

Napoleon Hill



MIĘDZY MARZENIEM A SPEŁNIENIEM

TWOJE DRUGIE „JA” PRZYBYWA CI Z POMOCĄ
TYLKO DZIĘKI POTĘDZE TWOJEJ WIARY

OTO KOLEJNA PORCJA MENTALNEGO DYNAMITU NAJWYŻSZEJ PRÓBY!

Co zrobić, gdy już wybierzesz Konkretny Ważny Cel
Jak działają najlepsi przywódcy i dlaczego „uwierzyć w siebie” to za mało
Jak przejść od wizualizowania marzeń do ich materializowania

Tytuł oryginału: *Wishes Won't Bring Riches* (The Mental Dynamite Series)

Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-283-5380-0

Copyright © 2018 by The Napoleon Hill Foundation

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

MENTAL DYNAMITE is a registered trademark of The Napoleon Hill Foundation.

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/mimarz>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

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

PRZEDMOWA
Don M. Green,
— 7 —

ROZDZIAŁ 1.
Wiara Zastosowana
— 13 —

Analiza rozdziału 1.
— 52 —

ROZDZIAŁ 2.
Entuzjazm
— 101 —

Analiza rozdziału 2.
— 147 —

ROZDZIAŁ 3.

Zorganizowany Indywidualny Wyсіłek

— 185 —

Analiza rozdziału 3.

— 235 —

O autorze

— 267 —



Przedmowa

DON M. GREEN, DYREKTOR WYKONAWCZY FUNDACJI NAPOLEONA HILLA

W 1941 roku Napoleon Hill napisał 17 broszur. Omówił w nich zasady sukcesu, które poznał, przeprowadzając wywiad z Andrew Carnegiem w 1908 roku. Napoleon, który wówczas był młodym dziennikarzem, dostał od wydawcy zadanie, aby przeprowadzić wywiad z Carnegiem, a ten tak go polubił, że zlecił mu zebranie informacji na temat filozofii osobistego sukcesu i spisanie jej na papierze. Przez następne 20 lat Napoleon spotykał się z ludźmi sukcesu, a wszystko, czego się od nich dowiedział, opisał w swojej słynnej książce *Prawa sukcesu*. W 1937 roku stworzył skondensowaną wersję tej książki i zatytułował ją *Mysł i bogać się*.

W 1941 roku jego broszury otrzymały wspólny tytuł *Mental Dynamite* (Intelektualny dynamit), nawiązując do słów, których używał Andrew Carnegie, aby opisać 17 zasad sukcesu. Każda broszura zawierała długie fragmenty wywiadu Napoleona z Carnegiem, a także analizę omawianych zasad przeprowadzoną przez Napoleona. Kilka miesięcy po ich wydaniu Stany Zjednoczone dołączyły do II wojny światowej, a amerykański naród, drczony innymi zmartwieniami, przestał o nich myśleć. Teraz Fundacja Napoleona Hilla wyciągnęła je z archiwów i wydała na nowo, udostępniając je nowemu pokoleniu czytelników.

Niniejsza książka zawiera w sobie trzy broszury doktora Hilla, które wyjaśniają, jak należy działać, żeby osiągnąć to, czego się pragnie, gdy Konkretny Ważny Cel zostanie już wybrany, a plan jego osiągnięcia opracowany. Dlatego poniższe rozdziały zaczynają się w miejscu, w którym proces myślowy został już zakończony. Sam Napoleon w rozdziale 3. radzi: „Planuj swoją pracę i pracuj według planu”. Ta książka rozpoczyna się w momencie, gdy plan jest już gotowy, i podpowiada, jak go realizować.

W rozdziale 1. zatytułowanym „Wiara Zastosowana” Napoleon prezentuje odpowiedni fragment swojego wywiadu z Andrew Carnegiem z 1908 roku, skupiając się na zasadzie Wiary Stosowanej. Carnegie wyjaśnia młodemu Napoleonowi, że potrzebuje on Wiary Zastosowanej, żeby wykonać swoje dwudziestoletnie zadanie opisania filozofii sukcesu. Wyjaśnia różnice między ślepą, pasywną a aktywną wiarą. Carnegie opowiada o zdolnościach umysłu niemalże w poetyckich słowach, a potem wyjaśnia Napoleonowi, że człowiek nie może posiadać tych zdolności, dopóki jego lęki i samodzielnie narzucone ograniczenia nie zostaną zastąpione przez Wiarę Zastosowaną. Działania, wytrwałość i powtarzanie — te trzy elementy są potrzebne do tego, by taka wiara mogła się zrodzić. Dzięki niej Nieskończona Inteligencja może przejąć kontrolę i osiągnąć cele zgodnie z planami danej osoby.

Po przytoczeniu treści wywiadu z Carnegiem doktor Hill przedstawia dwie historie z własnego życia, aby pokazać, jak Wiara Zastosowana pomogła mu odnieść sukces. Najpierw wspomina, że stracił wszystkie pieniądze, gdy nastąpił Wielki Kryzys, a banki zaczęły upadać. Zrozumiał wtedy, że działalność natury i Nieskończonej Inteligencji jest ważniejsza niż pieniądze, a to odkrycie stało się źródłem jego Wiary Zastosowanej, którą musiał w sobie pielęgnować. Jako drugą przytoczył niesamowitą historię swojego syna Blaira, który urodził się bez uszu. Dzięki Wierze Zastosowanej Napoleona zyskał on zdolność słyszenia mimo braku fizycznych narządów słuchu.

Następnie doktor Hill wyjaśnia, jak ważne jest ego dla odniesienia sukcesu, i podpowiada, jak je kontrolować. Jak powiedział wcześniej Carnegie: strach i zwątpienie muszą zostać zastąpione przez wiarę, żeby ego mogło spełnić swoje pragnienia. Doktor Hill podaje przykłady osób, które kontrolowały własne ego, a także mężczyzn, których ego było kontrolowane przez ich żony. W obu przypadkach kontrola była niezbędnym elementem sukcesu tych ludzi. Doktor Hill podsumowuje znaczenie Wiary Zastosowanej, definiując ją jako „najsilniejsze prawo natury”, które umożliwia urzeczywistnienie własnych pragnień.

Rozdział 2. zatytułowany „Entuzjazm” również otwiera fragment wywiadu przeprowadzonego przez Napoleona z Andrew Carnegiem. Carnegie zauważa, że entuzjazm jest niezbędny do tego, by oczyścić umysł z negatywnych elementów, tak aby mogła je zastąpić wiara. Jest to pochwała nadziei, bez której człowiek nie jest w stanie poczuć wiary. Nadzieja, wiara i entuzjazm to kluczowe elementy sukcesu. Carnegie wymienia wiele różnych przeszkód utrudniających odczuwanie i pielęgnowanie entuzjazmu, takich jak problemy zdrowotne, picie alkoholu czy zażywanie narkotyków. Wyjaśnia młodemu Napoleonowi, który dorastał w biedzie, że miał on ważną przewagę w postaci entuzjazmu, jaki wszczepiła w niego jego macocha. Dzięki temu miał wystarczającą motywację, aby zostać dziennikarzem czasopisma.

Carnegie twierdzi, że entuzjazm — a także jego brak — jest zaraźliwy i może rozprzestrzeniać się po całej firmie, instytucji lub rodzinie. Jest on równoznaczny z pozytywnym nastawieniem, ale musi być kontrolowany (do tego konieczna jest samodyscyplina) — w przeciwnym razie może zostać skierowany w złą stronę. W każdym sojuszu Superumysłu muszą być osoby, które wyróżniają się entuzjazmem, i przynajmniej jedna, której tego entuzjazmu brakuje, żeby równoważyła i kontrolowała tę emocję.

Ostateczna analiza potwierdza, że entuzjazm, podobnie jak Wiara Zastosowana, jest niezbędny do tego, by zakończyć fazę rozmyślań i przejść do działania, realizując założenia planu dotyczącego Konkretnego Ważnego celu.

Po przytoczeniu fragmentu wywiadu z Carnegiem doktor Hill pisze o tym, czego sam się nauczył. Twierdzi, że entuzjazm to „wiara w akcję” i „działanie oparte na myśli”. Może on zmienić negatywne nastawienie w pozytywne. Napoleon Hill wyjaśnia, że do tego, aby poczuć entuzjazm, niezbędne są harmonia i równowaga umysłu. Wymienia wiele pozytywnych rzeczy, które można osiągnąć dzięki entuzjazmowi. Najważniejszą z nich jest zmiana pozytywnych emocji w negatywne i przygotowanie umysłu na coraz silniejszą wiarę.

Doktor Hill podkreśla znaczenie umiejętności przemawiania, ponieważ mowa jest głównym sposobem na okazywanie entuzjazmu. Następnie przytacza treść długiego wywiadu, który przeprowadził z wynalazcą Thomasem Edisonem, żeby pokazać, jak entuzjazm Edisona do wykonywanej pracy doprowadził do stworzenia mówiącej maszyny i elektrycznej żarówki. Doktor Hill dostarcza również przydatną listę rzeczy, które trzeba zrobić, żeby poczuć entuzjazm. Wspomniany rozdział kończy optymistyczną wizją przyszłości Ameryki i całego świata, która jest w dużej mierze oparta na jego przekonaniu, że entuzjazm zwycięży.

Trzeci rozdział „o działaniu”, wybrany przez naszą fundację, mówi o zasadzie, którą doktor Hill nazwał „Zorganizowanym Indywidualnym Wysiłkiem”. Podobnie jak poprzednie dwa, zaczyna się on od fragmentu wywiadu z Andrew Carnegiem. Carnegie wymienia 31 cech przywódcy, kładąc nacisk na szybkość działania i nieodkładanie niczego na później. Zorganizowany Indywidualny Wysilek wymaga posiadania celu i planu, a także konsekwencji i wytrwałości. Silne pragnienie odniesienia sukcesu jest ważniejsze niż wiedza zdobyta z książek. Nie trzeba być geniuszem, żeby odnosić sukcesy. Pod koniec wywiadu Carnegie mówi, że Napoleon

dzięki swoim tekstom o filozofii osobistego sukcesu zdobędzie materialne bogactwo i zwiększy swoją mądrość duchową, a wraz z nim zrobi to cały świat. Materialne bogactwo samo w sobie ma działanie destrukcyjne, dlatego muszą mu towarzyszyć rozwój duchowy i oświecenie.

Po przytoczeniu fragmentów wywiadu doktor Hill przedstawia analizę zagadnienia Zorganizowanego Indywidualnego Wysiłku. Zaledwie dwa procent ludzi odnosi sukcesy, a przyczyną większości porażek jest jedna lub więcej z 40 ludzkich ułomności, które są wrogami Zorganizowanego Indywidualnego Wysiłku. Hill przedstawia listę ludzi sukcesu, którzy przestrzegali tej zasady, a także dodaje, że jest ona „mistrzem defetyzmu”. Opisuje historię dwóch mężczyzn, którzy odnieśli sukces dzięki Zorganizowanemu Indywidualnemu Wysiłkowi. Pierwszy z nich miał solidne wykształcenie, a drugi nie — ale obaj umiejętnie wykorzystali swoje mocne strony. Doktor Hill podkreśla, jak ważne jest to, żeby dobrze poznać swoje mocne strony, a potem wykorzystać je do osiągnięcia swoich celów. Twierdzi, że należy „planować swoją pracę i pracować według planu”.

Trzy zasady omówione w tej książce podpowiedzą Ci, jak zamienić plan w działanie. Myślenie, nadzieja i marzenia nie wystarczą — musisz zacząć działać, żeby osiągnąć swoje cele.

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 pokazał własnym życiem, jak nadzwyczaj skutecznie można zaspokoić pragnienie sukcesu i rozwoju oraz dojść do bogactwa. Wykorzystywał każdą okazję, aby uczyć się od najlepszych. Teraz Ty możesz dowiedzieć się od Mistrza, jak przekształcić przekonania w działanie, a wiarę w rzeczywiste plany. Teksty zawarte w tej książeczce zostały napisane w 1941 roku, na kilka miesięcy, zanim Stany Zjednoczone wzięły udział w drugiej wojnie światowej. Udręczeni wojną ludzie szybko zapomnieli o tym niezwykłym przesłaniu. Dziś przypomina o nim Fundacja Napoleona Hilla — i przekazuje je nowym pokoleniom. Poznaj oszałamiająco skuteczne i niezwykle proste wskazówki, jak działać, aby osiągnąć cel — obiekt Twoich pragnień, czymkolwiek jest!

W każdym z trzech rozdziałów znajdziesz najlepsze, najmocniejsze fragmenty wywiadu z mentorem młodego Hilla — Andrew Carnegiem — a także wnikliwą analizę oraz rozwinięcie najważniejszych myśli i zaleceń. Dowiedz się, jak usunąć lęki i ograniczenia, jak kontrolować ego w celu osiągnięcia sukcesu, jak oczyścić umysł z negatywnych elementów oraz jak wyrobić w sobie żelazną konsekwencję i wytrwałość. Zastanów się, czy nie poddajesz się jednej z 40 ludzkich ułomności, które leżą u podstaw porażek.

MYŚLENIE I NADZIEJA TO ZA MAŁO! DZIAŁAJ!

- Wykorzystaj Wiarę Zastosowaną i uczyni z niej źródło swojej mocy!
- Rozwijaj w sobie Entuzjazm w harmonii i równowadze umysłu!
- Odnoś sukcesy dzięki Zorganizowanemu Indywidualnemu Wysiłkowi!

Oliver Napoleon Hill urodził się w 1883 roku w hrabstwie Wise w Virginii, zmarł w 1970 roku w Karolinie Południowej. Był uwielbianym przez Amerykę autorem motywacyjnym i twórcą zasad osobistego sukcesu, jego książki *Prawa sukcesu* oraz *Myśl i bogactwo* są bestsellerami wszech czasów w swojej dziedzinie. Autor filozofii sukcesu, którą doskonalili przez kilkanaście lat, starając się ustalić, co decyduje o tym, że przeciętny człowiek może odnieść wielki sukces. Jego książki, wciąż aktualne i inspirujące, sprzedają się w milionach egzemplarzy.

Planuj swoją pracę i pracuj według planu!

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!



www.szkolenia.helion.pl

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-5380-0



9 788328 353800

Cena: 39,90 zł