

Napoleon Hill



WYPRACUJ NAWYK ZWYCIĘSTWA POZNAJ PRAWA RZĄDZĄCE SUKCESEM

STOSUJ ZASADY, KTÓRYMI KIEROWALI SIĘ
NAJWYBITNIEJSI LUDZIE SUKCESU!

Tytuł oryginału: Success Habits: Proven Principles for Greater Wealth, Health, and Happiness

Tłumaczenie: Wojciech Usarzewicz

ISBN: 978-83-8322-822-8

SUCCESS HABITS

COPYRIGHT © 2019 By The Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2019, 2023 by Helion S.A.

All rights reserved.

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

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

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

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

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

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

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

SŁOWEM WSTĘPU

— 5 —

ROZDZIAŁ 1.

Określony cel główny

— 11 —

ROZDZIAŁ 2.

Określenie celu

— 21 —

ROZDZIAŁ 3.

Precyzyjne myślenie

— 31 —

ROZDZIAŁ 4.

W jaki sposób myśleć precyzyjnie

— 43 —

ROZDZIAŁ 5.

Wiara stosowana

— 55 —

ROZDZIAŁ 6.

Wiara stosowana w historiach sukcesu

— 65 —

ROZDZIAŁ 7.

Piętnaście istotnych przyczyn porażki

— 77 —

ROZDZIAŁ 8.

Wytrwałość i zdecydowanie

— 91 —

ROZDZIAŁ 9.

Samodyscyplina

— 105 —

ROZDZIAŁ 10.

Przyjemna osobowość

— 115 —

ROZDZIAŁ 11.

Kolejne czynniki przyjemnej osobowości

— 127 —

ROZDZIAŁ 12.

Siła nawyku

— 139 —

ROZDZIAŁ 13.

Kolejne zastosowania prawa siły nawyku

— 150 —



ROZDZIAŁ 1.

Określony cel główny

Dobry wieczór, panie i panowie. Dziś oto rozpoczynamy serię audycji radiowych tutaj, w Paris w stanie Missouri, podczas których wytłumaczę zasady sukcesu, które opanowałem i rozwinąłem na przestrzeni ponad czterdziestu lat. Niezmiernie cieszy mnie, że mogę tu być w waszym pięknym mieście, i mam nadzieję, że wiele wyniesiecie z tego, co pragnę wam powiedzieć.

Pierwsza zasada, o której wspomnę, dotyczy określenia głównego celu. Określony cel główny nie wydaje się ważnym tematem, ale panie i panowie, zapewniam, że to początek wszelkich wielkich osiągnięć. Spotkawszy dowolną osobę odnoszącą w życiu sukcesy, odkryjecie, że osoba ta kieruje się w życiu zasadą określonego celu głównego, robiąc to, co robi, i kieruje się tą zasadą przez cały czas. To dlatego w naszych audycjach od tej właśnie zasady zaczniemy i to dlatego omówię ją również w kolejnej audycji.

Zilustruję teraz państwu, jak ważne jest posiadanie absolutnej pewności w związku z waszym celem. Kilka lat temu, wkrótce po zakończeniu pierwszej wojny światowej, udałem się do skrzynki bankowej, z której wyciągnąłem spisany przez siebie określony cel główny, a w akapicie, w którym zapisałem przewidywany zarobek dla tego roku 1919 przeczytałem: „10 tysięcy dolarów rocznie”¹. Chwyciłem ołówek i dodałem do tej liczby dodatkowe zero, więc zapisane było „100 tysięcy dolarów”.

¹ Dziś to około 150 tysięcy dolarów — *przyp. tłum.*

Ponownie schowałem dokument do skrzynki. Uważałem, że trzeba mierzyć wysoko! Nie sądzę również, by minęło więcej jak trzy tygodnie, a do mojego biura wszedł mężczyzna z Teksasu i zaoferował mi zarobek w wysokości 100 tysięcy dolarów rocznie, jeśli tylko udam się do Teksasu, by poświęcić tam trzy tygodnie każdego miesiąca, pisząc dla niego materiały sprzedażowe. Zaakceptowałem tę ofertę, podpisaliśmy na nią umowę, udałem się do Teksasu i ostatecznie zarobiłem dla niego swoją pracę 10 milionów dolarów.

Teksańczyk spisał kontrakt, który — pozwolę sobie powiedzieć — był dość podchwytliwy. Jasno określał, że nie otrzymam wynagrodzenia, jeśli nie przepracuję całego roku. Po jakimś czasie zacząłem dostrzegać, że mój zleceniodawca niecznie wykorzystywał zarabiane przeze mnie pieniądze, więc zamiast dokończyć pracę, poinformowałem o wszystkim FBI i wróciłem do Chicago, tracąc szansę na wypłatę. Potem udałem się do skrzynki bankowej i wyciągnąłem kartkę z zapisanym celem, dokładnie go przeczytałem. Było na niej napisane: „W roku 1919 zarobię sumę 100 tysięcy dolarów”.

Natychmiast dostrzegłem, co w tym zdaniu było nieodpowiednie, i ciekaw jestem, czy również i wy, słuchacze, już to zauważyliście. Nie mam żadnych wątpliwości w słuszność stwierdzenia, że rzeczywiście zarobiłem 100 tysięcy dolarów, ponieważ każdy chętnie zapłaci taką sumę, jeśli w zamian otrzyma aż 10 milionów dolarów. Dlatego upragnioną sumę zarobiłem z pewnością, lecz jej nie otrzymałem. Chcę wam teraz wytłumaczyć, dlaczego jej nie otrzymałem.

Nie otrzymałem jej, ponieważ w mojej afirmacji pomiąłem dwa ważne słowa. Jeszcze raz przypomnijcie sformułowany przeze mnie cel. Zobaczcie, czy potraficie wymyślić te dwa dodatkowe słowa: „W roku 1919 zarobię sumę 100 tysięcy dolarów”. Z pewnością nie jest to wystarczająco określony cel główny, prawda? Czy za taki byście go uważali? Wydaje się przecież wystarczająco określony, czyż nie? Nie, zabrakło bowiem dwóch słów. Zdanie to powinno brzmieć: „W roku 1919 zarobię I OTRZYMAM sumę 100 tysięcy dolarów”.

Jak sądzicie, czy gdybym zapisał ten cel w ten właśnie sposób, to czy zmieniłoby to spaczonego mężczyznę, który być może od samego początku planował mnie oszukać? Czy uważacie, że zmiana kilku słów wpłynęłaby na to, czy ostatecznie otrzymam wynagrodzenie? Odpowiem wam, że tak, tak właśnie by się stało i chcę wam wytłumaczyć dlaczego. Gdybym położył nacisk na to, by podkreślić fakt otrzymania pieniędzy po ich zarobieniu, zabrałbym wtedy kontrakt, który mężczyzna ten nakreślił, do mojego prawnika i wspólnie byśmy się temu dokumentowi uważnie przyjrzeni, a prawnik dopisałby paragraf, dzięki któremu otrzymywałbym zarobione pieniądze miesiąc po miesiącu. Oto jaką różnicą skutkowałaby uważna zmiana zapisanego celu głównego.

Większość ludzi podpisujących różnorodne kontrakty i podejrzanę umowy i nawiązujących współpracę z różnymi ludźmi czyni to z takim niezdecydowaniem i nieokreśleniem, że rzadko kiedy proszą o pomoc odpowiedniego prawnika. Jedna strona umowy rozumie kontrakt w pewien sposób, druga strona pojmuję go już zupełnie inaczej.

Potrzebujemy kontraktów, ponieważ niestety niektórzy ludzie to oszuści, którym nie można ufać, lub osoby, które preferują łatwe rozwiązania, nie zaś honorowe. Kroczenie ścieżką po linii najmniejszego oporu sprawia, że ludzie wiją się i ulegają wypaczeniu. Tak z pewnością zdarzyło się w przypadku tego człowieka z Teksasu.

Chciałbym teraz zilustrować wagę określonego celu głównego w inny sposób. Około czternastu lat temu Bill Robinson, tu, w Paris, zakupił kopię mojej książki *Mysł i bogać się*. Przeczytał ją i był nią zachwycony, a gdy tak ją czytał, powiedział sobie: „Pewnego dnia wyruszę, żeby spotkać pana Hilla. Sprowadzę go potem tutaj, do Paris, a on poprowadzi wykłady dla mieszkańców”.

Słuchajcie, panie i panowie, słowom „pewnego dnia” brakuje ważnej rzeczy, to znaczy konkretnej daty. Minęło czternaście lat. Pan Robinson leżał w łóżku, czytając jedną z gazet z St. Louis, w których zobaczył moją reklamę promującą jedno z moich seminariów prowadzonych w tym mieście. Wtedy postanowił coś innego. Wskoczył z łóżka i powiedział:

„Udam się do St. Louis, zobaczę tego człowieka i natychmiast go tutaj zaproszę”. To był konkretny i określony cel. Pan Robinson ruszył do wielkiego miasta i oto jestem.

Mógł to uczynić czternaście lat temu, gdyby wtedy, czytając książkę, powiedział sobie: „Podoba mi się ten przekaz, lubię tego autora; sprowadzę go do Paris w przeciągu miesiąca”. Gdyby wtedy określił klarownie swoją intencję, bądźcie pewni, że przybyłbym tutaj już dawno temu.

Moi drodzy, określony cel główny. Zauważyłem, że ludzie odnoszący sukcesy, tacy jak Andrew Carnegie, Henry J. Kaiser, Henry Ford czy Thomas A. Edison, wszyscy oni posługiwali się określonym celem głównym. Ogólnie mówiąc, wszyscy wielcy przywódcy i liderzy branż, mówiąc swoim podwładnym, by coś zrobili, nie tylko przekazują, by ta osoba to zrobiła, ale mówią jej też, kiedy ma to zrobić, gdzie to zrobić i dlaczego ma to zrobić. Co zaś najważniejsze, przełożony mówi podwładnemu, jak to zrobić, a co jeszcze ważniejsze — pilnuje, by podwładny rzeczywiście to zrobił. Człowiek sukcesu nie przyjmuje „nie” w odpowiedzi.

To właśnie czyni wielkiego przywódcę. Człowiek musi dokładnie wiedzieć, czego chce, musi umieć przekazać tę informację swoim podwładnym w taki sposób, by ci go zrozumieli i który im zaimponuje.

W trakcie wojny pan Kaiser trudnił się wieloma rzeczami, produkując dobra wojskowe, których nasz rząd tak bardzo potrzebował. By za dbać o dostęp do niezbędnych surowców, by te zawsze były pod ręką, zamawiał przykładowo wagon konkretnego rodzaju stali. Oznajmiał swoim pracownikom, że chce widzieć ten ładunek stali w swojej fabryce w konkretnym dniu. Potem wysyłał grupę ludzi, by ci weszli do pociągu w fabryce przy jego wyjeździe i ruszyli w podróż wraz z nim. A gdyby zwrotniczy lub pracownik kolei z jakiegokolwiek powodu odstawił wagony towaru na bok, ludzie ci mieli za wszelką cenę zmienić jego zdanie, by ładunek dotarł do miejsca docelowego.

Był to bardzo określony cel. W rezultacie pan Kaiser ustanowił rekord w budownictwie okrętów. Nigdy wcześniej tychże nie budował, lecz rozumiał zasadę określoności celu. Przypadkowo, jeśli wiecie co-

kolwiek o panu Kaiserze, to wiecie, że dziś to jedna z jego wybitnych cech. Jest ona jednym z powodów, dla których pan Kaiser jest dziś człowiekiem sukcesu. Wiedział, co chce zrobić, określił plan realizacji swojego celu i był bardzo konkretny w związku z realizacją tego planu.

Takie „co zrobić, kiedy to zrobić, gdzie zrobić, dlaczego i w jaki sposób” to coś, co nazywam formułą CKGDJ. Nie byłoby złym pomysłem, gdybyście drodzy państwo zlecili wykonanie przypinki do ubrania z wypisaną tą formułą. Większość ludzi, która ją zobaczy, nie będzie jej rozumiała, ale nie wy. Przypinka ta pomoże wam pamiętać, że kiedy mówicie komuś, co osoba ta powinna zrobić, musicie być konkretni. Musicie tej osobie powiedzieć, co ma zrobić, kiedy, gdzie, dlaczego i w jaki sposób, a potem jeszcze musicie przypilnować, żeby osoba ta to zrobiła.

Opowiadałem wam teraz o różnicy między człowiekiem sukcesu a człowiekiem, który sukcesu nie uświadczy. Weźcie człowieka, któremu sukces umyka, i zwróćcie uwagę, że kiedy ten daje wam instrukcje, robi to w niekonkretny, nieokreślony sposób, dlatego więc takich rezultatów musi się osoba ta spodziewać.

Kiedy zostałem poproszony przez pana Andrew Carnegiego o zostanie autorem pierwszej w świecie praktycznej filozofii osobistych osiągnięć, a było to jakieś czterdzieści cztery lata temu, przebywałem w domu pana Carnegiego przez trzy dni i trzy noce. Dokładnie mi się przyglądał, choć sam nie wiedziałem, że jestem uważnie obserwowany. Nie wiedziałem też, czemu ma to służyć. Wiele lat później odkryłem, że to, czego pan Carnegie chciał się o mnie dowiedzieć ponad wszystko inne, to czy posiadałem w sobie tę cechę konkretności co do przedsięwzięć, których się podejmowałem.

Pod koniec trzeciego dnia poprosił mnie do swojej biblioteki i oznajmił: „Przez trzy dni rozmawialiśmy o filozofii, której — jak uważam — potrzebuje nasz świat. O filozofii, która każdemu człowiekowi na ulicy da wiedzę zyskaną przez ludzi sukcesu takich jak ja za sprawą prób i błędów. Chcę, by filozofia ta została ujęta w proste słowa, by człowiek z ulicy

czepał z niej korzyści, by poznał wszystko, co wiedzą ludzie sukcesu. Chcę w związku z tym zadać pytanie”.

I wtedy mnie zapytał. Powiedział: „Czy jeśli poproszę cię o zostanie autorem tej filozofii, przedstawię cię wybitnym rodakom, którzy będą z tobą współpracować, autorytetom w temacie sukcesu, czy będziesz gotów poświęcić dwadzieścia lat swojego życia, by zgłębić ten temat, zaraabiając po drodze na chleb, nie otrzymując jednakże ode mnie pensji? Tak czy nie?”. Przez chwilę się wahałem, tak sobie myślę po latach. Wydawało się, że minęła godzina. W końcu, pan Carnegie powiedział: „Cóż...”, pragnąc zadać kolejne pytanie. Przerwałem mu jednak, mówiąc: „Tak, panie Carnegie, nie tylko przyjmę pańskie zlecenie, ale może pan na mnie polegać w tym, iż doprowadzę je do końca”. Powiedział: „To właśnie chciałem usłyszeć”. Dodał również: „Chciałem zobaczyć wyraz twojej twarzy, gdy odpowiesz, i chciałem usłyszeć ton twojego głosu w tej odpowiedzi”.

Wtedy podjął decyzję i polecił mi uczynić coś, co było niedostępne innym ludziom, wśród których byli nawet profesorowie akademicy. Pan Carnegie powiedział, że kiedy zadawał im to pytanie, zastanawiali się nad odpowiedzią od trzech godzin do trzech lat, a niektórzy nigdy nie udzielili odpowiedzi. On zaś szukał kogoś, kto byłby konkretny, kto podjąłby decyzję, mając pod ręką wszystkie fakty, kogoś, kto określiłby się, czy podejmie się zadania, czy nie.

Kiedy zacząłem publikować „Golden Rule Magazine” w Dzień Pamięci w 1918 roku, nie posiadałem kapitału. W trakcie wojny pracowałem dla prezydenta Stanów Zjednoczonych. Szkoła, której byłem dyrektorem i właścicielem, w wyniku działań wojennych upadła. Chciałem jednak wydawać moje pismo. Myślałem o tym od wielu lat. Uważałem, że nadszedł czas, w którym to opinia publiczna z radością przyjmie na rynku taki periodyk.

Potrzebowałem jedynie 100 tysięcy dolarów, by zacząć. Tylko tyle. Gdybym udał się do banku, by pożyczyć tę sumę, istniało prawdopodobieństwo, że po kryjomu wcisnęliby ukryty przycisk, a wkrótce kilku

osiłków pilnowałoby mnie w oczekiwaniu na przyjazd policji w obawie, że postradałem zmysły.

Nie mogłem pożyczyć takiej sumy od osób prywatnych, ponieważ nie posiadałem wystarczającego zabezpieczenia. Opracowałem więc plan na zdobycie tych pieniędzy lub ich odpowiednika, a po trzech dniach miałem już źródło finansowania. Nim spotkałem człowieka, który był tak dobry, by pożyczyć mi te 100 tysięcy dolarów, usiadłem przy maszynie do pisania i napisałem wprowadzenie do mojego pisma, które zamierzałem opublikować na pierwszej stronie, jak gdybym miał już niezbędne pieniądze w kieszeni. Zakończyłem tekst słowami: „Będę potrzebował 100 tysięcy dolarów, by rozpocząć wydawanie tego pisma. Skąd przyjdą te pieniądze, tego nie wiem, lecz wiem jedno, że rozpocznę wydawanie i dystrybucję mojego pisma jeszcze w tym roku”. Był to określony i konkretny cel.

Zabrałem tekst wprowadzenia do bogatego drukarza, pana George’a B. Williamsa zamieszkałego w Chicago. Pozwoliłem dać się zaprosić do Athletic Club of Chicago na lunch. Pozwoliłem mu, by zapłacił 3 dolary i 85 centów za lunch, którego nie zjadłem, którego nawet nie tknąłem. W tym samym czasie mówiłem mu o planowanym piśmie, a kiedy stwierdziłem, że powiedziałem mu wszystko, co zamierzałem, wyciągnąłem tekst i mu go wręczyłem. Gdy przeczytał ostatnie zdania, w których pisałem, że nie wiem, skąd wezmę pieniądze, oto co powiedział: „Podoła mi się twój pomysł i podobasz mi się ty. Lubilem cię od dawna i myślałem, że podołasz temu zadaniu. Przynieś do mnie pierwszy numer, a go wydrukuję i umieszczę na stoisku. Sprzedamy go, a gdy to nastąpi, najpierw ja wezmę pieniądze na pokrycie kosztów, a jak coś zostanie, będzie należało do ciebie”.

Tak, panie i panowie, zacząłem wydawać pismo „Golden Rule Magazine”, którego nakład wyniósł ponad 500 tysięcy egzemplarzy w ciągu pierwszych sześciu miesięcy, a zysk netto po pierwszym roku wyniósł 3150 dolarów.

Później, gdy pisałem materiały dla pisma Bernarda McFaddena, opowiedziałem mu o tym wszystkim, a on stwierdził: „Hill, znam cię od dawna i bardzo szanuję twoje umiejętności, ale wydaje mi się, że coś nie zgadza się w tych sumach. Zapewne nie byłeś w szkole zbyt dobry z matematyki, tak się bowiem składa, że wiem, iż aby uruchomić pismo na cały kraj i mieć jakąkolwiek szansę na jego powodzenie, potrzebujesz przynajmniej miliona dolarów, a i wtedy ryzyko porażki wynosi pięćdziesiąt procent”.

Cóż, bardzo mnie to przstraszyło, kiedy odkryłem, że zrobiłem coś, czego dokonać się nie dało. To dobrze, że wcześniej nie wiedziałem, że to niemożliwe. Jest tylu ludzi, panie i panowie, którzy nigdy nie podjęli się tego, co chcieliby robić, ponieważ bali się, że im się nie uda. Lub czekali po prostu na odpowiednie okoliczności.

Wiedźcie, że jeśli czekacie na to, by wszystkie okoliczności były właściwe, nim rozpoczniecie realizację tego, co planujecie, a może to potrwać wiele lat, wtedy nigdy nie zaczniecie, ponieważ okoliczności nigdy nie będą właściwe. Jeśli naprawdę chcecie coś zrobić, to zbierzcie wszystkie informacje i niezbędne wyposażenie, które jest wam dostępne, i zacznijcie w miejscu, w którym jesteście w danym czasie. Możliwe, choć wydaje się to dziwne, że korzystając z dowolnych dostępnych wam narzędzi i zasobów, które macie pod ręką właśnie teraz, z czasem zyskacie dostęp do jeszcze lepszych narzędzi i zasobów.

Zastanawiam się, czy moich słuchaczy zainteresuje to, co jest moim określonym celem głównym na kolejne pięć lat. Czy chcecie o tym usłyszeć? Opowiem wam, ponieważ dzięki temu będziecie mogli mnie zobaczyć w działaniu. Oznajmię wam to i będziecie mogli patrzeć, jak krok po kroku realizuję określony przez siebie cel.

Ponownie będę pracował na cały etat, rezygnując z dotychczasowego życia, i ponownie zacznę pisać książki oraz prowadzić wykłady. Czynię to z kilku powodów. Przede wszystkim, osobiście mam tyle pieniędzy, ile potrzebuję, nawet jeśli do końca życia nic bym już nie zarobił. Wystarczy mi ich, by zachować mój standard życia. Wszystkie dodatkowe fundusze zostaną przeznaczone na popularyzowanie mojej myśli filozoficznej na

OKREŚLONY CEL GŁÓWNY

całym świecie. Chcę, by moja filozofia była wydawana w każdym możliwym języku i przypilnuję, by tak właśnie się stało.

W efekcie moich wizyt w takich miasteczkach jak Paris odkryłem coś, czego wcześniej nie wiedziałem, a to dało mi nową nadzieję i odwagę. Dało mi też nowy cel główny, a mowa o tym, że ludzie w takich małych miasteczkach są spragnieni mojej filozofii, a także gotowi ją przyjąć. Bo przecież jest to filozofia osobistego bogactwa. Opracowałem ją po to, by pomóc ludziom w poprawie ich sytuacji finansowej. To pewna filozofia, ponieważ została wielokrotnie przetestowana przez najsprytniejsze umysły tego świata. I jest to filozofia dotycząca się finansów osobistych i dóbr materialnych.

Żyjemy w erze frustracji, erze strachu, erze niepewności. Prawie niemożliwym byłoby znaleźć publiczność, w której nie znalazłaby się choć jedna osoba, która nie miałaby jakichś osobistych problemów i nie wiedziałaby, jak je rozwiązać. Moja filozofia sukcesu ma na celu rozwiązywać takie osobiste problemy. Czy jesteście tego świadomi, czy też nie, każdy z was, kto słucha tych audycji, będzie popularyzował radość i odwagę. Zyskacie więcej pewności siebie i zaoferujecie ją też innym, wszystkim, z którymi się spotkacie. Będziecie posiadali określony cel główny, a punktem początkowym będzie pragnienie osobistego rozwoju.

Panie i panowie, dziś nasz czas już minął. Dołączcie do nas następnym razem, kiedy to będziemy kontynuować dyskusję o najważniejszej zasadzie sukcesu, czyli o określonym celu głównym.

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 udowodnił, że najwspanialszy ludzie sukcesu postępowali według określonych zasad. Przez dwadzieścia lat badał je i opisywał. Poznawszy podstawy powodzenia najważniejszych przedstawicieli ludzkości, Hill sam stał się człowiekiem sławnym, szanowanym i bogatym. Wielu czytelników jego prac również spełniło marzenia i osiągnęło upragniony sukces. Hill kontynuował swoją misję, pisał książki, wyładał, uczył, inspirował. W latach 50. XX wieku, kiedy był już na emeryturze, dał się namówić na serię wykładów radiowych. Kilka z nich wyemitowano w 1952 roku w małym miasteczku Paris w stanie Missouri. Audycje te zostałyby kompletnie zapomniane, gdyby nie Fundacja Hilla, która postanowiła zaprezentować je światu i przekazać następnym pokoleniom.

W tej książce znajdziesz niepublikowane dotąd transkrypcje audycji Hilla. Możesz się przekonać, w jaki sposób rozumiał on poszczególne prawa sukcesu. Dowiesz się, jak określić cel główny, jak myśleć precyzyjnie oraz dlaczego wiara stosowana jest potrzebna do osiągnięcia sukcesu. Odkryjesz ogromne znaczenie samodyscypliny i wytrwałości w dążeniu do celu, a także moc prawa nawyku. Poznasz piętnaście istotnych przyczyn porażki i dowiesz się, jak sobie z nimi poradzić.

WYZNACZ CEL I WYTRWALE DO NIEGO ZMIERZAJ!

- Określ swój cel: ma być jednoznaczny i konkretny
- Myśl precyzyjnie i nie bój się swojej intuicji
- Rozwijaj wytrwałość i ćwicz samodyscyplinę

Oliver Napoleon Hill urodził się w 1883 roku w hrabstwie Wise w Virginii, zmarł w 1970 roku w Karolinie Południowej. Wychował się w ubogiej rodzinie, a do wielkiego sukcesu doszedł dzięki własnej pracowitości i determinacji. Był uwielbianym przez Amerykę twórcą zasad osobistego sukcesu — filozofii, którą doskonalił przez kilkanaście lat. Jego książki stały się bestsellerami wszech czasów w swojej dziedzinie; wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy na całym świecie.

Kształtuj swoje nawyki i osiągnij sukcesy!

onepress



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



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

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-8322-822-8



książkiklasybusiness

Cena: 39,90 zł