwrócić na to uwagi.

Pewnego dnia w samo południe doktor Harper wszedł niespiesznym krokiem do biura magnata tramwajowego, a ponieważ (zgodnie z tym, czego się spodziewał) nie natknął się na nikogo przy drzwiach wejściowych, wmaszerował niezapowiedziany do prywatnego gabinetu biznesmena.

Bogacz spojrzał na przybysza zza swojego biurka, ale zanim zdążył cokolwiek powiedzieć, gość oznajmił:

— Najmocniej przepraszam za niezapowiedziane najście, ale nie napotkałem nikogo przy drzwiach wejściowych. Nazywam się doktor Harper i chciałem zająć panu tylko minutę.

— Proszę usiąść — zaproponował gospodarz.

— Dziękuję, postoję — odpowiedział Harper. — Mam bardzo niewiele czasu, więc powiem to, co chciałem panu przekazać, a potem wrócę do swoich zajęć. Od pewnego czasu chodziło mi po głowie, że Uniwersytet Chicagowski powinien zrobić coś, by uhonorować fantastyczną pracę, którą wykonał pan w celu zapewnienia temu miastu najlepszego systemu tramwajowego w całym kraju. Pomyślałem sobie, że moglibyśmy nazwać na pańską cześć jeden z budynków na terenie miasteczka uniwersyteckiego. Gdy wspomniałem o tym zarządowi naszej uczelni, jeden z jego członków przedstawił podobną koncepcję — chciał jednak, żebyśmy uhonorowali (w tym miejscu wymienił nazwisko polityka będącego wrogiem biznesmena). W tej sytuacji przyszedłem tylko opowiedzieć panu o tym zajściu z nadzieją, że zdoła pan znaleźć jakiś sposób, by pomóc mi storpedować plan tego członka zarządu.

— To interesująca koncepcja! — zawołał magnat tramwajowy. — Może jednak usiądzie pan i spróbujemy poszukać jakiegoś wyjścia z sytuacji?

— Bardzo mi przykro — przeprosił Harper — ale za kilka minut mam umówione następne spotkanie i muszę się pośpieszyć, żeby na nie zdążyć. Mogę jednak podsunąć panu pewną sugestię. Proszę przemyśleć wieczorem całą tę kwestię, a gdyby przyszedł panu do głowy jakiś pomysł, dzięki któremu mógłbym zadbać o to, by patronem tego budynku została właściwa osoba, proszę do mnie rano zadzwonić. Do widzenia!

Nie dając rozmówcy szans na kontynuowanie dyskusji, Harper wycofał się z pomieszczenia.

Gdy następnego ranka dotarł do swojego biura na uniwersytecie, okazało się, że właściciel firmy tramwajowej już na niego czeka. Obaj mężczyźni weszli do środka, a mniej więcej godzinę później wyszli na zewnątrz

z uśmiechami na twarzach. Doktor Harper machał trzymanym w dłoni czekiem, starając się osuszyć atrament. Dokument opiewał na milion dolarów.

Zgodnie z przewidywaniami bystrego Harpera, potentat tramwajowy znalazł metodę pozwalającą uprzedzić rywala. Co więcej, postanowił dobić targu poprzez dostarczenie pieniędzy, wychodząc przy tym z założenia, że doktor Harper stanie się w ten sposób osobiście odpowiedzialny za dalsze losy owej darowizny.

Jeżeli ktoś chciał się zapoznać z przykładem stosowania wyobraźni w świecie sprzedaży, oto i on. Osoby, które świetnie знаły właściciela firmy tramwajowej, twierdziły, że żaden inny plan nie przyniósłby w tej sytuacji pożądanych efektów. To kolejna kwestia dotycząca ludzi, którzy rozwijają swoją wyobraźnię poprzez robienie z niej użytku: takie osoby z reguły dokładnie zdają sobie sprawę z tego, jak przedstawia się plan, który okaże się skuteczny. To jedna z kluczowych rzeczy, jakich muszą się nauczyć.

HILL:

Czy sukces doktora Harpera był wyłącznie następstwem zrozumienia przez niego sytuacji oraz wykorzystania wyobraźni, czy może w grę wchodziły również inne czynniki?

CARNEGIE:

W tym przypadku powiedziałbym, że skorzystał on z Kreatywnej Wizji, a nie z samej wyobraźni.

HILL:

Na czym polega zatem różnica pomiędzy wyobraźnią a Kreatywną Wizją? Wydaje się, że są to synonimy.

CARNEGIE:

Nie, te pojęcia nie mają identycznego znaczenia. Kreatywna Wizja jest nabytą umiejętnością, dzięki której człowiek robi dwie niezwykle ważne rzeczy. Po pierwsze, zaczyna bardzo wyraźnie dostrzegać okazje sprzyjające

realizowaniu jego celów i dążeń; po drugie, rozwija nawyk wykorzystywania owych sposobności i podejmowania związanych z nimi działań za sprawą Zorganizowanego Indywidualnego Wysiłku.

EDISON był na tyle wytrwały, by nie rezygnować
z dalszych prób pomimo 10 tysięcy porażek.

— Andrew Carnegie

Ludzie mogą bardzo sprawnie posługiwać się wyobraźnią w odniesieniu do jakiejś szczególnej pracy lub jakiegoś zagadnienia technicznego; tę prawidłowość obserwujemy na przykład wśród wynalazców. Zdarza się jednak, że tym osobom całkowicie brakuje Kreatywnej Wizji oraz umiejętności przejścia do działania, a więc czynników pozwalających spieniężyć zdolności dotyczące tworzenia wynalazków. Ta prawidłowość daje o sobie znać w przypadku bardzo wielu wynalazców.

Ktoś inny może mieć niezwykle bujną wyobraźnię jako artysta — co jest w istocie zasadą w przypadku osób parających się taką działalnością — ale będzie pozbawiony Kreatywnej Wizji, dzięki której tworzona przez niego sztuka zapewniałaby mu sukcesy finansowe. Czy dostrzega pan sens w tym, co mówię?

HILL:

Tak, świetnie rozumiem pańskie stanowisko. Jakie są inne czynniki powiązane z Kreatywną Wizją?

CARNEGIE:

Cóż, najlepszą odpowiedzią, jakiej mogę panu udzielić, jest opisanie postępowania osoby wykazującej się Kreatywną Wizją. Zgłębiając mój opis, dostrzeże pan, że Kreatywna Wizja nakłada się na wiele innych zasad sukcesu indywidualnego.

Po pierwsze, osoba, która może się pochwalić Kreatywną Wizją (tak jak doktor Harper), rozwija czujność pozwalającą dostrzegać okazje sprzyjające robieniu postępów.

Po drugie, podczas korzystania z takich sposobności potrafi precyzyjnie określić swój cel.

Po trzecie, planuje każdy swój krok, robiąc użytek ze Zorganizowanego Wysiłku.

Po czwarte, docenia i stosuje zasadę Superumysłu, dzięki której zapewnia sobie dostęp do zdolności i wiedzy innych osób.

Po piąte, uwalnia swój umysł od ograniczeń, dostrzegając i wykorzystując w praktyce Wiarę Zastosowaną, dzięki czemu akceptuje przewodnictwo Nieskończonej Inteligencji. Nikt nie zdoła się wykazać Kreatywną Wizją bez Wiary — właśnie dlatego, że Wiara jest istotą kreatywności.

Po szóste, przyswaja i stosuje zwyczaj Podejmowania Dodatkowego Wysiłku, dzięki czemu przyciąga korzystne okazje.

Po siódme, uwrażliwia swój umysł na sytuację osób ze swojego otoczenia, obserwując nie tylko ogólne trendy swoich czasów, ale również problemy, potrzeby i pragnienia ludzi w szerszym ujęciu.

Po ósme, bez żadnych zewnętrznych zachęt wykazuje się indywidualną inicjatywą.

Po dziewiąte, bierze na siebie pełną odpowiedzialność za swoje czyny i tworząc plany, polega na trafności własnych osądów, nawet jeżeli wcześniej skorzystał z porad innych ludzi, stosując w praktyce zasadę Superumysłu.

Po dziesiąte, rozwija i stosuje zarówno syntetyczną, jak i kreatywną wyobraźnię. Warto jednak zauważyć, że te dwa czynniki składają się zaledwie na jedną z dziesięciu zasad stosowanych przez człowieka obdarzonego Kreatywną Wizją.

Sądzę, że ta lista powinna zapewnić panu właściwy obraz różnicy między wyobraźnią a Kreatywną Wizją.

HILL:

Rzeczywiście, różnica jest wyraźna, a zarazem bardzo znacząca! Podejrzewam, że jest to również odpowiedź na pytanie, dlaczego wydaje się, iż tak niewiele osób robi użytek z wyobraźni.

CARNEGIE:

W istocie chciał pan powiedzieć, że tylko nieliczni wykorzystują Kreatywną Wizję! Wszyscy normalni ludzie robią w mniejszym lub większym stopniu użytek z wyobraźni; mało kto potrafi się natomiast wykazać Kreatywną Wizją. Jak dowiodłem, wyobraźnia jest zaledwie jednym z czynników składowych Kreatywnej Wizji.

Zindustrializowana Ameryka w znanej nam dzisiaj postaci jest dziełem ludzi obdarzonych Kreatywną Wizją. Gdy tego rodzaju osoby zaczynają robić użytek z pieniędzy, tworzą najbardziej użyteczną formę bogactwa: przybiera ono postać miejsc pracy, wyższego standardu życia, a także edukacji obejmującej rozmaite doświadczenia i umiejętności.

Ludzie obdarzeni Kreatywną Wizją są budowniczymi. Nigdy niczego nie niszczą. Ich działania mają charakter konstruktywny, a nie destruktywny. Budują sieci kolejowe i drapacze chmur; poszerzają granice naszych metropolii; zapewnili nam telefon, samolot, samochód, a także różnorakie urządzenia pozwalające korzystać z energii elektrycznej. Stworzyli także najbardziej skuteczny system rządów znany w cywilizowanym świecie — ustrój, w którym każdy obywatel Stanów Zjednoczonych ma przywilej realizowania swojej indywidualnej inicjatywy w takim stopniu, na jaki pozwala jego Kreatywna Wizja oraz posiadane przez niego uzdolnienia.

Gdy przyjrzymy się uważniej Kreatywnej Wizji, okaże się, że jest ona zwiastunem cywilizacji. Rozważając wydarzenia historyczne, możemy znaleźć dowody świadczące o tym, że cywilizacja rozwinęła się dzięki przywództwu stosunkowo nielicznej grupy ludzi. Były to osoby, które wykazywały się Kreatywną Wizją, a ich czujność umysłu pozwalała im zawsze znajdować się o krok przed masami. Do tego grona zaliczali się Samuel

Adams, Richard Henry Lee, Thomas Jefferson, John Hancock, George Washington, Thomas Paine i inni wielcy patrioci swoich czasów, którzy ryzykowali życie i fortunę, by doprowadzić do narodzin dzisiejszej Ameryki.

Warto podjąć próbę oceny tych ludzi przez pryzmat ich czynów i przekonać się, w jak zdecydowany sposób korzystali z dziesięciu elementów składowych Kreatywnej Wizji wymienionych przeze mnie nieco wcześniej.

HILL:

Co sprawia, że człowiek rozwija Kreatywną Wizję, panie Carnegie? A może jest to wrodzona cecha, którą obdarzona została zaledwie garstka wybrańców?

CARNEGIE:

Najłatwiej odpowiedzieć na to pytanie, uważnie analizując podstawowe pobudki kryjące się za wszystkimi działaniami. Motywacja jest główną siłą napędową wszystkich ludzkich przedsięwzięć. Wystarczy przyrzeć się dowolnemu człowiekowi, który wykazuje się Kreatywną Wizją, by po starannym przeanalizowaniu jego czynów dostrzec, że wyrastają one z jakiegoś istotnego motywu.

Zasadniczą siłą napędową ludzi, dzięki którym nasz naród cieszy się swoimi swobodami, było pragnienie wolności.

Motywacją wielkich postaci świata przemysłu, które stworzyły zindustrializowaną Amerykę, była chęć zapewnienia sobie korzyści finansowych, znana powszechnie jako chęć osiągania zysków. W wielu sytuacjach ci ludzie podejmowali działania, dążąc do autoekspresji, która jest kolejną z podstawowych ludzkich motywacji. Zawsze był jednak obecny określony powód, który sprawiał, że nasi przywódcy byli gotowi przejść do czynów.

Jednym z najwspanialszych aspektów amerykańskiego stylu życia jest to, że nasze systemy ekonomiczny i polityczny są skonstruowane tak, by nagradzać przejawianie indywidualnej inicjatywy. Chęć osiągania zysków jest nierozdzielnie połączona z indywidualną inicjatywą. W kontekście amerykańskiego sposobu życia rzeczona chęć osiągania zysków

jest najważniejszym z motywów zachęcających do przejawiania takiej inicjatywy. Gdyby ktoś zniszczył tę motywację lub postanowił ją ograniczyć, zdeprecjonowałby tym samym najważniejsze źródło naszego narodowego bogactwa.

Chciałbym podkreślić tę kwestię, ponieważ dostrzegam tendencję do promowania nawyków i praktyk, które zniechęcają ludzi do wykazywania się indywidualną inicjatywą. Część osób żywi błędne przekonanie, że ograniczając ilość pracy, jaką może wykonać jeden człowiek, tworzymy nowe miejsca pracy. Nie wdając się w bardziej szczegółową analizę tej filozofii, mogę powiedzieć, że osoba pozwalająca komukolwiek ograniczać ilość świadczonych przez siebie usług, określa tym samym wyraźny limit dotyczący własnych zarobków, a wspomniana granica plasuje się zazwyczaj gdzieś w pobliżu absolutnego minimum umożliwiającego przetrwanie.

Ludzie obdarzeni Kreatywną Wizją nigdy nie próbują ograniczać ilości świadczonych przez siebie usług. Robią coś dokładnie odwrotnego: starają się rozwijać swoją działalność we wszystkich możliwych kierunkach, decydując się na Podejmowanie Dodatkowego Wysiłku. Nie ma innej metody pozwalającej człowiekowi na pełne wykorzystanie przywileju indywidualnej inicjatywy.

Aby otrzymywać więcej od życia, trzeba więcej z siebie dawać!

To truizm, od którego nikt nie zdoła uciec. Natura uczyniła go elementem wszystkich naturalnych praw, tak więc nie jest to reguła stworzona przez człowieka.

HILL:

A zatem sytuacja, w której nasza forma rządów zmieniałaby się do tego stopnia, by zacząć zniechęcać obywateli Stanów Zjednoczonych do akceptowania i praktycznego stosowania tego prawa, byłaby wysoce niefortunna.

CARNEGIE:

Nie tylko byłaby niefortunna; stanowiłaby również prawdziwą tragedię! Jeżeli przyjrzy się pan uważnie podwalinom amerykańskiego społec-

czeństwa, bez trudu dostrzeże pan, że cały nasz styl życia zapewnia każdemu człowiekowi stosowne nagrody związane z akceptowaniem i wykorzystywaniem najważniejszych pobudek. W tym systemie ekonomicznym nie znajdzie pan niczego, co zniechęcałoby ludzi do wspierania ich indywidualnej inicjatywy taką motywacją. Mogę też dodać, że wysoki standard życia, jakim aktualnie się cieszymy, wynika w stu procentach z tego, iż amerykańska postać rządów została zaprojektowana w taki sposób, by zachęcać ludzi do wykorzystywania tych pobudek.

HILL:

Czy wierzy pan zatem, panie Carnegie, że amerykański styl życia, wyrażający z naszego modelu rządów, jest przyczyną tego, iż nasz naród wyróżnia się na świecie dzięki ogromnej liczbie ludzi, którzy wykazują się Kreatywną Wizją i są dla nas źródłem chluby?

CARNEGIE:

Zadając to pytanie, trafił pan w sedno sprawy. Owszem, dominacja amerykańskiego przemysłu oraz nasza przywódcza rola w innych dziedzinach bez wątpienia wynikają z zachęt zapewnianych przez nasz system polityczny. Wystarczy przeczytać uważnie konstytucję Stanów Zjednoczonych i zwrócić uwagę na to, jak wyraźnie zapewnia ona ochronę prawom do wolnej przedsiębiorczości oraz przywilejowi indywidualnej inicjatywy.

Później warto dokładnie przyjrzeć się elementom Kreatywnej Wizji oraz temu, jak w nieunikniony sposób prowadzą one do wspomnianej właśnie inicjatywy pojedynczych ludzi. Wystarczy odebrać komuś ten przywilej lub jakkolwiek go ograniczyć, by zadać cios w samo serce najważniejszego prawa, jakim mogą się poszczycić obywatele Stanów Zjednoczonych. To właśnie indywidualna inicjatywa wielkich przywódców sprawiła, że reszta świata spogląda teraz na Amerykę z zazdrością. Od tego wniosku nie da się uciec, choćbyśmy nawet próbowali go za wszelką cenę unikać.

HILL:

Rozumiem, że zachęca pan członków pańskiej grupy Superumysłu do bogacenia się. Pańska metoda płacenia pracownikom za Podejmowanie Dodatkowego Wysiłku była sposobem wspierania indywidualnej inicjatywy, prawda?

CARNEGIE:

Zgadza się! Istnieje tylko jedna skuteczna metoda pozwalająca nakłonić ludzi do tego, by dali z siebie wszystko — jest nią postawienie przed nimi motywacji, która będzie na tyle atrakcyjna, by zainspirować ich do działania z własnej inicjatywy. Charakter i zakres takiej motywacji trzeba dopasować do potencjalnych zdolności oraz indywidualnej charakterystyki osoby, która ma być w ten sposób zachęcana. Podczas poszukiwania odpowiednich czynników motywujących bierze się zazwyczaj pod uwagę ambicje takiego człowieka oraz jego indywidualne ograniczenia. Część ludzi dąży wyłącznie do osiągnięcia bezpieczeństwa ekonomicznego. Inni ograniczają samych siebie pragnieniem zdobycia jedynie tego, co w życiu niezbędne. Jeszcze inni pragną wielkich bogactw i ich zmotywuje wyłącznie prawdziwy dostatek.

Muszę jednak wspomnieć o tym, że spośród tysięcy pracowników, którzy byli związani z moją branżą, dążenie do zdobycia fortuny było motywacją dla mniej niż 50 osób. Pomogłem ponad 40 osobom z tego grona zrealizować ich upragniony cel, dzięki czemu ci ludzie zostali milionerami. Osiem czy dziesięć osób z tej grupy też marzyło o wielkich bogactwach, ale nie zdołało zrealizować swoich pragnień z powodu lekceważenia zasad indywidualnego sukcesu, które pozwoliłyby im sięgnąć po fortunę.

Interesującym faktem może być przypuszczalnie to, że większość przedstawicieli tego grona, które poniosło porażkę po wykonaniu sporej pracy związanej z dążeniem do swojego celu, nie zdołała osiągnąć sukcesu z powodu zaniedbania zasady Podejmowania Dodatkowego Wysiłku. Powodzenie miało w przypadku tych ludzi działanie odwrotne od ocze-

kiwanego. Dzięki swoim sukcesom zaczęli zakładać, że powinni otrzymywać pieniądze za to, co wiedzą, a nie za to, co robią lub do czego zachęcają innych. To fatalny błąd popełniany przez wiele osób, które początkowo sprawnie zmierzają do sukcesu, ale zwalniają, gdy tylko znajdzie się on w zasięgu wzroku.

HILL:

Panie Carnegie, czy nie jest jednak tak, że niektórzy pracodawcy określają z góry, ile pieniędzy mogą zarobić maksymalnie ich podwładni?

CARNEGIE:

To prawda — nie brakuje takich osób, ale proszę teraz spróbować wymienić kogoś, kto zalicza się do tego grona, a zarazem odniósł w swojej dziedzinie niezwykle sukces. Tak się składa, że powodzenie jest czymś, czym człowiek musi się dzielić, jeśli chce je zachować. Osoba, która pomaga odnosić sukcesy jak największej liczbie innych ludzi, sama święci największe tryumfy. Ta prawidłowość istnieje od początków cywilizacji i nigdy się nie zmieni. Założyciele tego narodu dostrzegli tę prawdę i dążąc do tego, by zachęcać ludzi do obierania ambitnych celów oraz osiągania wielkich rzeczy, zapisali ją w konstytucji Stanów Zjednoczonych, zapewniając każdemu obywatelowi tyle przywilejów indywidualnych, ile tylko można sobie wyobrazić.

HILL:

Czy jest pan skłonny stwierdzić, że osoby, które pisały konstytucję Stanów Zjednoczonych, były obdarzone Kreatywną Wizją?

CARNEGIE:

Owszem; pod tym względem byli to najbardziej niezwykli ludzie, o jakich słyszał nasz naród lub jakakolwiek inna nacja. Bez Kreatywnej Wizji nie wykazaliby się oni zdolnością przewidywania i mądrością pozwalającymi stworzyć konstytucję, która zapewniała równe prawa wszystkim ludziom. To byli mężowie stanu w prawdziwym znaczeniu tego pojęcia. Dziś mamy wielu polityków, ale niewielu mężów stanu.

HILL:

Co takiego się wydarzyło, panie Carnegie, że dziś brakuje nam wielkich mężów stanu przypominających osobistości, które doprowadziły do narodzin tego narodu?

CARNEGIE:

Mogę panu powiedzieć, co się stało. Nasz kraj stał się tak bogaty i do tego stopnia opływa w dostatki, a wolność osobista stała się czymś tak powszechnym, że dążenie do swobód osobistych nie jest już dla ludzi motywacją, choć było nią dla mężów stanu z przeszłości.

HILL:

Innymi słowy, nasz dostatek sprawił, że staliśmy się gnuśni i obojętni. Czy dobrze pana zrozumiałem?

CARNEGIE:

Tak. Osiągnięcie w tym kraju wszystkiego, o czym człowiek może zamarzyć, stało się tak łatwe, że osłabił pionierski duch oraz chęć decydowania o sobie. Dary, na które nie zapracowaliśmy, pociągają za sobą określone niebezpieczeństwo. Przywileje takie jak wolność osobista i prawo do wolnej przedsiębiorczości, które zostały zapewnione ludziom przez założycieli tego kraju, przestały już wymagać od obywateli jakiegokolwiek wysiłku. W tej sytuacji ludzie zaczęli je mylić z prawem do oczekiwania czegoś w zamian za nic.

HILL:

Bazując na pańskich uwagach, wyciągam wniosek, że dar nadmiaru pomyślności, przekazany nam przez Wuję Sama w postaci osobistej wolności zapewnianej przez konstytucję Stanów Zjednoczonych, prowadzi czasami do sytuacji, w której siostrzenice i bratankowie spoglądają na starego, bogatego Wuję i oczekują, że otrzymają od niego to, na czym im zależy; nie próbują natomiast stworzyć tego sami poprzez świadczenie przydatnych usług. Czy dobrze zrozumiałem pańskie słowa?

CARNEGIE:

Dokładnie coś takiego miałem na myśli! Oczywiście, ta tendencja z czasem sama się skoryguje, ale dojdzie do tego dopiero wtedy, gdy nad naszym krajem zawiśnie jakieś niebezpieczeństwo, które pokaże ludziom, jakim błędem jest oczekiwanie czegoś w zamian za nic. Takie wydarzenie może przybrać postać powszechnego kryzysu gospodarczego lub wojny, podczas której ludzie znów będą musieli zaciągać się do armii, by ponownie walczyć o przywilej wolności zapewniony im w czasach narodzin tego kraju. Niezależnie od tego, co się wydarzy, jedno jest pewne: ludzie nie mogą w nieskończoność ograniczać ilości świadczonych usług i żądać coraz wyższych płac, gdyż w którymś momencie doprowadzi to do katastrofy.

HILL:

A zatem nie uważa pan, by amerykański system gospodarczy skrywał jakąś wadę, natomiast poważny problem tkwi według pana w mentalności ludzi funkcjonujących w ramach tej ekonomii? Czy to właśnie do tego sprowadza się pański punkt widzenia, panie Carnegie?

CARNEGIE:

To nie tylko mój punkt widzenia, ale również prawda! To zadziwiające, że mamy tak niewielu ludzi przejawiających Kreatywną Wizję, jeśli porównać ich z przytłaczającą liczbą osób naruszających wszelkie możliwe zasady Kreatywnej Wizji. Problemem nie jest tutaj nasz system rządów ani nasz system ekonomiczny; źródło kłopotów tkwi bez wątpienia w użytku, jaki robimy z tych przywilejów.

UMYSŁ może sprawić, że niebo stanie się piekłem,
a piekło — niebem. — John Milton

HILL:

Panie Carnegie, jest pan powszechnie szanowaną osobistością działającą w przemyśle stalowym. Pańskie dokonania w tej branży przewyższają osiągnięcia innych osób do tego stopnia, że uniemożliwiają jakiekolwiek porównania. Doprowadził pan do spadku ceny stali ze 130 do 20 dolarów za tonę. Sprawił pan, że przemysł stalowy stał się podstawą amerykańskiej gospodarki. Czy mógłby mi pan teraz powiedzieć, co sprawiło, że zdołał pan tak wyraźnie wyprzedzić inne osoby działające w tej branży?

CARNEGIE:

Odpowiedzią jest dziesięć elementów składowych Kreatywnej Wizji, które już wcześniej wymienilem.

HILL:

Chce pan przez to powiedzieć, że przestrzegał pan tych zasad i stosował je w praktyce, podczas gdy część pozostałych osób działających w branży stalowej tego nie robiła?

CARNEGIE:

Nie ująłbym tego w taki sposób. Powiedziałbym raczej, że wdrażałem te zasady w życie z większą wytrwałością niż wielu innych ludzi. Różnica między moimi dokonaniem a osiągnięciami innych osób związanych z przemysłem stalowym wynikała głównie z różnic w stosowaniu owych reguł.

HILL:

A zatem nie przypisuje pan sobie posiadania większych zdolności, lecz tylko większą skuteczność w stosowaniu rozsądnych reguł? Czy dobrze pana zrozumiałem?

CARNEGIE:

Tak, miałem na myśli właśnie coś takiego. Mogę też dodać, że również w przypadku przedstawicieli innych zawodów ta sama rozbieżność dotycząca stosowania zasad jest główną różnicą między tymi, którzy cieszą się

sukcesami, i tymi, którzy ponoszą porażki. Prawa sukcesu są tak samo sprecyzowane, jak reguły matematyki. Niektórzy ludzie umieją przyswoić te zasady, a potem wytrwale je stosują. Inni są w stanie je zrozumieć, ale podczas wdrażania ich w życie nie wykazują się taką wytrwałością. Siłą rzeczy, im bardziej nieustępliwa jest dana osoba, tym większy odnosi sukces.

HILL:

Panie Carnegie, zawsze interesowały mnie próby lepszego zrozumienia tego, w jaki sposób człowiek może się wyrwać z ubóstwa i dorobić się majątku. Wydaje się, że praktycznie każdy naprawdę majątny człowiek w Stanach Zjednoczonych zaczynał od zera, dysponując jedynie zdrowym rozsądkiem oraz możliwościami, jakie zapewnia każdemu mieszkańcowi tego kraju amerykański styl życia. W tym miejscu chciałbym zapytać, jak przedstawia się pierwsze posunięcie człowieka, który zrywa z ubóstwem i stawia sobie za cel osiągnięcie bogactwa? W jakim dokładnie punkcie dochodzi do przemiany oraz odrzucenia ubóstwa i jak można dotrzeć do tego miejsca?

CARNEGIE:

Te pytania obejmują tyle kwestii, że mógłbym mówić bez przerwy przez dobry miesiąc, ale postaram się udzielić rzeczowej odpowiedzi. Na początek chciałbym dobitnie podkreślić, że odpowiedzi na wszystkie pańskie pytania powinna dostarczyć filozofia indywidualnego sukcesu. Postaram się jednak przedstawić panu także bardziej szczegółowe informacje i zapewnię przynajmniej punkt wyjścia, dzięki któremu będzie pan mógł wyciągnąć własne wnioski.

Człowiek musi przede wszystkim posiadać niezbędną Kreatywną Wizję pozwalającą dostrzec konkretną sposobność, która najlepiej pasuje do tej osoby, jeśli wziąć pod uwagę bogactwo, o jakim marzy, oraz usługi, które może zaoferować, dążąc do takiej fortuny. Bez wątpienia jest to pierwsza rzecz, na którą trzeba zwrócić uwagę.

Kolejną ważną kwestią jest powszechnie znany fakt: wszyscy marzą o bogactwach, ale zasadniczo są to marzenia o otrzymaniu czegoś w zamian za nic lub dostawaniu czegoś przewyższającego wartość tego, co sami oferują. Drugim ważnym krokiem jest zatem uporanie się z tym błędnym przekonaniem i uświadomienie sobie tego, że nie można dostać czegoś za darmo lub w zamian za coś, co ma mniejszą wartość.

HILL:

Po sposobie, w jaki zaczyna pan odpowiedź, wnioskuję, że zastąpienie ubóstwa bogactwem wymaga starannego przygotowania. Czy to właśnie do tego pan zmierza, panie Carnegie?

CARNEGIE:

Dokładnie! Fortuna nie pojawia się na skutek wyrażania życzeń. Wyrasta z bardziej namacalnego źródła, którego specyfikę postaram się za chwilę przybliżyć. Mogę też dodać, że nie istnieją żadne powszechnie znane drogi prowadzące do fortuny na skróty. Chociaż ścieżka wiodąca do bogactwa jest dobrze oznakowana, jest też dosyć długa, a podążanie nią bywa trudne. Te bardziej wymagające fragmenty pochłaniają miliony ofiar, przede wszystkim dlatego, że w obliczu przeciwności większość ludzi poddaje się i zawraca lub całkowicie rezygnuje z udziału w wyścigu.

Wróćmy jednak do mojej odpowiedzi na pańskie pytania.

Człowiek, który przygotowuje się do tego, by zerwać z ubóstwem i zdobyć fortunę, przypomina rolnika starającego się zamienić las w pole uprawne. Najpierw musi oczyścić teren z drzew i wszystkiego, co zbędne. Później może zaorać pole i zadbać o żyzność gleby. Kolejnym krokiem jest siew. Wszystkie te działania należy jednak realizować z rozmysłem i podczas odpowiedniej pory roku, w przeciwnym razie taka osoba nigdy nie doczeka się plonów.

Dokładnie tak samo przedstawia się sytuacja osoby, która postanowiła zerwać z ubóstwem. Taki człowiek musi najpierw oczyścić umysł z wszelkich negatywnych myśli oraz narzucanych sobie ograniczeń. Później

powinien przyjrzeć się swojemu wykształceniu, doświadczeniu, naturalnym skłonnościom i ogólnym uzdolnieniom, by ustalić, co ma do zaoferowania. Potem musi poszukać rynku zbytu dla usług, które jest w stanie świadczyć. W tym miejscu do głosu dochodzi jedna z ważniejszych zasad sukcesu indywidualnego, reguła Podejmowania Dodatkowego Wysiłku. Nigdy nie słyszałem o osobie, której udałooby się wyrwać z ubóstwa i dorobić fortuny bez stosowania tej zasady; co więcej, wykorzystywanie jej w praktyce jest kwestią nawyku.

Aż do tego momentu przygotowania obejmowały głównie usuwanie przeszkód stojących danej osobie na drodze do sukcesu. Następnym krokiem jest zadbanie o własną świadomość dotyczącą sukcesu. Bogactwa przypadają zazwyczaj w udziale ludziom, którzy postanowili je zdobyć. Bierność, obojętność, narzucane sobie ograniczenia, strach oraz zniechęcenie na pewno nie przyciągną fortuny!

Gdy człowiek przyciągnie już sprzyjającą mu uwagę dzięki nawykowi Podejmowania Dodatkowego Wysiłku, znajduje się w sytuacji, w której może przyjąć Określony Cel Główny i zacząć przejawiać go pod postacią działań, robiąc przy tym użytek z rzeczowego planu. Główny cel obrany przez tę osobę będzie oczywiście związany z tym, jakiego rodzaju usługi ten ktoś oferuje.

Na tym etapie ów człowiek zaczyna stosować zasady sukcesu indywidualnego w takim połączeniu, jakiego wymagają jego główny cel oraz napotymane okoliczności. Trzeba jednak pamiętać o tym, że ten ktoś nie rezygnuje w obliczu napotykaných trudności. Jeżeli skutecznie wypełnił swój umysł świadomością sukcesu, nie będzie chciał się poddać. Takie przygotowanie jest absolutnie niezbędnym czynnikiem pozwalającym zdobyć bogactwo.

W tym miejscu chciałbym się podzielić istotnym ostrzeżeniem: człowieka, którego jedynym celem jest zdobycie fortuny, spotka przypuszczalnie rozczarowanie. Najlepszym nastawieniem, jakie warto obrać, porzucając

ubóstwo i dążąc do zdobycia dużych pieniędzy, jest skupienie się na świadczonych usługach w większym stopniu niż na majątku, który powinny one zapewnić.

Bogactwa, które stają się celem same dla siebie, zaczynają się wyrywać ludziom na bardzo wiele sposobów. Niestety, obawiam się, że grono osób zdających sobie sprawę z tego faktu jest bardzo nieliczne. Z całego serca wierzę w to, że najlepszą metodą, dzięki której człowiek może zapewnić sobie majątek, jest stanie się kimś niezastąpionym dzięki jakiejś odmianie użytecznych usług. Tę tezę potwierdza ogół moich doświadczeń; wspiera ją również wszystko to, czego nauczyłem się na podstawie cudzych losów.

HILL:

A zatem nie ma możliwości, by człowiek zdobył bogactwo, idąc na skróty lub dołączając do innych, którzy dzięki swojej liczebności domagają się wynagrodzenia przewyższającego wartość świadczonych przez siebie usług?

CARNEGIE:

Ludzie mogą czasami zmierzać do bogactwa na skróty, a niektórzy nawet to robią, ale prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu jest w takiej sytuacji tak znikome, że cała ta metoda okazuje się wysoce ryzykowna. Nierzadko prowadzi ona do więzienia lub ściągą komuś na głowę jeszcze gorszy los. Ci, którym takie działania uchodzą bezkarnie, są stosunkowo nieliczni; na dodatek po jakimś czasie zauważają, że osiągnięte przez nich korzyści są nietrwałe. Znikają one niczym śnieg, który topi się w promieniach palącego słońca. Osiąganie korzyści w nieuczciwy sposób zawsze okazuje się kiepskim interesem.

Osoby, które zdobędą tymczasową przewagę za sprawą swojej liczebności, mogą przez jakiś czas domagać się zawyżonego wynagrodzenia za swoje usługi; istnieje też prawdopodobieństwo, że ich żądania będą zaspokajane. Tych ludzi można jednak porównać do kogoś, kto zabija kurę znośzącą złote jaja. Rynek na usługi tych osób prędzej lub później zacznie

zamierać — czasem dlatego, że usługobiorca zbankrutuje, kiedy indziej przez to, że kategorycznie odmówi on akceptowania sytuacji, w której jest oszukiwany. Nieuczciwe działanie, niezależnie od tego, jaką przybierze postać lub jak zostanie zamaskowane, wróci niczym bumerang do osoby decydującej się na takie poczynania, przysparzając jej kłopotów. To właśnie dlatego Złota Zasada jest siłą rzeczy jedną z reguł sukcesu indywidualnego.

To wszystko może brzmieć niczym kazanie, ale warto pamiętać o tym, że jest to również logiczna filozofia! Mój wywód jest podsumowaniem doświadczeń osób, które wypróbowały wszelkie możliwe metody gromadzenia majątku. Mogę też nazwać szczęściarzem każdego, kto potraktuje tę wiedzę jako coś rozsądnego i nie będzie musiał wyciągać tych wniosków na podstawie własnych doświadczeń wynikających z prób podążania w przeciwnym kierunku.

HILL:

Jaki jest najważniejszy warunek, jaki musi spełnić osoba dążąca do osiągnięcia bogactwa? Zakładając oczywiście, że może pan sprowadzić odpowiedź do jednej kwestii, która jest istotniejsza od wszystkich innych.

CARNEGIE:

Mogę to zrobić bez większego trudu! Najważniejszą kwestią jest umiejętność negocjowania z innymi przy jednoczesnej minimalizacji konfliktów, co zapewni maksymalnie przyjazną współpracę. To po prostu inny sposób stwierdzenia, że najważniejszą rzeczą w życiu są relacje międzyludzkie. Wszystkie nasze sukcesy i porażki są związane z relacjami, jakie łączą nas z innymi ludźmi. Człowiek, który nauczy się dogadywać z innymi tak, by pozyskiwać ich zaufanie i przyjazną współpracę, ma za sobą dziewięć dziesiątych drogi prowadzącej do sukcesu. Reszta czekającej go podróży będzie zarówno oczywista, jak i stosunkowo łatwa. Kluczowymi czynnikami pozwalającymi cieszyć się takim sukcesem są złota zasada oraz reguła podejmowania dodatkowego wysiłku.

HILL:

Czy zna pan jakieś rozsądne argumenty przeciwko którejkolwiek z zasad wchodzących w skład tej filozofii?

CARNEGIE:

Gdyby nie użył pan słowa „rozsądne”, musiałbym udzielić odpowiedzi twierdzącej; w przypadku tak sformułowanego pytania mogę jednak odpowiedzieć „nie”. Jedyne argumenty, jakie ludzie mają w zwyczaju podnosić w stosunku do tej filozofii, to zarzuty zgłaszane przez tych, którzy chcą dostawać coś za darmo, względnie przez zazdrość próbują krytykować osoby, które odniosły sukces. Mógłbym tu również dodać argumenty osób próbujących zniszczyć amerykański styl życia.

Jeśli jednak odrzucimy te wyjątki, nie zdoła pan znaleźć nikogo, kto potrafiłby lub chciałby podważać sensowność przedstawionej przeze mnie filozofii. W istocie jest ona tak rozsądna, że opiera się zarzutom wszystkich osób, jeśli nie liczyć grona, o którym wspominałem przed momentem.

HILL:

Wróćmy teraz do pańskiej definicji Kreatywnej Wizji, panie Carnegie. Chciałbym mieć pewność, że w pełni pojąłem tę zasadę; zależy mi również na możliwie najpełniejszym zrozumieniu jej zastosowania w praktycznych okolicznościach związanych z codzienną egzystencją. Czy mógłby pan zatem poddać tę regułę nieco dokładniejszej analizie?

CARNEGIE:

Ponieważ opisałem już, czym jest ta zasada i co można osiągnąć, stosując ją w praktyce, być może dobrym pomysłem będzie teraz omówienie tego, czym ona nie jest.

Najlepszym znanym mi przykładem braku Kreatywnej Wizji jest historia mojego znajomego, który został poproszony o zainwestowanie 5 tysięcy dolarów w fabrykę samochodów Henry’ego Forda, gdy ten dopiero zaczynał swoją działalność i pilnie potrzebował kapitału operacyjnego.

Bohater tej opowieści posiadał pieniądze i chciał je zainwestować. Zwrócił się do mnie z pytaniem, czy warto finansować działalność Forda, a ja gorąco zachęciłem go do podjęcia takich kroków. Kilka miesięcy później zapytałem, czy zastosował się do mojej rady, a on powiedział, że postanowił zrezygnować z tego pomysłu.

— Po pierwsze, cała ta historia z samochodami to nowa moda, która wkrótce przeminie — stwierdził.

To był jego pierwszy błąd świadczący o braku wizji.

— Po drugie — dorzucił — nie wydaje mi się, by ten Ford wiedział, w co się pakuje.

To był drugi błąd, który pokazywał, że mojemu rozmówcy brakuje wizji.

— A po trzecie — narzekał dalej — gdybym zainwestował pieniądze w ten biznes, nie miałbym zapewnionego żadnego zabezpieczenia, gdyż Ford dysponuje wyłącznie pomysłem.

To stwierdzenie skrywało trzeci błąd związany z brakiem wizji, gdyż osoba, która ją posiada, traktuje rozsądne pomysły jako jedne z najlepszych i najbardziej wartościowych zabezpieczeń.

Mniej więcej w tym samym czasie, w którym mój znajomy miał możliwość zainwestowania pieniędzy w działalność Henry'ego Forda, inny człowiek o nazwisku James Couzens oddał do dyspozycji Forda 5 tysięcy dolarów, a także swoją kreatywną wyobraźnię. Nie tylko zainwestował środki w działalność Forda, ale również wspierał jego firmę świadczonymi przez siebie usługami. Nadal jest związany z tą branżą, a chociaż nie wiem, ile dokładnie warte są teraz jego udziały w przedsiębiorstwie Forda, zgaduję, że jest to przynajmniej dwudziestokrotność zainwestowanej kwoty — o ile nie zdecydowanie więcej.

Tak się składa, że James Couzens zrozumiał wartość idei. Zauważył również przyszłość otwierającą się przed branżą motoryzacyjną i nie muszę chyba dodawać, że dostrzegł, iż Henry Ford „wie, w co się pakuje”.

[Przypis autora: wiele lat po tym, jak Andrew Carnegie wspomniał o tej kwestii, James Couzens postanowił sprzedać swoje udziały w firmie Forda, a ja dowiedziałem się z wiarygodnych źródeł, że dostał za nie 12 milionów dolarów — ta kwota nie obejmuje oczywiście pieniędzy, które otrzymał w postaci pensji i dywidend w okresie, gdy był związany z firmą].

HILL:

Wróćmy na moment do pańskiej opowieści o doktorze Harperze z Uniwersytetu Chicagowskiego. Czy pańskim zdaniem zrobił on użytek ze wszystkich dziesięciu zasad Kreatywnej Wizji?

CARNEGIE:

Cóż, gdy przeanalizuje pan pomysłowość, z jaką zdołał nakłonić w ciągu kilku minut człowieka, którego nigdy wcześniej nie widział na oczy, by ten przekazał uczelni darowiznę w wysokości miliona dolarów, odpowiedź na to pytanie wydaje się oczywista.

Ponieważ dobrze znałem doktora Harpera, mogę zdecydowanie powiedzieć, że dbał o to, by stosować zasady Kreatywnej Wizji praktycznie we wszystkich podejmowanych działaniach. Był powszechnie znany w branży edukacyjnej jako najskuteczniejszy specjalista od pozyskiwania pieniędzy.

W tym miejscu mogę przywołać przykład innego człowieka wykazującego się ogromną dozą Kreatywnej Wizji. To Hugh Chalmers, który kieruje teraz dużą fabryką samochodów w Detroit.

Gdy Chalmers był dyrektorem naczelnym do spraw sprzedaży w National Cash Register Company, jego firma uwikłała się w spór z rywalem i znalazła się na skraju bankructwa. Wyniki przedsiębiorstwa pogarszały się w alarmującym tempie. Specjaliści od sprzedaży przesyłali pesymistyczne raporty informujące o tym, że nie są w stanie zawierać nowych umów z klientami, chociaż Chalmers dobrze zdawał sobie sprawę z tego, iż na rynku nie brakuje potencjalnych nabywców.

Jako osoba obdarzona Kreatywną Wizją, zdiagnozował problem, określił przyczynę kłopotów firmy, a następnie przedstawił plan pozwalający

uporać się z trudnościami. Wystarczy przyrzeć się osobom, które wykazują się Kreatywną Wizją, by zauważyć, że nie rezygnują one, gdy sytuacja się komplikuje. Zamiast tego z reguły intensyfikują wysiłki i rzucają się w wir walki, niezależnie od tego, z jakimi wyzwaniem przyjdzie im się zmierzyć. Hugh Chalmers zaliczał się właśnie do tej grupy.

Po przygotowaniu precyzyjnego planu zawierającego rozwiązanie problemu Chalmers rozesłał telegraficznie wiadomość do wszystkich pracowników firmy, którzy zajmowali się sprzedażą i działali w terenie: mieli przyjechać do siedziby firmy w Dayton w stanie Ohio. Gdy już się tam pojawili, bohater tej opowieści zwołał posiedzenie w sali konferencyjnej. Tuż po oficjalnym otwarciu spotkania Chalmers wstał i zwrócił się do specjalistów od sprzedaży następującymi słowami:

— Panowie, podejrzewam, że zastanawiacie się, dlaczego rozesłaliśmy do was wiadomość, prosząc o szybkie przybycie. Przejdę prosto do rzeczy i zaspokoję waszą ciekawość. Od kilku miesięcy zasypywaliście mnie rozmaitymi pesymistycznymi wymówkami uzasadniającymi wasze niepowodzenia związane ze sprzedawaniem naszych produktów. Część spośród was przedstawiała jedno usprawiedliwienie; kolejna grupa sięgała po jeszcze inne wytłumaczenie, ale wydaje się, że wszyscy zgadzacie się co do jednego — twierdzicie, że dzieje się coś niedobrego, co utrudnia wam zawieranie nowych umów z klientami.

Po krótkiej przerwie ciągnął:

— Mogę wam powiedzieć, na czym w istocie polega problem. Nasi rywale zaczęli rozpowszechniać doniesienia o tym, że nasza firma wkrótce upadnie, a wy podchwyciliście te plotki i uczyniliście je częścią swoich obaw. Na rynku wciąż utrzymuje się duży popyt, ale wy kupiliście bezwartościowe pogłoski, zamiast skoncentrować się na sprzedaży produktów National Cash Register. Mogę wam otwarcie powiedzieć, że jeśli nie odrzucicie tego lęku i nie zabierzecie się z powrotem do pracy, istotnie będziecie się mieli czego obawiać, ponieważ wszyscy staniecie przed

koniecznością znalezienia sobie nowych posad. Tak wygląda sytuacja z mojej perspektywy, ale nie będę was zmuszał do przyjęcia tych wniosków, nie dając wam wcześniej możliwości zabrania głosu. Możecie zatem powiedzieć mi teraz własnymi słowami, co jest waszym zdaniem źródłem problemów.

Po przedstawieniu swoich poglądów w tak szczery sposób, Chalmers zamienił spotkanie w otwartą dyskusję, podczas której każdy z obecnych specjalistów od sprzedaży mógł zabrać głos.

Chwilę później wstał pierwszy mężczyzna i zaczął się dzielić z zebranymi swoimi spostrzeżeniami.

— Nie mogę mówić za innych sprzedawców — zaczął — ale mogę się wypowiedzieć we własnym imieniu. Wiem tylko tyle, że wydarzyło się coś, co pozbawiło mnie odwagi. Co więcej, zauważam, że gdy tylko powiem, jakie przedsiębiorstwo reprezentuję, wszyscy handlowcy zaczynają przejawiać do niego wrogie nastawienie. Na dodatek tegoroczne zbiory w mojej okolicy były fatalne i nie sądzę, by osoby parające się handlem były skłonne kupować kasy, nawet gdyby spoglądały przychylnym okiem na naszą firmę.

Po wyrażeniu tej nieco pesymistycznej opinii sprzedawca usiadł na swoim miejscu. Chwilę później kolejny mężczyzna wstał i zaczął się dzielić swoimi zmartwieniami.

— Mogę potwierdzić wszystko, co zostało właśnie powiedziane — zaczął. — Posunę się też zdecydowanie dalej. Czy wiecie, że w mojej okolicy, gdzie ludzie żyją z hodowli bydła, ceny jego skupu spadły do poziomu, który budzi niepokój całej społeczności? Na dodatek to rok wyborów prezydenckich i wszyscy wstrzymują się z zakupami, czekając na informację, kto wygra. Jakby tego było mało...

Nie zdołał powiedzieć niczego więcej, gdyż Hugh Chalmers wskoczył na stół i uniósł ręce do góry, prosząc w ten sposób o ciszę, a następnie zawołał:

— Chciałbym, żeby ktoś wstał i powiedział mi, co dobrego dzieje się w jego okolicy. Przestańcie na chwilę myśleć o tym, co waszym zdaniem

zalicza się do negatywnych zjawisk, a następnie podzielcie się ze mną jakimiś pozytywnymi informacjami. Wiem, że jesteście to w stanie zrobić, jeżeli wykażecie się szczerością i powiecie mi prawdę, choć będzie to od was wymagało wyznań budzących wasze zakłopotanie.

Chwilę później wstał kolejny sprzedawca i powiedział:

— Panie Chalmers, świetnie rozumiem, co ma pan na myśli! Ja również przyjechałem tutaj gotów do tego, by wyrzucić z siebie porcję usprawiedliwień, ale prawda wygląda tak, że w trakcie pracy nie przejawiałem właściwego nastawienia. Mogę mówić tylko za siebie, ale obiecuję panu jedno: wracam w teren i od teraz zamiast wymówek będę przysyłał informacje o nowych zamówieniach od klientów.

Gdy tylko usiadł, na nogi poderwał się kolejny mężczyzna.

— Mój przedmówca ma rację, a ja mogę pójść o krok dalej. Wrócę do moich klientów z nowym nastawieniem i obiecuję, że zbiorę dwa razy więcej zamówień niż w najlepszym okresie mojej dotychczasowej działalności.

Zaraz po nim głos zabrał następny sprzedawca:

— Ja też mam zamiar zrobić coś takiego, a oprócz tego sądzę, że wszyscy powinniśmy przeprosić za kłopoty, jakich panu przysporzyliśmy, doprowadzając do sytuacji, w której musiał nas pan tutaj wezwać, by udzielić słusznej reprimendy. Wracam w swoje okolice z nieugiętym postanowieniem podwojenia liczby zawieranych umów. Jeśli nie zdołam tego dokonać, oddam się do pańskiej dyspozycji.

Kolejni sprzedawcy wypowiadali się w podobnym tonie. Dwie godziny później spotkanie dobiegło końca, a pracownicy firmy rozjechali się do miejsc, gdzie mieszkali i pracowali. W następnym miesiącu obroty firmy okazały się dwukrotnie wyższe niż kiedykolwiek wcześniej w jej historii. Mówiło się, że ten radykalny krok podjęty przez człowieka obdarzonego Kreatywną Wizją ocalił National Cash Register Company od finansowej katastrofy.

Tego rodzaju historie powtarzają się wszędzie, gdzie pojawią się ludzie wykazujący się Kreatywną Wizją. Takie osoby nie znają słowa „niemożliwe”. Potrafią uczynić z napotkanych przeszkód kolejne stopnie prowadzące do celu. Podobnie jak Luther Burbank sprawiają, że tam, gdzie dotychczas rośło jedno źdźbło trawy, teraz wyrastają dwa.

Osoby obdarzone wizją stawiają zapory na wielkich rzekach i zapewniają radość ludziom, którzy mogą z zadowoleniem czytać po pracy swoje ulubione książki przy świetle równie jasnym, jak promienie słoneczne docierające do nas w samo południe. Gdy wieczorem robi się ciemno, wystarczy wcisnąć przycisk, by w domostwach ponownie wzeszło słońce.

Dzięki mocy Kreatywnej Wizji osoby, których umysły obfitują w nowe koncepcje, dotykają jakiegoś elementu maszyny, a wspomniane urządzenie zaczyna nagle mówić.

Tacy pionierzy budują sieć torów kolejowych przecinających pustynię i sprawiają, że na polach rośnie złociste zboże, którego jest na tyle dużo, by wykarmić mieszkańców naszego kraju.

Te osoby potrafią wziąć kilka kół i dziwacznych kawałków metalu, a następnie przekształcić wszystkie te elementy w pojazd, do którego nie trzeba zaprzęgać konia.

Ci ludzie umieszczają kilka blaszek w niewielkim odbiorniku, podłączają całość do prądu — i proszę bardzo, nagle okazuje się, że można przysłać ludzki głos na drugi koniec kontynentu. Dzięki temu przyjaciele w odległych miastach mogą ze sobą rozmawiać tak, jak robią to sąsiedzi.

Osoby obdarzone wizją budują telegrafy i kładą przewody na lądzie i na dnie oceanów, a chociaż żyjemy w świecie targanym konfliktami, transakcja między osobami znajdującymi się na przeciwległych krańcach globu jest zawierana w ciągu kilku chwil.

Opisywani tu pionierzy tworzą infrastrukturę transportową oraz wielkie sklepy, dzięki czemu zwyczajny człowiek zyskuje dostęp do dóbr pochodzących z całego świata.

Ludzie, którzy wykazują się wizją, wysyłają armię pracowników do Panamy, kierują ich działaniami, a następnie tworzą kanał rozdzielający dwa kontynenty, co pozwala skrócić trasy transportu morskiego o tysiące mil i zaoszczędzić miliony dolarów.

Takie osoby potrafią też połączyć ze sobą kilka kawałków bambusa, pokryć je płótnem, przymocować do nich niewielki silnik spalinowy, a następnie sprawić, by cała ta konstrukcja wzniosła się w powietrze niczym ptak.

Ludzie z głowami pełnymi pomysłów zaczynają z kilkoma zegarkami wartymi razem 18 dolarów, sprzedają towar swoim przyjaciołom, a następnie rozwijają ten skromny interes do momentu, w którym staje się on największym domem wysyłkowym w Ameryce.

Przewidujące osobistości bez cienia strachu podpisują się pod dokumentem, który równie dobrze może okazać się dla nich wyrokiem śmierci, a dzięki swojej odwadze zapewniają wolność najwspanialszej nacji na świecie.

Te wybitne postacie podpisują się swoimi nazwiskami pod proklamacją i zapewniają swobodę zniewolonej dotychczas grupie.

Ludzie obdarzeni wizją umieszczają kawałek szkła w niewielkiej rurce, zwracają ten instrument w stronę nieba, a następnie odkrywają światy, których ludzkie oko nigdy wcześniej nie widziało.

Owi pionierzy zapuszczają się na niezbadany ocean w kruchych okrętach nadających się do żeglugi niewiele lepiej niż łódź wiosłowa, po czym nie ustają w wysiłkach, dopóki nie odkryją nowego świata.

Ujarmiają fale oceanu i przekształcają je w energię elektryczną napędzającą przemysł.

Piszą też *Esej o kompensacji* i uświadamiają całemu światu niemożność domagania się czegoś w zamian za nic.

Ludzie wybiegający myślami w przyszłość napełniają butelki smacznym brązowym napojem, nadają mu nazwę Coca-Cola, sprawiają przyjemność

milionom konsumentów i zaspokajają pragnienie świata — zapewniając też fortuny osobom, które sprzedają ten napój.

Inna postać obdarzona wizją przedstawia prosty zbiór reguł znany pod nazwą Kazania na Górze i pokazuje światu przykład godnych naśladowania relacji międzyludzkich.

Tacy ludzie przepowiadają przyszłość, przyglądając się przeszłości.

Ludzie obdarzeni pomysłami piszą książki, które pozwalają innym wydzwignąć się z rozpacz i zapewniają im możliwość rozpoczęcia nowego życia.

Kreatywne umysły łączą metale spotykane na naszej planecie, tworząc odporne na korozję stopy służące ludziom na tysiąc pożytecznych sposobów.

Wizjonerzy, o których tu mowa, spinają też brzegi najszerzych nawet rzek mostami zawieszonymi na stalowych linach.

Ci ludzie obdarzeni kreatywną wizją zapewniają w istocie najskromniejszym obywatelom Stanów Zjednoczonych luksusy, o jakich w dawnych czasach nie mogli nawet marzyć królowie i magnaci.

Doprawdy, dla człowieka dysponującego Kreatywną Wizją nie istnieją rzeczy niemożliwe. Ktoś taki jest prekursorem cywilizacji, osobą podsycającą indywidualną inicjatywę, a także obrońcą ludzkiej wolności.

Ta historia ciągnie się bez końca. Wszędzie, gdzie pojawiają się ludzie obdarzeni Kreatywną Wizją, można również obserwować postęp, dobrobyt i wysoki standard życia.

Chciał się pan dowiedzieć czegoś więcej na temat reguły Kreatywnej Wizji? W takim razie proszę się rozejrzeć wokół siebie i poszukać dobrze prosperującego biznesu, a od razu natrafi pan również na jakiegoś człowieka obdarzonego cechą, o której właśnie rozmawiamy. Niewykluczone, że będzie to jakaś osoba kryjąca się gdzieś na drugim planie. Być może będzie to ktoś, o kim opinia publiczna praktycznie nie słyszy, ale on i tak będzie tam obecny. Musi tam być, gdyż w przeciwnym razie jego firma nie odnosiłaby sukcesów.

Mogę powiedzieć panu jeszcze jedną rzecz — coś, o czym powinni wiedzieć wszyscy mieszkańcy Stanów Zjednoczonych. Gdy przestaniemy zachęcać ludzi do robienia użytku z Kreatywnej Wizji, równie dobrze możemy zamknąć wszystkie amerykańskie zakłady przemysłowe i udać się do domów — o ile dysponujemy domami, do których możemy pójść. Ludzie korzystający z Kreatywnej Wizji są odpowiedzialni za istnienie każdej fabryki i każdego miejsca pracy. To oni stworzyli znany nam dzisiaj amerykański styl życia.

HILL:

Na podstawie tej analizy Kreatywnej Wizji wnioskuję, że pańskim zdaniem ta zdolność jest rozwijana na skutek jakiegoś określonego motywu, który pobudza wyobraźnię do tego stopnia, by przybrać rozmiary obsesji.

CARNEGIE:

To doskonałe podsumowanie całej tej koncepcji! W odniesieniu do rozważań dotyczących motywu chciałbym jednak dodać coś jeszcze: zamiast obrzucać ludzi obdarzonych Kreatywną Wizją epitetami i uszczypliwymi uwagami, należałoby nagradzać ich stosownymi honorariami pochodzącymi ze środków publicznych; nie mam tu na myśli płacenia im za ich usługi, ale docenianie korzyści, jakie zapewniają rodzajowi ludzkiemu.

Władze Stanów Zjednoczonych powinny ustanowić doroczne nagrody, które byłyby przyznawane jako honoraria tym, którzy za sprawą swojej Kreatywnej Wizji mieli największy wkład w rozwój każdej z dziedzin przemysłu oraz ogólnego dobrobytu jako takiego.

Taki sam plan należałoby również zrealizować w odniesieniu do poszczególnych profesji, a także rozmaitych branż świata biznesu i finansów.

Rzeczona honorarium powinno być sporą kwotą, przypominając w tej kwestii nagrody Nobla przyznawane co roku za wybitne osiągnięcia. Z pewnością „najbogatszy i zapewniający najwięcej swobód” kraj na świecie jest na tyle duży i dalekowzroczny, by właściwie docenić tych, którzy dzięki swojej Kreatywnej Wizji stworzyli i podtrzymują amerykański styl życia, zapewniając tym samym korzyści wszystkim ludziom.

System nagród okazał się w przemyśle stalowym niezwykle opłacalnym rozwiązaniem — do tego stopnia, że moje doroczne nagrody dla niektórych spośród współpracujących ze mną liderów przekraczały milion dolarów!

To mój pomysł dotyczący tego, jak można rozwijać Kreatywną Wizję — nie chodzi o to, by uczynić z niej wyraźnie widoczny symbol, który będą mogli atakować radykałowie; powinna ona być raczej celem, do którego mogliby dążyć wszyscy ludzie.

Oczywiście, osoby, które są naprawdę sprytnie, dostrzegą rozsądek tej propozycji i wykorzystają ją do samorozwoju. Ludzie obdarzeni autentycznym sprytem postępowali tak od dawna. Pracodawca, który nie zauważa potencjału skrywającego się za takim systemem nagród przyznawanych podwładnym za ich wyjątkowe dokonania, przypomina strusia chowającego głowę w piasek w obliczu niebezpieczeństwa.

HILL:

Pańska sugestia wydaje się dosyć rozsądna, panie Carnegie. Najlepszym dowodem, który o tym świadczy, jest fakt, że takie rozwiązanie pozwoliło panu dorobić się pokażnej fortuny.

CARNEGIE:

Mogę się zgodzić z tym stwierdzeniem, o ile używając słowa „fortuna”, ma pan na myśli wiedzę zdobytą przeze mnie dzięki kontaktom z innymi ludźmi. Zgromadzone przeze mnie pieniądze są tylko niewielką częścią moich prawdziwych bogactw. Potwierdzeniem tych słów może być fakt, że rozdaję te fundusze tak szybko, jak tylko mogę to zrobić, postępując przy tym w bezpieczny sposób. Większa część moich bogactw składa się z wiedzy, którą przekazuję ludziom przy okazji naszej współpracy. Gdy wykona pan swoją pracę, ludzie w Ameryce — a może również na całym świecie — zrozumieją prawdę o tym, że Kreatywna Wizja jest awangardą cywilizacji, podstawą wszelkiego ludzkiego postępu oraz zasadniczym źródłem wszelkich bogactw.

Chcę, żeby ludzie się bogacili, ale z mojego doświadczenia wynika, że najbardziej wartościową odmianą majątku jest praktyczna wiedza, dzięki

której można się raz na zawsze nauczyć, że nie ma możliwości otrzymywania czegoś w zamian za nic! To wiedza o tym, że wszystko ma swoją cenę, a cały wszechświat jest zorganizowany w taki sposób, że trzeba tę cenę zapłacić, z kolei bogactwa materialne — podobnie jak wszelkie inne bogactwa — są następstwem inicjatywy indywidualnej wyrażanej poprzez stosowanie zasady Dodatkowego Wysiłku.

Mieszkańcy Stanów Zjednoczonych potrzebują nowej filozofii. Jeżeli nie zostanie im ona zapewniona, ten naród skazany jest na porażkę. Żadna nacja nie może się rozwijać bez przywództwa ludzi obdarzonych Kreatywną Wizją. Ludzie zamieszkujący ten kraj zniechęcają jednak innych do rozwijania tej cechy — karzą za okazywanie indywidualnej inicjatywy, łączą się w grupy oczekujące czegoś w zamian za nic, nakłaniają innych do zastępowania rozsądnej polityki wypaczonymi zasadami, ze względu na nieumiejętność skutecznego korzystania z praw wyborczych pozwalają pozbawionym skrupułów osobom zajmować stanowiska publiczne i marnować państwowe środki, akceptują prywatę zajmującą miejsce służby publicznej, godzą się na to, by miejsce kościoła zajął kontrolowany przez polityków bar, a na dodatek słuchają Karola Marksa zamiast Thomasa Jeffersona i innych wielkich osób, które mogły się wykazać Kreatywną Wizją i zapewniły im prawo do swobodnej przedsiębiorczości oraz możliwość przejawiania indywidualnej inicjatywy!

.....
 MĄDROŚĆ jest ozdobą bogactwa, łagodzi też
 ubóstwo. — Sokrates

Dostrzegając te znaki czasów, mogę przepowiedzieć, co przydarzy się „najbogatszej i cieszącej się największymi swobodami” nacji, jeśli ludzie nie przeżyją odrodzenia, które pozwoliłoby im ponownie docenić zasady relacji międzyludzkich stanowiących podstawy funkcjonowania naszego

narodu. Mogę przewidzieć przyszłość, przyglądając się czasom Cesarstwa Rzymskiego, kiedy to ludzie zniszczyli własny świat za sprawą tych samych słabości, którym ulegają teraz obywatele Stanów Zjednoczonych. Nie muszę być wcale prorokiem, by przepowiedzieć przyszłość naszego kraju. Wystarczy mi jedynie znajomość przeszłości oraz wiedza o tym, że historia chętnie się powtarza.

HILL:

Panie Carnegie, czy sądzi pan, że mieszkańcy Stanów Zjednoczonych będą mieli na tyle dużo zdrowego rozsądku, by docenić logiczną filozofię indywidualnego sukcesu, gdy ktoś im ją zaprezentuje?

CARNEGIE:

Gdybym nie był o tym przekonany, nie przeznaczałbym mojego czasu na przekazywanie panu porad umożliwiających podzielenie się taką filozofią z szeroką publicznością! Owszem, uważam, że ludzie zamieszkujący Stany Zjednoczone mogą się przebudzić. Oczywiście, nie będziemy mieli do czynienia z masowym powrotem do rozsądnego sposobu myślenia, ale w niemal każdej branży i profesji znajdzie się kilka osób, które będą na tyle mądre, by docenić i przyswoić tę filozofię jako metodę samorozwoju. Dzięki ich przykładowi skutecznego stosowania tych idei przyciągną one uwagę innych ludzi i będą zdobywać popularność, podobnie jak chrześcijaństwo, które też miało swój początek w umysłach garstki ludzi, by z czasem zyskać ogromny wpływ na całą cywilizację.

Warto pamiętać o jednej prawdzie: rozsądne zasady, które w oczywisty sposób przynoszą ludziom korzyści związane z samorozwojem, będą doceniane i stosowane w praktyce w każdej sytuacji, w której zostaną zaprezentowane obok niemądrych reguł. Prawda będzie się wyróżniać na tle fałszu, gdy tylko zostaną zestawione obok siebie, podobnie jak lśniące słońce odcina się na tle błękitu nieba.

Jestem przekonany, że mieszkańcy Stanów Zjednoczonych docenią i wdrożą w życie filozofię indywidualnego sukcesu, ponieważ wiem, że jest

ona rozsądna. Proszę zwrócić uwagę na te słowa i zapamiętać, co powiedziałem: wszędzie tam, gdzie znajdzie pan człowieka doceniającego wartość tej filozofii, znajdzie pan również osobę obdarzoną wrodzoną zdolnością do okazywania Kreatywnej Wizji! Wystarczy uważnie przyjrzeć się temu komuś, a zobaczy pan, jak ta osoba odrzuca ducha defetyzmu i skupia się na okazywaniu indywidualnej inicjatywy. Wyobraźnia tego kogoś zacznie działać sprawniej niż dotychczas. Taki człowiek będzie się też rozwijał, w przeciwieństwie do swoich współpracowników. Jego przyjaciele dostrzegą przemianę, jakiej doświadczył, i będą o niej mówić. Ów człowiek będzie natomiast podążać za swoim powołaniem, robiąc błyskawicznie postępy. Jego sukcesy zainspirują innych do tego, by spróbować poznać źródło tego powodzenia. Tak oto filozofia indywidualnego sukcesu zyska punkt zaczepienia i zacznie zdobywać popularność.

[Przypis autora: doświadczenia tysięcy osób, które poznały tę filozofię, dowiodły prawdziwości przepowiedni Andrew Carnegiego dotyczącej sposobu, w jaki ta wiedza zdobywa popularność dzięki własnym przymiotom. Wspomniana filozofia wyrobiła już sobie pozycję w Stanach Zjednoczonych. Jej opis został przetłumaczony na język portugalski, co pozwoli rozpropagować ją w Brazylii. Specjalne wydanie tych materiałów ukazało się w Australii; mają one być rozprowadzane na terenie imperium brytyjskiego, a także przetłumaczone na najważniejsze dialekty używane w Indiach, by można je było rozpowszechniać w tym kraju. Trwają negocjacje dotyczące tłumaczenia na hiszpański, co umożliwiłoby popularyzację tej filozofii we wszystkich krajach Ameryki Łacińskiej. Zasady, o których tu mowa, zostały już wdrożone w życie w szkołach publicznych na Filipinach, a także w wielu placówkach edukacyjnych na terenie Stanów Zjednoczonych. To wszystko pokazuje, jak trafne były przepowiednie Andrew Carnegiego, który głosił, że ta filozofia może odmienić oblicze świata borykającego się z różnymi problemami].

HILL:

Ile czasu musi pańskim zdaniem minąć, zanim ta filozofia stanie się w Stanach Zjednoczonych na tyle popularna, by wyprzeć radykalne poglądy, które osłabiają w tym momencie podstawy funkcjonowania naszego społeczeństwa?

CARNEGIE:

Nikt nie zdoła udzielić na to pytanie odpowiedzi i zagwarantować trafności swoich słów, ale mogę powiedzieć panu jedno: popularyzacja tej filozofii pochłonie zdecydowanie mniej czasu niż porządkowanie przez pana tych poglądów. Jak już wspominałem, będzie pan musiał przeznaczyć na badania przynajmniej 20 lat, zanim filozofia będzie gotowa, by zaprezentować ją szerokiemu gronu odbiorców. Gdy doprowadzi pan swoje prace do końca, nadejdzie okres pozornej obojętności wobec pańskiego dzieła; podobne zjawisko można było obserwować w przypadku dokonań wszystkich ludzi, którzy wyprzedzili swoje czasy. Gdyby kraj dotknęła jakaś katastrofa, na przykład ogólnokrajowy kryzys gospodarczy lub wojna odciskająca swoje piętno na sytuacji ekonomicznej społeczeństwa, wkrótce po tych wydarzeniach pojawi się pańska wielka szansa, gdyż ludzie będą w tym okresie świadomi tego, że każdy musi się trzymać rozsądnych zasad pozwalających dogadywać się z innymi.

[Przypis autora: to kolejny wyraźny dowód potwierdzający zdolność Carnegiego do przepowiadania przyszłości na podstawie minionych wydarzeń. Prace nad tą filozofią rozpoczęły się w 1908 r., a jej gotowy opis został ukończony i wydany w 1928 r., po 20 latach prac. Dokładnie wtedy doszło też do ogólnokrajowego kryzysu, który ciągnął się przez wiele lat. Zapotrzebowanie na tę filozofię stało się tak wyraźne, że została ona opisana w mojej książce *Mysł i bogać się*, a teraz pojawia się w formie 17 lekcji z cyklu *Intelektualnego dynamitu*, dzięki czemu będą z niej mogły skorzystać wszystkie osoby, które borykają się z problemami wynikającymi z niepewnego położenia, w jakim znalazł się świat].

Analiza rozdziału 1.

tekst autorstwa Napoleona Hilla

Pan Carnegie omówił już zagadnienie Kreatywnej Wizji tak dokładnie, że dalsza analiza tego tematu wydaje się zbędna. Chciałbym jednak pokrótce podsumować najważniejsze kwestie, jakie poruszył.

1. Wyraźnie podkreślił różnicę między wyobraźnią a Kreatywną Wizją, pokazując, że ta pierwsza radzi sobie przede wszystkim z zastanymi okolicznościami, podczas gdy ta druga uwzględnia wszelkie czynniki dotyczące relacji danej osoby z innymi ludźmi.
2. Przedstawił obrazowe przykłady zarówno wyobraźni, jak i Kreatywnej Wizji w kontekście ich praktycznych zastosowań w codziennym życiu, ujawnił tym samym sposób, w jaki odnoszący sukcesy ludzie wykorzystują owe zasady.
3. Podkreślił znaczenie podstawowych motywów jako źródła wszelkiej indywidualnej inicjatywy, a także bodźca pobudzającego do działania wyobraźnię i Kreatywną Wizję.
4. Wymienił dziesięć głównych cech osób, które rozumieją i stosują zasadę Kreatywnej Wizji.
5. Zwrócił uwagę na to, że to właśnie Kreatywna Wizja kryła się za całym ludzkim postępowaniem we wszystkich epokach i wszelkich krajach.
6. Raz za razem zwracał uwagę na daremność powszechnej praktyki polegającej na dążeniu do tego, by dostawać coś w zamian za nic.

7. Przeprowadził analizę przyszłości Ameryki, odwołując się do powszechnej tendencji związanej z żądaniem czegoś w zamian za nic. Wspomniana analiza powinna zostać przyswojona przez każdego obywatela tego kraju i być uwzględniana przez wszystkich ludzi dążących do zdobycia w przyszłości bogactw.
8. Zwrócił uwagę na to, jak ważne jest rozwijanie umiejętności zauważania i wykorzystywania okazji umożliwiających samorozwój; wyraźnie podkreślił też, że tylko ci, którzy wykażą się taką czujnością, mogą liczyć na znaczące sukcesy w swoich zawodach.
9. Szczegółowo opisał procedurę, jakiej należy się trzymać, gdy ktoś chce zerwać z biedą i zapewnić sobie bogactwo.
10. Podkreślił konieczność Podejmowania Dodatkowego Wysiłku i wspomniał o tym, że nigdy nie spotkał osoby, która zdołałaby się wybić ponad przeciętność, a zarazem nie stosowałaby tej zasady.
11. Opisał relacje międzyludzkie jako najważniejszą kwestię, którą powinien brać pod uwagę każdy człowiek próbujący osiągnąć sukces w jakiegokolwiek dziedzinie.
12. Ostatnią (choć równie istotną) kwestią, jaką poruszył, była sugestia, by obywatele Stanów Zjednoczonych przestali obrzucać ludzi obdarzonych Kreatywną Wizją uszczypliwymi uwagami, a zamiast tego zaczęli ich naśladować.

W tym miejscu chciałbym przejść do mojej własnej analizy Kreatywnej Wizji. Jej podstawą są potrzeby zmieniającego się świata, w którym żyjemy. Analiza przeprowadzona przez pana Carnegiego została stworzona ponad 30 lat temu. Od tamtego czasu cała cywilizacja przeszła (i nadal przechodzi) szokujące zmiany, które sprawiły, że Kreatywna Wizja jest nie tylko pożądana, ale także absolutnie niezbędna.

Gdy analizuję charakter zmian zachodzących dziś w Stanach Zjednoczonych, istnieje jedno zagrożenie, które dotyczy wszystkich amerykańskich obywateli i góruje nad pozostałymi problemami.

Mam tu na myśli coraz powszechniejszą tendencję do biernego obserwowania, jak ludzie są pozbawiani pod różnymi pretekstami kolejnych praw związanych z wolną przedsiębiorczością.

Pan Carnegie bardzo trafnie zwrócił uwagę na to, że największym spośród wszystkich przywilejów, jakimi cieszą się Amerykanie, jest prawo do swobodnego przejawiania indywidualnej inicjatywy. Raz za razem podkreślał fakt, że indywidualna inicjatywa jest podstawą wszelkich dokonań. Odwołując się do bogactwa doświadczeń zgromadzonych w trakcie swojej kariery, przedstawiał kolejne sytuacje, w których ludzie odnosili sukces, kierując się własną inicjatywą.

Kreatywna Wizja nie będzie zbyt użyteczna dla osoby, która jest zmuszana (czy to przez prawo, czy też przez narzucone ogólnie przepisy regulacyjne) do ograniczania ilości świadczonych przez siebie usług.

Od początków istnienia cywilizacji wiadomo, że usługi świadczone przez człowieka są przyczyną, a otrzymywane w zamian wynagrodzenie — skutkiem; rzeczona płaca pozostaje w ścisłym związku z jakością i ilością wykonanej usługi.

Podobnie jak mały ogień wytwarza niewielką ilość ciepła, podczas gdy duże ognisko generuje go więcej, tak i usługa skromna pod względem jakościowym i ilościowym skutkuje kiepską płacą, natomiast solidna porcja usługi dobrej jakości przekłada się na satysfakcjonujące wynagrodzenie. To konkluzja, od której nie sposób uciec!

Dawno temu pewien wielki filozof stwierdził: „Największym błędem ludzi jest niechęć do stawiania czoła faktom!”.

Nadszedł czas, w którym wszyscy musimy się zmierzyć z faktami i zrozumieć ich istotę.

Stany Zjednoczone nadal są krajem „luksusu i możliwości”. Fundamenty naszego społeczeństwa pozostały nietknięte, chociaż są atakowane i podkopywane z różnych stron.

Jako obywatele tego kraju wciąż mamy prawo do wyboru własnego zawodu, nawet jeżeli część osób straciła możliwość robienia optymalnego użytku z tego przywileju.

Nadal mamy prawo głosu i sposobność wybierania na urzędy publiczne osób pasujących do naszych poglądów, choć rezygnując z udziału w wyborach, nadużywaliśmy tej możliwości do tego stopnia, że i ona straciła sporą część swojej mocy.

Przez cały czas możemy być członkami dowolnie wybranego kościoła i zachowywać przykazania naszej wiary, aczkolwiek z powodu naszej obojętności wobec korzyści, jakie zapewniają instytucje religijne, doprowadziłyśmy do trwałego spadku ich wpływów.

Przywódcami amerykańskiego przemysłu (stanowiącego podstawę całej naszej gospodarki) nadal są ludzie obdarzeni Kreatywną Wizją, choć pokazujemy im naszą niewdzięczność, obrzucając ich epitetami i wyzwiskami.

Wciąż dysponujemy całym kapitałem operacyjnym, który jest potrzebny do funkcjonowania rozbudowanego amerykańskiego przemysłu; patrząc z drugiej strony, wrogość okazywana osobom, które ryzykowały w ten sposób swoje pieniądze, doprowadziła do sytuacji, w której ci ludzie stali się na tyle nieufni i podejrzliwi, że nie chcą dalej inwestować.

Tego rodzaju obojętność bez wątpienia nie sprzyja rozwojowi Kreatywnej Wizji, która jest potrzebna naszej nacji, by ta pozostała „najbogatszym i cieszącym się największymi swobodami” narodem na świecie.

TEN kraj potrzebuje dziś przywódców obdarzonych Kreatywną Wizją — i potrzebuje ich bardziej niż kiedykolwiek wcześniej.

To zaledwie kilka spośród nękających nas problemów! Stawmy czoła faktom i zmieńmy poglądy, zanim stracimy przywileje, którymi od tak dawna się szczycimy. Pan Carnegie bardzo trafnie zauważył, że podstawą wszelkiej indywidualnej inicjatywy jest motywacja. Sprawdźmy zatem, co zdołamy znaleźć, szukając motywów przemawiających za tym, by osoby czytające te słowa rozwijały Kreatywną Wizję i robiły z niej użytek.

Sugerowane sposobności związane ze stosowaniem Kreatywnej Wizji

Pomysły są zaczątkiem wszystkich dokonań i ziarnem, z którego wyrasta wszelki postęp. Na początek chciałbym przedstawić kilka idei, które są moim zdaniem warte tego, by poddać je analizie i chwilę się nad nimi zastanowić.

(a) Istnieje ogromne zapotrzebowanie na cykl publikowanych w prasie pasków komiksowych, które będą źródłem wiedzy i rozrywki. Jak na razie ta potrzeba była zaspokajana przede wszystkim przez materiały, które pozostawiały wiele do życzenia, jeśli chodzi o wartość edukacyjną. Komiksy budzą wielkie zainteresowanie dzieci w całym kraju — są zatem niezwykle okazją dla mężczyzn i kobiet potrafiących jednocześnie bawić i uczyć, a do tego umiejących odręcznie rysować. Ci, którzy nie posiadają talentów rysowniczych, ale mają dobre pomysły, też mogą zrobić użytek z tej koncepcji, tworząc grupy Superumysłu z uzdolnionymi rysownikami.

(b) W świecie audycji radiowych widoczna jest podobna okazja dotycząca tworzenia programów, które zapewnią cenną wiedzę oraz rozrywkę. Tak samo jak w przypadku pasków komiksowych, bardzo wiele emitowanych audycji wymaga tego, by ktoś zatroszczył się o podniesienie prezentowanego przez nie poziomu. Z pewnością w Stanach Zjednoczonych jest na tyle dużo Kreatywnej Wizji, by ocalić radio (być może najwspanialszy

z niedawnych wynalazków) od katastrofy wynikającej z kiepskiej jakości emitowanych programów.

(c) Stoimy w obliczu palącej potrzeby tworzenia takich książek dla dzieci, które nie tylko zapewnią najmłodszym sporo zabawy, ale zarazem będą ich uczyć wartościowych rzeczy. Kreatywna Wizja, która uratuje paski komiksowe i radio, może zostać również wykorzystana w celu tworzenia edukacyjno-rozrywkowych książek dla dzieci. Przeprowadzona niedawno analiza takich lektur dostępnych w sprzedaży ujawniła zdumiewający fakt, a mianowicie rynkowy niedobór tego typu publikacji. Jeden z dużych wydawców książek dla dzieci wyraził z entuzjazmem nadzieję, że ktoś dostarczy mu materiały pozwalające wprowadzić na rynek tego rodzaju tytuły. Widać tu zatem okazję otwierającą się przed jakąś sprytną osobą, która wie, jak zaspokoić dziecięce potrzeby przy użyciu obrazków i opowieści.

(d) Jakaś osoba, która nie znalazła jeszcze ujęcia dla swojej Kreatywnej Wizji, może się wzbogacić, znajdując sposób na poszerzenie zakresu usług (i źródeł zarobków) stacji benzynowych znajdujących się w najważniejszych punktach w całym naszym kraju. Takie stacje benzynowe dysponują dodatkowym miejscem parkingowym dla samochodów, a zatem świetnie nadają się do sprzedawania wszelkiego rodzaju niezbędnych towarów. Osoba, która wymyśli, jak można wykorzystać tę sposobność, nie tylko wyświadczy przysługę właścicielom takich obiektów (zazwyczaj z trudem wiążą oni koniec z końcem), ale zyska też dostęp do prawdziwej żyły złota.

(e) Istnieje gigantyczne zapotrzebowanie na Kreatywną Wizję wykorzystywaną w związku z udoskonalaniem zabezpieczeń zmniejszających zagrożenia związane z ruchem samochodowym. Duża liczba zgonów będących następstwem wypadków samochodowych (to ponad 36 tysięcy ofiar rocznie) zaowocowała potrzebą stworzenia systemu dróg, które będą zaprojektowane w taki sposób, by zmniejszać prawdopodobieństwo wypadków.

Być może jest to sposobność, która otwiera się w większym stopniu przed inżynierami niż przed ludźmi pozbawionymi specjalistycznej wiedzy, ale osoba, która wymyśli jakiegokolwiek zabezpieczenie — czy to będące elementem samochodów, czy też powiązane z budowaniem dróg — pozwalające ograniczyć liczbę wypadków, znajdzie dobre ujęcie dla swoich uzdolnień. Jednym z rozwiązań przedstawionego tutaj problemu mógłby być system sygnalizacji przypominający ten, który stosuje się na kolei. Niewykluczone jednak, że skuteczniejszym pomysłem byłaby droga zbudowana tak, by samochody mijały się w bezpiecznej odległości i zachowywały na skrzyżowaniach odpowiednio duży dystans.

Ogromna okazja stoi też przed osobą, która stworzy lepszy materiał służący do budowy dróg — coś, co nie będzie się kurczyć i rozszerzać pod wpływem warunków atmosferycznych. Nawierzchnia takiej drogi przyszłości powinna także zapobiegać poślizgom podczas opadów. Być może jest to cel dla kogoś dysponującego rozległą wiedzą z zakresu chemii? Kto wie, może rozwiązaniem będzie tutaj nowy rodzaj cegły — dużo większej i cięższej niż zwykłe cegły, z których wznosi się budynki — skonstruowanej tak, by podczas kładzenia zazębiała się ona z innymi takimi elementami. Tego rodzaju cegły można byłoby wytwarzać z odpadów pochodzących z zakładów stolarskich i tartaków, łącząc na przykład taki surowiec z jakąś substancją odporną na działanie wody. Gdy taka cegła zostałaby doprowadzona do perfekcji, mogłaby się również stać popularnym materiałem używanym do budowania domów.

(f) Miliony metrów sześciennych niewykorzystanej przestrzeni w samochodach, które każdego dnia przemieszczają się po drogach publicznych, można byłoby wykorzystać w praktyczny sposób, który pomógłby pokryć koszty korzystania z tych pojazdów. Osoba obdarzona Kreatywną Wizją może spożytkować tę marnowaną przestrzeń, tworząc nową usługę związaną z transportowaniem niewielkich paczek lub przesyłek ekspresowych;

takie działania mogłyby zyskać popularność, przynosząc przy tym korzyści wszystkim zainteresowanym.

(g) Amerykański system edukacyjny powinien przejść zmiany, dzięki którym proces przekazywania wiedzy budziłby większe zainteresowanie i zapewniał większą porcję rozrywki, co pozwoliłoby odciągnąć uczniów od popularnej zabawy zwanej wagarowaniem. To rozległe pole do popisu dla mężczyzn i kobiet posiadających wiedzę z zakresu pedagogiki i znających te zakątki ludzkiego umysłu, do których można dotrzeć wyłącznie za sprawą zabawy. Osoba, która chciałaby zrobić w tej dziedzinie użytek z Kreatywnej Wizji, mogłaby również znaleźć jakiś sposób propagowania swoich koncepcji w świecie audycji radiowych, tworząc program edukacyjny, który łączyłby przekazywanie wiedzy i dobrą zabawę. Tę koncepcję dałoby się też rozciągnąć na materiały filmowe — nawet jeżeli są już one wykorzystywane w służbie edukacji, brakuje jeszcze odpowiedniego systemu, który zapewniłby takim dziełom powszechną skuteczność.

(h) Jeśli chodzi o zabawki, istnieje (i zawsze będzie istnieć) zapotrzebowanie na nowe, świeże pomysły, które zdołają przemówić do dziecięcej wyobraźni. Również i tutaj można byłoby połączyć edukację z rozrywką.

(i) Coraz wyraźniej widać potrzebę wprowadzania konstruktywnych zmian w tradycyjnych metodach funkcjonowania wspólnot religijnych; to kolejny obszar stanowiący wyzwanie dla osób dysponujących Kreatywną Wizją. Rozwój dodatkowych usług oferowanych przez kościoły powinien zmierzać w dwóch kierunkach. Po pierwsze, w grę wchodzi budowanie systemu, dzięki któremu religia stałaby się bardziej interesująca, a co za tym idzie, zniknąłby problem pustych kościołów; po drugie, potrzebna jest jakaś forma działań, dzięki którym kościoły mogłyby skuteczniej rozwiązywać codzienne życiowe problemy wiernych, zaspokajając przy tym ich potrzeby duchowe.

Duchowny, który zdoła rozwiązać te problemy, sprawi, że religia stanie się bardziej użyteczna i zrozumiała — na dodatek zapewni sobie przywilej

kierowania swoich kazań do liczniejszego grona słuchaczy. Potrzeba, o której tu piszę, jest tak wielka (a okazja tak oczywista), że powinna stanowić wyzwanie dla najzdolniejszych przedstawicieli kleru. Tylko wielkie religijne odrodzenie może ocalić ten świat przed jego własnymi szaleństwami. Każdy, kto chciałby spróbować swoich sił w tej dziedzinie, powinien jednak pamiętać, że wszelkie skuteczne zmiany będą się musiały wpisywać w koncepcję praktycznych usług mających ułatwiać ludziom ich egzystencję — nie chodzi natomiast o to, by rozbudzać w wiernych dodatkowy lęk przed śmiercią.

Same słowa nie wystarczą. Tym, czego potrzebujemy, są czyny! Ten stary świat jest chory pod względem gospodarczym, a wspomniana choroba wpływa na każdą żywą istotę. Teraz przed kościołami otwiera się jednak okazja do zwiększenia ich wpływu na wiernych, co mogą osiągnąć, oferując im skuteczniejsze i bardziej „ludzkie” usługi.

Taki program powinien oddawać do dyspozycji wszystkich jego uczestników usługi grupy Superumysłu złożonej z doświadczonych biznesmenów, bankierów, prawników, lekarzy oraz innych fachowców, którzy potrafią wpływać na społeczność i pomagać ludziom w rozwiązywaniu ich codziennych problemów. Taka grupa mogłaby być zorganizowana przez dowolny kościół i powinna się skupiać na odpowiadaniu na pytania — zakładając oczywiście, że cały system stworzono po to, by zapewniał naprawdę użyteczne usługi — a nie na czczej gadaninie. Chociaż niektóre osoby mogą być niezadowolone z tego faktu, wygłaszanie nauk religijnych musi być wspierane innymi działaniami. Każdy inteligentny duchowny zdaje sobie z tego sprawę, choć nie każdy wie, jak się za to zabrać.

(j) Drobni biznesmeni i sprzedawcy detaliczni potrzebują porad, by podejmować skuteczną rywalizację w obliczu nowych, udoskonalonych metod handlu. To pole do popisu dla ludzi, którzy potrafią zwiększyć skuteczność starszych rozwiązań nadgryzionych już zębem czasu. Istnieją już osoby podejmujące takie wysiłki, ale liczebność tego grona nie dorównuje zapotrzebowaniu na tego rodzaju usługi. Jeden z fachowców zaliczanych do tej grupy współpracuje z firmami dostarczającymi prąd elektryczny i skupia się wyłącznie na przerabianiu systemów oświetleniowych tak, by prezentować towary w korzystniejszy sposób. W ciągu zaledwie tygodnia wprowadził w jednym ze sklepów tak daleko posunięte zmiany, że jego obroty przekroczyły o ponad 25 procent wyniki odnotowane w najlepszym miesiącu w jego dotychczasowej historii. Tego rodzaju usługi powinny obejmować nowe metody układania towarów, zaprojektowane na nowo lamy wystawiennicze, nowe wyposażenie wystaw, a także nowe, skuteczniejsze metody reklamowe. Możliwości związane z tą branżą są nieograniczone.

(k) Każda drukarnia wyposażona w nowoczesny sprzęt skrywa wiele sposobności dla kogoś, kto posiada umiejętności dotyczące przygotowywania do druku oraz reklamowania nowych pomysłów i praktycznych planów. Osoba dysponująca Kreatywną Wizją może wkroczyć do tej branży, a następnie stać się kimś tak przydatnym, że wkrótce będzie właścicielem i kierownikiem konsorcjum drukarskiego dostarczającego pomysły całemu szeregowi placówek. Pewien mężczyzna napisał krótki esej zatytułowany *What to Do with Boys and Girls*; miał on być wykorzystywany przez uczelnie biznesowe i rozdawany absolwentom szkół średnich. Wspomniany tekst został wysłany do drukarni w Chicago. Ostatnim razem, gdy autor otrzymał raport na temat sprzedaży, okazało się, że materiał został powielony ponad 10 milionów razy, a na każdym tysiącu kopii drukarnia zarobiła 3 dolary. Myślę, że każdy bez trudu obliczy sumaryczne zyski. Każda osoba, które sprawnie posługuje się piórem lub potrafi tworzyć

nowe idee rozpowszechniane później przy użyciu druku, może uczynić z tej branży źródło stałych dochodów.

(l) Napoje bezalkoholowe to istna żyła złota. Człowiek, który wykorzysta swoją Kreatywną Wizję i stworzy napój dorównujący popularnością Coca-Coli, znajdzie się na najlepszej drodze do tego, by dorobić się fortuny. Coca-Cola zapewniła bogactwo większej liczbie osób niż jakikolwiek inny stworzony wcześniej napój bezalkoholowy, ale to nie oznacza jeszcze, że ktoś nie może przebić tego osiągnięcia. Im więcej napojów bezalkoholowych spożywają ludzie, tym mniejszy jest popyt na napoje alkoholowe — ta branża powinna zatem stanowić wyzwanie dla kogoś, kto jest przekonany, że napoje wysokokowe mają szkodliwy wpływ na młodych obywateli naszego kraju.

(m) Osoba, która zdoła na tyle dopracować jednorazową butelkę, by wytrzymywała ona ciśnienie wytwarzane przez napoje gazowane, zarobi na tym mnóstwo pieniędzy. Taka butelka powinna być wykonana z materiału w rodzaju celofanu, dzięki czemu zawartość byłaby widoczna gołym okiem. Być może jest to koncepcja, która będzie wymagała stworzenia grupy Superumysłu obejmującej jakiegoś chemika, ale skrywa również nieograniczone możliwości, jeśli chodzi o zarabianie pieniędzy. Produkcja takich butelek musiałaby również być na tyle tania, by można je było wyrzucać po skonsumowaniu ich zawartości.

(n) Jakaś inteligentna kobieta obdarzona Kreatywną Wizją zdobędzie sławę i ogromny majątek, tworząc jakiś system szycia, który będzie uczył najmłodszych tej umiejętności, a zarazem dostarczy im rozrywki. Stosowne szablony można byłoby sprzedawać w sklepach handlujących niedrogimi towarami, wraz z kursem, który pozwoli nauczyć się szyć. Cały system powinien być skonstruowany tak, by zainteresować dziewczęta samodzielnym szyciem swoich ubrań. Typowa dla wszystkich dziewczynek chęć posiadania ładnych strojów pomoże rozpropagować tę ideę.

(o) Branża zajmująca się telefonicznym promowaniem wśród potencjalnych klientów ubezpieczeń na życie, samochodów, nieruchomości oraz innych produktów zapewni dochodową pracę kobietom obdarzonym przyjemnym głosem oraz Kreatywną Wizją. Nazwiska potencjalnych nabywców można kupić od różnych osób działających w handlu, natomiast całą pracę da się wykonywać zdalnie, z pieleszy domowych.

Te rozważania można byłoby ciągnąć dalej bez końca!

Osoby, które dzięki Kreatywnej Wizji odkryły swoje prawdziwe „ja”

Lista osób, które odkryły swoje autentyczne „ja” za sprawą inspirującego wpływu tej filozofii, jest zarówno rozległa, jak i zadziwiająca. Ten spis obejmuje ludzi związanych z wszelkimi profesjami. Gdybym zdołał poznać nazwiska wszystkich takich osób, a potem zamieściłbym je w tej książce, w tym rozdziale zabrakłoby miejsca na cokolwiek innego. Powinienem jednak wspomnieć o kilku typowych przedstawicielach tej grupy. Ziarno Kreatywnej Wizji tkwi uśpione w ludzkich umysłach tam, gdzie najtrudniej się go spodziewać, a do przebudzenia potrzebuje tylko odpowiedniej motywacji. Kryje się ono w umysłach milionów ludzi żyjących wśród nędzy i niedostatku; ostatecznie obróci się też w proch, z którego powstał. W tej sytuacji owe osoby nigdy nie dowiedzą się, jakie bogactwa posiadały.

Wkrótce po tym, jak w 1937 r. na rynku ukazało się jednotomowe dzieło *Mysł i bogac się* zawierające część tej filozofii, jeden z egzemplarzy owej książki trafił w ręce sprzedawcy pracującego w Firestone Tire & Rubber Company. Podczas lektury jakaś kwestia poruszona w tym tekście — lub coś, co kryło się za moimi słowami — rozbudziło Kreatywną Wizję tego człowieka i sprawiło, że ruszył on nową drogą prowadzącą do sukcesu.

Zauważ, proszę, że tamta książka nie nauczyła go żadnej nowej rzeczy, o której już by nie wiedział! Rozbudziła ona wyłącznie coś, co posiadał,

choć nie był tego świadom. To jednak wystarczyło. Nie próbując nawet pytać o to, kiedy mam jakiś wolny termin, przesłał mi telegraficznie wiadomość, że przyjeżdża, żeby ze mną porozmawiać. Spotkaliśmy się w Nowym Jorku i spędziliśmy na dyskusji dwie godziny. Gdy ów sprzedawca wsiadł do pociągu, którym wrócił do stanu Indiana, gdzie mieszkał, prezentował postawę wyraźnie różniącą się od podejścia, z jakim przyjechał do Nowego Jorku.

Kiedy już wrócił do domu, okazało się, że jego miasto prezentuje się inaczej, niż gdy z niego wyjeżdżał. Jego przyjaciele wyglądali inaczej niż dotychczas. To samo dotyczyło też jego żony. Wszyscy ci ludzie byli teraz inni, ponieważ zmienił się sam bohater tej opowieści. Posiadł ogromną moc, która już wkrótce miała zmienić jego sytuację ekonomiczną.

Pierwszą rzeczą, którą zrobił, było zastosowanie się do wskazówek tej filozofii, dzięki czemu wybrał nowy Określony Cel Główny. Później stworzył plan pozwalający osiągnąć ten cel. Trzymał się zaleceń filozofii nawet w najdrobniejszych szczegółach. Jego celem był samorozwój, dzięki któremu otrzymałby ważniejszą i lepiej płatną posadę. Wkrótce miało mu się urodzić dziecko, w związku z czym potrzebował pieniędzy. Miał zatem określony motyw, który skłonił go do wybrania nowego głównego celu.

Po stworzeniu planu udał się koleją do Akron w stanie Ohio, by bez cienia strachu lub wątpliwości przedstawić tę strategię swojemu pracodawcy. Przed podjęciem działań wiedział, że jego plan jest rozsądny i okaże się skuteczny. To cecha charakterystyczna osób, które rozbudziły drzemającą w sobie Kreatywną Wizję. Gdy wracał z Akron, jego żona wyszła mu na spotkanie na stację kolejową. Zobaczyła jego twarz przez okno, zanim pociąg się zatrzymał, i dostrzegła, że jej mąż przywiózł dobre wieści.

Mężczyzna miał przy sobie nową umowę podpisaną ze swoim pracodawcą — awansował na kierownika lokalnego oddziału. Tak się składa, że gdy człowiek zaczyna panować nad swoją Kreatywną Wizją, przyciąga również niczym magnes wszystko to, czego pragnie!

Gdyby ktoś zapytał o to tego mężczyznę, powiedziałby on, że zdobycie posady kierowniczej przyszło mu równie łatwo, jak sprzedawanie opon właścicielom sklepów. Wszystko sprowadzało się do tego, na czym mu w danej chwili zależało.

W trakcie pisania tego rozdziału otrzymałem także list od agenta ubezpieczeniowego, który postanowił opisać mi, w jaki sposób odkrył Kreatywną Wizję i zaczął z niej korzystać.

NAJBARDZIEJ znaczący postęp wyrasta z umiejętności spoglądania na sytuację przez pryzmat perspektywy długoterminowej.

List był krótki. Pozornie nie było w nim niczego, co świadczyłoby o jakimś cudzie; z mojego punktu widzenia ta historia przypominała jednak inne opowieści, które docierały do mnie z różnych części Stanów Zjednoczonych i z innych krajów.

Wiedziałem, że doszło do „cudu”! Mogę też ująć to inaczej: w jakimś sekretnym zakątku umysłu agenta ubezpieczeniowego wydarzyło się coś, co jest wedle posiadanej przeze mnie wiedzy najbliższym odpowiednikiem cudu. Jakaś siła ujawniła temu człowiekowi jedyny rodzaj geniuszu, jaki może posiadać istota ludzka — potęgę Kreatywnej Wizji.

Wystarczyło przeanalizować zewnętrzne pozory związane z tą historią, by stało się jasne, że wydarzyło się coś, o czym właśnie wspominałem. Ów mężczyzna kupił egzemplarz książki, o której wspominałem kilka akapitów wcześniej. W trakcie lektury odkrył „lampę Aladyna”, która pozwoliła mu nawiązać kontakt z dobrymi duchami drzemiącymi dotychczas w jego umyśle. W reakcji na magiczny wpływ książki, odłożył ją, spojrzął w przestrzeń i zaczął zadawać sobie pytania.

— Dlaczego poświęcam czas na sprzedawanie ubezpieczeń na życie opiewających na drobne kwoty, skoro równie dobrze mógłbym ukształtować swoje plany tak, by sprzedawać polisy, na których pojawiałyby się większe sumy? — zaczął.

Potem kontynuował:

— Dlaczego ignorowałem dotychczas to coś, co zachęca mnie teraz do zajmowania się większymi rzeczami?

Chwilę później dodał:

— Dlaczego nie uniosłem głowy i nie mierzyłem wysoko, lecz obierałem za cel kurz pod moimi nogami?

Dokładnie wtedy w jego głowie zaświtała odpowiedź. Przybrała ona bardzo konkretną postać, a ów agent ubezpieczeniowy uświadomił sobie, że nie jest już tym samym człowiekiem, który zaczął lekturę tej książki. Stał się kimś innym. Miał odmieniony stosunek do świata, siebie oraz zawodu, który postanowił wykonywać.

Ten człowiek nie ograniczył się do medytacji! Uświadomił sobie, że Wiara pozbawiona czynów nie jest Wiarą, a zatem od razu zaczął korzystać z tej dziwnej siły, która mu się objawiła, i zaczął ją przejawiać w postaci działań związanych z własnymi obowiązkami zawodowymi.

Sięgnął po spis mieszkańców, a następnie zaczął przesuwając palcem wzdłuż kolumn z nazwiskami. Wreszcie natknął się na wpis, który skłonił go do rezygnacji z dalszych poszukiwań. Zobaczył nazwisko, którego szukał; noszący je mężczyzna był na tyle zamożny, że mógł sobie pozwolić na zakup polisy ubezpieczeniowej opiewającej na dużą kwotę.

— Dlaczego nigdy wcześniej nie zwróciłem uwagi na tego człowieka? — zastanawiał się agent ubezpieczeniowy. — Dlaczego poświęcałem czas na odwiedzanie osób, które mogły kupić drobne polisy, skoro mogłem się skupić na kontaktach z tymi, którzy mogliby ubezpieczyć swoje życie na większe kwoty?

Zamknął spis mieszkańców, podniósł się z fotela, włożył płaszcz i kapełusz, po czym bez marnowania czasu na dalsze przygotowania udał się prosto do biura potencjalnego klienta, którego dopiero co znalazł.

Został przyjęty z niezwykle uprzejmością. Zaczął od powiedzenia, co go sprowadza, a następnie omówił szczegóły, o jakich wspomina zazwyczaj agent ubezpieczeniowy, zanim sprzeda komuś polisę. Niewiele później mężczyzna wstał, uściśnął dłoń swojego nowego klienta i podziękował mu za okazaną uprzejmość.

Gdy szedł do swojego biura, niósł wniosek o zawarcie polisy na życie opiewającej na największą kwotę, o jakiej słyszano kiedykolwiek w Des Moines, a także w tej części kraju. Nowy klient wycenił swoje życie na dwa miliony dolarów.

Wartość tej polisy przekraczała sumaryczną wartość umów, jakie większość agentów ubezpieczeniowych zawierała podczas 10 lat wyteżonej pracy!

Bohater tej opowieści wcale nie musiał jednak ciężko pracować! W istocie sprzedaż tej polisy poszła tak gładko, że można było odnieść wrażenie, iż nie wymagała od agenta żadnego wysiłku. To kolejna z zaskakujących cech charakteryzujących Kreatywną Wizję. Ci, którzy robią z niej użytek, są w stanie wykonywać swoją pracę, wkładając w to minimum wysiłku.

Gdy bohater tej opowieści wrócił do swojego biura, usiadł i zatopił się w myślach. Cofnął się pamięcią do dnia, w którym zaczął sprzedawać polisy ubezpieczeniowe, a następnie prześledził krok po kroku całą pokonaną przez siebie drogę. Przypominał sobie kolejne osoby, których nie zdołał namówić do kupna polisy, a następnie zastanawiał się, jaki błąd popełnił podczas kontaktów z tymi klientami.

Po przeanalizowaniu w wyobraźni wszystkich swoich niedawnych rozmów sprzedażowych dokonał kolejnego odkrycia, które jest tak istotne, że powinno się stać wiedzą dostępną dla każdego, kto oferuje ludziom polisy ubezpieczeniowe.

Ów mężczyzna odkrył, że takie polisy są sprzedawane samemu agentowi ubezpieczeniowemu, zanim jeszcze skontaktuje się on z potencjalnym klientem. Do sprzedaży dochodzi za sprawą postawy agenta, jego wiary oraz przekonania o tym, że każdy człowiek powinien zapewnić sobie tego rodzaju bezpieczeństwo ekonomiczne. Krótko mówiąc, polisy są sprzedawane dzięki potędze jego Kreatywnej Wizji!

Najpiękniejszą częścią tego odkrycia jest to, że zapewniło ono temu mężczyźnie atut, z którego mógł on korzystać do momentu, kiedy przestałby go potrzebować. To było coś, czego nie mógł mu odebrać żaden kryzys gospodarczy. Mapa świata mogłaby ulec całkowitej zmianie, a obywatele Stanów Zjednoczonych mogliby zniknąć z powierzchni ziemi z powodu niezdolności do znalezienia we własnych umysłach mocy, która mogłaby ich ocalić, ale ten mężczyzna wiedział, że już nigdy nie będzie niewolnikiem żadnej osoby lub rzeczy, gdyż odkrył w sobie istotę — inną jaźń — której nie da się zniewolić.

Ta jaźń jest też znana jako Kreatywna Wizja.

Dziennikarze dowiedzieli się o tym „cudzie” i zaczęli oblegać biuro agenta ubezpieczeniowego, którego losy tu opisuję. Gdy prezentowali jego historię, nie wymieniali tytułu dzieła, dzięki któremu dotarł do punktu zwrotnego w swoim życiu; nazywali je jedynie „cudowną książką”.

Po opublikowaniu w prasie artykułów przedstawiających tę historię, w biurze tego agenta ubezpieczeniowego rozdzwoniły się telefony. Żony innych mężczyzn z Des Moines przeczytały tę opowieść i chciały wiedzieć, gdzie mogłyby kupić tę książkę, by wręczyć ją swoim mężom. Księgarnie przestały nadążać z realizacją zamówień. Do wydawcy zaczęły telegraficznie napływać zamówienia i to właśnie w taki sposób dowiedzieliśmy się, co się wydarzyło.

Podobne historie zdarzają się w innych miejscach w Stanach Zjednoczonych. Ta „cudowna” książka, *Mysł i bogać się*, pomaga ludziom wyrwać się z więzień, które sami dla siebie stworzyli, nie dostrzegając tkwiącego w ich umysłach ziarna Kreatywnej Wizji.

Mniej więcej dwa lata po wydaniu owej książki, która pomogła wkroczyć na drogę sukcesu dwóm opisanym właśnie mężczyznom, podarowałem opatrzony autografem egzemplarz *Mysł i bogac się* mojemu przyjacielowi mieszkającemu w Atlancie w stanie Georgia.

Minęło sześć miesięcy, a ja nie miałem żadnych wieści dotyczących dalszych losów tego prezentu. Któregoś dnia dostałem jednak list; w kopercie znajdował się wycięty z gazety artykuł opisujący kolejny „cud”, do jakiego doprowadziła ta książka.

Oto garść szczegółów: na jakimś etapie lektury tego tekstu mój przyjaciel odkrył, że on również został obdarowany mocą podobną do tej, którą dysponował Aladyn, choć w tym przypadku przybrała ona postać Kreatywnej Wizji.

Podobnie jak dwie osoby, o których pisałem wcześniej, mój przyjaciel nie tylko docenił potęgę tej książki, ale od razu przeszedł do stosowania tej mocy w praktyce. W chwili, w której dokonał swojego odkrycia, był pracownikiem stołówki i zarabiał 45 dolarów tygodniowo.

Któregoś wieczoru po skończonej pracy włożył płaszcz i kapelusz, a następnie ruszył ulicą i zaczął robić użytek ze swojej Kreatywnej Wizji. Policzył ludzi mijających jedno ze skrzyżowań i stwierdził, że będzie to odpowiednie miejsce, by otworzyć tam stołówkę. Co więcej, zdecydował (i warto zwrócić uwagę, że zrobił to sam, z własnej inicjatywy), że zmieni charakter swojej pracy i w przypadku tego lokalu nie będzie już pracownikiem, lecz właścicielem.

Nie ograniczył się wyłącznie do rozmyślań: następnego dnia zaczął zamieniać swoje koncepcje w czyny. Przed końcem tygodnia wynajął już odpowiedni lokal, w którym mógł uruchomić swój nowy biznes. W ciągu trzech miesięcy odremontował to miejsce, wyposażył je w najnowocześniejszy sprzęt stosowany w restauracjach, po czym uruchomił stołówkę.

Dokonał tego wszystkiego, choć nie zainwestował w te działania choćby jednego centa ze swoich pieniędzy. Sfinansował uruchomienie lokalu,

sprzedając wystarczającą porcję swojej uśpionej dotychczas Kreatywnej Wizji człowiekowi, który postanowił zapewnić niezbędny kapitał operacyjny w zamian za połowę udziałów w firmie. Bohater tej opowieści zapewnił sobie drugą połowę udziałów dzięki doświadczeniu, które zgromadził w swojej poprzedniej pracy, a także (co istotne) użyciu odkrytej właśnie Kreatywnej Wizji, która była tak potrzebna do kierowania biznesem.

W ciągu roku nowy lokal zaczął przynosić zyski na poziomie tysiąca dolarów miesięcznie. Jak widać, Kreatywna Wizja zaczęła generować dywidendy już w pierwszym roku jej stosowania. To, jakie zyski zapewni w przyszłości, pozostaje na razie niewiadomą. Mężczyzna, który postanowił otworzyć tę stołówkę, otrzymał już wiele propozycji od osób, które chciałyby, żeby uruchomił kolejne swoje lokale w innych miejscach. Spособność sama go znalazła i podąża teraz jego śladami, prosząc o to, by móc mu służyć. To następna cecha ludzi wykorzystujących swoją Kreatywną Wizję: przyciągają oni inne osoby oraz sposobności tak samo, jak elektromagnes przyciąga żelazne opiłki.

Również i dziś nie brakuje światów, które czekają, aż ktoś je podbije. Nie wszystkie drzwi są zamknięte na Kreatywną Wizję. Świat niecierpliwie wyczekuje ludzi, którzy będą wymyślać i tworzyć wizjonerskie produkty.

W dziedzinie chemii przemysłowej możliwości otwierające się przed kreatywnymi umysłami są nieograniczone. Rolnictwo niecierpliwie wyczekuje kogoś, kto wykaże się Kreatywną Wizją i pomoże farmerom zapanować nad szkodliwym działaniem sztucznych produktów, które sieją takie spustoszenie wśród plodów rolnych.

Branża tekstylna, lotnicza, edukacyjna, spożywcza, motoryzacyjna, a także zakłady produkujące tworzywa sztuczne, sklejkę, cement, materiały budowlane, smołę węglową, sztuczny jedwab, radiodbiorniki, telefony i inne rzeczy, z radością powitają ludzi, którzy posiadają Kreatywną Wizję.

Pewnego dnia ktoś obdarzony kreatywną wizją skonstruuje samolot, który podczas lądowania nie stwarza zagrożenia, samochód, który zużywa

bardzo niewiele paliwa (lub wręcz w ogóle go nie potrzebuje), dom, który okaże się odporny na ogień, względnie lekarstwo na tak powszechnie spotykane przeziębienie.

Taka osoba zostanie szybko nagrodzona i może doprowadzić do tego, że świat ulegnie całkowitej transformacji.

Obietnice, jakie przedstawia Ameryka, obejmują hojne nagrody dla tych, którzy przejawiają ducha wytrwałej pracy, inicjatywy oraz Kreatywnej Wizji.

W tym miejscu zwracam się do Ciebie jako osoby czytającej ten rozdział — co z Tobą i Twoją Kreatywną Wizją? Jakie działania podejmujesz, by ją pobudzić i skłonić do pracy na Twoją korzyść?

Kiedy, gdzie i jak masz zamiar zacząć szukać we własnym umyśle tej siły, która pozwala przekształcać koncepcje, cele i plany w życiowe bogactwa? Ten rozdział ma Ci pomóc w znalezieniu odpowiedzi na te pytania! Jako autor tej książki dążę do udzielenia Ci pomocy w przekształcaniu Twojego stylu życia w taką postać bogactwa, jaka Ci się marzy, ale to Ty musisz wykonać pierwszy krok. Jeśli zdecydujesz się na to posunięcie — i okaże się ono szczere — dam Ci wskazówki, które ułatwią Ci być może dalsze działania.

Pod koniec 1909 r. siedziałem w moim samochodzie w Fort Myer w stanie Wirginia i obserwowałem, jak bracia Wright na próżno usiłują doprowadzić do tego, by ich samolot oderwał się od ziemi.

Pewien starszy mężczyzna usiadł na progu samochodu, przyglądając się próbie startu samolotu. Potem zwrócił się w moją stronę z malującym się na twarzy wyrazem powątpiewania:

— Niech mnie gęś kopnie, jeśli uda im się zmusić to coś do latania. Gdyby Bóg chciał, żeby człowiek latał, dałby mu skrzydła.

Teraz wiemy już, że ten starszy pan się mylił. Bóg nie obdarzył ciała braci Wright skrzydłami, ale dał im Kreatywną Wizję, dzięki której stworzyli skrzydła i polecieli. Tę samą wizję otrzymały też miliony innych ludzi,

którzy przyszli na świat, przeżyli swoje życie i zmarli, nie uświadamiając sobie tego, jak cenny dar posiadają.

Na początku XX w. pewien młody mechanik pracował intensywnie wraz z żoną nad „ustrojstwem”, które budziło ich zainteresowanie. Składało się ono z kawałka rury, w której umieszczony został tłok poruszający się na wale korbowym. Pracując przy kuchennym zlewie, żona mechanika wlewała do owej rury kropla po kropli benzynę, natomiast mężczyzna jedną ręką poruszał tłokiem w górę i w dół, a drugą naciskał przycisk powodujący pojawienie się iskry elektrycznej w sprężonym powietrzu znajdującym się w rurze. Oboje kontynuowali te wysiłki przez wiele godzin, bez jakichkolwiek rezultatów. W którymś momencie gaz wreszcie eksplodował, wypychając tłok na zewnątrz. Warto zauważyć, że urządzenie zapewniło zaledwie jeden ruch, ale ten pojedynczy suw prowizorycznej konstrukcji zdecydował o losach branży, która zatrudnia w tym momencie bezpośrednio i pośrednio przynajmniej 6 milionów pracowników. W tym momencie osoby związane z tym gigantycznym przemysłem gorączkowo pracują nad stworzeniem środków potrzebnych do tego, by obronić ten naród przed podstępą siłą, która może doprowadzić do zniszczenia Kreatywnej Wizji będącej podstawą rzeczzonej branży.

Co możemy powiedzieć o tym „geniuszu”, który stworzył amerykański przemysł motoryzacyjny? Jak można opisać posiadaną przez niego zdolność, którą nie może się pochwalić nikt inny? Owszem, da się ją sprowadzić do czegoś, co znamy pod nazwą Kreatywnej Wizji. Nie jest jednak tak, że ta moc występuje u Henry’ego Forda w większej ilości niż w umysłach milionów innych ludzi. Różnica polega na tym, że w przeciwieństwie do innych on odkrył swoją siłę i zrobił z niej użytek!

Henry Ford nie zadowolił się odkryciem tego, że przy użyciu prymitywnego silnika spalinowego może napędzać koła powozu. Korzystał dalej ze swojej Kreatywnej Wizji, stopniowo udoskonalając swój automobil

i nadając mu dzisiejszy kształt konstrukcji, która jest tak doskonała, jak to tylko możliwe w przypadku urządzenia mechanicznego.

W każdej wsi, miasteczku i metropolii Stanów Zjednoczonych można znaleźć następnego Henry'ego Forda, który przechadza się, być może nie mając aktualnie zatrudnienia. Niewykluczone, że narzeka on na brak sposobności, które pozwoliłyby mu ruszyć naprzód. Miliony takich ludzi nie dostrzegają tego, że w ich umysłach kryje się ziarno sukcesu, które może im zapewnić majątek porównywalny do fortuny zbitej przez Forda, o ile tylko zdoła zakiełkować i będzie nieustannie wspierane czynami.

W jaki sposób zostaną rozbudzone owe uśpione dusze? Jaki bodziec może dotrzeć do ich umysłów i sprawić, że dostrzegą w sobie ziarno Kreatywnej Wizji, która jest początkiem i końcem wszelkich indywidualnych sukcesów?

Ten kraj potrzebuje teraz Kreatywnej Wizji o wiele bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. Możliwości związane z przejawianiem indywidualnej inicjatywy jeszcze nigdy nie były tak duże, jak w dzisiejszych czasach. Nasz kraj dysponuje ogromnymi zasobami siły fizycznej, ale boryka się z niedostatkiem zdolności intelektualnych. Niestety wynikające z tej sytuacji polega na tym, że to właśnie inteligencja tworzy pracę dla ludzi, którzy mają do zaoferowania wyłącznie siłę fizyczną.

Nie ma żadnego sensownego powodu, by jakkolwiek młody mieszkaniec Stanów Zjednoczonych — czy to w wieku licealnym, czy też nieco starszy — pogrążał się dziś w beczynności. Miliony młodych ludzi w tym wieku nie podejmują jednak żadnych działań, by zadbać o własną przyszłość, chociaż wiedzą (lub powinni wiedzieć), że biorąc dziś na siebie obowiązki przywódcze, decydują o tym, jak będzie wyglądać ich jutro.

Jakiś czas temu zacząłem szukać mężczyzny, który zostałby moim sekretarzem. Z uczelni biznesowych i szkół średnich dotarły do mnie informacje, że brak tam absolwentów, którzy podjęliby się takiej pracy. Po dokładniejszym zgłębieniu tego tematu odkryłem, że w całym kraju trudno znaleźć

takie osoby. Panowie wykonujący obowiązki stenotypistów stają się reliktem przeszłości, choć każdy dobrze poinformowany biznesmen doskonale wie, że młodemu mężczyźnie trudno znaleźć posadę, która zapewniłaby lepsze widoki, jeśli chodzi o możliwość samorozwoju. Ponieważ sekretarz zaczyna z czasem rozumieć ludzi kierujących daną branżą, ma szansę zdobywać wiedzę przekazywaną przez najwybitniejszych wykładowców na najlepszej ze wszystkich uczelni — na Uniwersytecie Doświadczenia. Przy okazji może też zarobić całkiem dużo pieniędzy.

Gdy słyszę, jak ktoś zadaje pytanie: „Co czeka to pokolenie młodych ludzi? Co się wydarzy, gdy zaczną szukać pracy?”, mam ochotę zacząć krzyczeć, że odpowiedź kryje się w umysłach samych zainteresowanych. Ci, którzy odkryją Kreatywną Wizję drzemiącą w ich wnętrzach i zrobią z niej użytek, znajdują pracę, podobnie jak robili to przed nimi przedstawiciele wcześniejszych pokoleń. Pozostali będą przemierzać wyboistą drogę porażki biegnącą wśród niezliczonych sposobności, naśladowując innych przedstawicieli tej klasy, którzy zawsze przemierzali tę ścieżkę.

Istnieją dwa czynniki, które mają kluczowe znaczenie dla ujawnienia i wykorzystania Kreatywnej Wizji. Jednym jest gotowość do zaangażowania się w pracę, a drugim — konkretny motyw, który zdoła zainspirować daną osobę do Podjęcia Dodatkowego Wysiłku i okazywania przy tym właściwej postawy.

Możesz szukać do woli, ale nie zdołasz znaleźć niczego, co zdołałoby zastąpić te dwa elementy. Praca i motywacja same w sobie nie gwarantują trwałego sukcesu.

Zgłębiając osiągnięcia osób takich jak Henry Ford, możemy natrafić na niezwykle ciekawą historię. Taka osoba angażuje się w pracę; za tymi działaniami kryje się określony motyw; ktoś taki podejmuje Dodatkowy Wysiłek i pokonuje w ten sposób całkiem duży dystans, ale na szczęście dla tej osoby (i dla całego świata) zmierza ona we właściwym kierunku, czyli do przodu. Zamiast wykorzystywać swoją wizję do niszczenia świata, tak

jak robili to w przeszłości niektórzy samolubni zdobywcy, Ford używa jej, by napędzać rozwój epoki postępów, w której żyje.

Każdy, kto opanuje tę filozofię i nauczy się stosować ją w praktyce, zyska moc zdecydowanie wykraczającą poza to, nad czym potrafi należycie zapanować jakikolwiek człowiek — szansą na ujarznienie tej potęgi jest wykorzystanie jej tak, by nadać jej kształt użytecznej usługi (podobnie jak uczynił to Henry Ford).

Zbliżając się do końca tego rozdziału, chciałbym przedstawić sugestię, która zapewnia mnóstwo możliwości każdemu, kto doceni jej znaczenie i postanowi zrobić z niej użytek w praktyce. Wdrożenie w życie tej rady nie jest czasochłonne; nie wymaga też ogromnych nakładów pracy. Oto moja propozycja: gdy skończysz czytać ten rozdział, odłóż książkę na bok i stwórz inwentarz własnego umysłu.

KREATYWNA wizja jednego pokolenia przeradza się w prawa i instytucje następnych pokoleń.

Zaszyj się w jakimś spokojnym miejscu, gdzie przez godzinę nikt nie będzie Ci przeszkadzał, a potem uważnie przyjrzyj się sobie — być może przyjdzie Ci zrobić to w sposób, który będzie dla Ciebie czymś zupełnie nowym.

Po pierwsze, ustal, co chciałabyś lub chciałbyś robić. Później stwórz plany pozwalające zająć się tą kwestią, po czym zacznij je wdrażać w życie, traktując jako punkt wyjścia swoje aktualne położenie.

Po drugie, zrozum i zapamiętaj na zawsze, że to, co otrzymujesz od życia, będzie zależało od tego, co zapewnisz życiu i światu w postaci jakichś przydatnych usług. Być może dysponujesz jakimś użytecznym planem lub pomysłem, który nigdy nie wyszedł poza stadium idei. Postaraj się wyciągnąć go na światło dzienne i opisz go na kartce papieru.

W powieści *Ben Hur* Lewisa Wallace'a można znaleźć opis sceny, która doskonale sprawdzi się w roli zamknięcia tego rozdziału. Wydarzenia rozgrywają się w Antiochii w czasach świetności Cesarstwa Rzymskiego.

Bogaci i próżni przedstawiciele tamtejszej społeczności zgromadzili się, by oglądać wyścigi rydwanów. Pewien zamożny człowiek chciał zapewnić sobie sławę, która przypadała w udziale właścicielowi zwycięskiego zaprzęgu — wezwał zatem swoich niewolników, a następnie wybrał z tego grona woźnicę rydwanu, obiecując, że jeśli zwycięży on w wyścigu, stanie się wolnym człowiekiem.

Rozpoczyna się wyścig. Rydwany jeżdżą wkoło po arenie, a woźnice zacinają konie, próbując wykrzesać z nich resztki sił, ale jeden z uczestników rywalizacji prowadzi od samego początku i ani na chwilę nie pozwala sobie zagrozić. W jednej ręce trzyma lejce, a w drugiej bicz, który pozwala mu wydobyć z rumaków wszystkie ich siły.

Jego potężne ramiona przypominają liny wykonane ze stali. Ktoś woła z trybun: „Te ramiona! Te ramiona! Gdzie dorobiłeś się takich mięśni?”. Woźnica odpowiada krzykiem: „Przy wiosłach na galerach”, gdyż to właśnie on był niewolnikiem, któremu obiecano wolność w zamian za zwycięstwo.

Ten człowiek miał określony motyw; co więcej, była to najskuteczniejsza istniejąca motywacja. To właśnie jej zawdzięczał zapamiętanie, z jakim kierował zaprzęgiem swojego pana aż do zwycięstwa. Wspomnianym motywem było pragnienie zapewnienia sobie wolności.

Cesarstwo Rzymskie obróciło się z czasem w proch. Okazałe miasto, jakim była Antiochia, popadło praktycznie w zapomnienie, ale nadal nie brakuje ludzi, którzy walczą o swoją wolność. Teraz nie polegają oni jednak na silnych mięśniach, jak miało to miejsce w starożytnych czasach. Cywilizacja pozwoliła nam poznać większą potęgę. To moc Kreatywnej Wizji, jej źródłem jest natomiast umysł, a nie muskuły.

Tą myślą chciałbym zamknąć ten rozdział. Żywię szczerą nadzieję, że zanim odłożysz książkę na bok, stworzysz inwentarz własnego umysłu i znajdziesz tam zarówno ziarno Kreatywnej Wizji, jak i odpowiedni motyw, dzięki któremu będziesz ją rozwijać, robiąc z niej użytek.

GDZIE nie ma wizji, lud się rozzuchwala.

UTRATA pieniędzy jest nieprzyjemna; utrata pewności siebie ma zgubny wpływ na możliwość odnoszenia sukcesów.

MĄDROŚĆ i geniusz rodzaju ludzkiego nie są w stanie znaleźć żadnego argumentu przemawiającego przeciwko wolności myśli.

MYŚL przed podjęciem działań, a nie po przejściu do czynów.

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 

Napoleon Hill pozostawił po sobie imponujący dorobek. Jednym z jego największych dzieł jest zwięzły kurs o wielkiej mocy — pozwoli Ci on przestawić umysł na sposób myślenia, który doprowadzi Cię do sukcesu! Materiał, który znajdziesz w tej książce, przez kilkadziesiąt lat pozostawał ukryty w archiwach, a świat nie wiedział, jak bardzo jest ważny i przełomowy. Nie zwlekaj i dowiedz się, jak uporządkować informacje, uszeregować je pod względem ważności, a potem uczynić podstawą działania, dzięki czemu z dnia na dzień zobaczysz, jak otwierają się przed Tobą nowe możliwości.

Wykorzystaj metody, które doprowadziły do powstania największych fortun naszych czasów! Przekonaj się, że wielki sukces nie może być dziełem przypadku! Naucz się sposobu myślenia właściwego dla najlepszych: dostrzegaj okazje, definiuj własne *Określone Cele Główne*, dopracowuj je i we właściwej chwili zacznij działać! Dzięki lekturze tej niewielkiej pozycji zrozumiesz, jak możesz zapanować nad własnym umysłem. Jeśli działanie stanowi kluczowy element sukcesu, to opanowanie własnego umysłu jest koniecznym przygotowaniem się do działania — bez tego każdy wysiłek może pójść na marne!

WIEDZA NIE JEST POTĘGĄ — NA TO MIANO ZASŁUGUJE JEDYNIIE WIEDZA STOSOWANA W PRAKTYCE!

- Jak przestawić się ze zwykłej wyobraźni syntetycznej na Kreatywną Wyobraźnię?
- Jak czerpać korzyści z działania Kreatywnej Wyobraźni?
- Jak rozwijać umiejętność Precyzyjnego Myślenia?
- Jak wyrabiać w sobie nawyki sprzyjające Precyzyjnemu Myśleniu?
- Jak Kontrolowana Uwaga przyczynia się do rozwiązywania najtrudniejszych problemów?

Oliver Napoleon Hill (1883 – 1970) był uwielbianym w Ameryce autorem motywacyjnym, twórcą zasad osobistego sukcesu, prelegentem i doradcą liderów światowego biznesu. Urodził się w ubogiej rodzinie w południowo-zachodniej Virginii. Zanim stał się sławny, pracował jako sekretarz, reporter lokalnej gazety, zarządca kopalni węgla i składu drewna. W swoich pracach koncentrował się na mocy własnych przekonania. Zastąpił jako autor filozofii sukcesu, którą doskonalił przez kilkanaście lat, starając się ustalić, co decyduje o osiągnięciach i w jaki sposób przeciętny człowiek może odnieść ponadprzeciętny sukces. Jego książki, wciąż aktualne i inspirujące, sprzedają się 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!

SZKOLENIA



AKADEMIA IT & BUSINESS

www.szkolenia.helion.pl

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-5377-0



9 788328 353770

Cena: 39,90 zł