

NAPOLEON HILL

Drzwi Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

UCZĄCE, PO RAZ PIERWSZY W HISTORII ŚWIATA, PRAWDZIWEJ FILOZOFII,
NA KTOREJ ZBUDOWANY JEST KAŻDY OSOBISTY SUKCES.

Tom VII ENTUZJAZM

Tom VIII SAMOKONTROLA

Drava Sukcesu

NAPOLEON HILL

Brawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

UCZĄCE PO RAZ PIERWSZY W HISTORII ŚWIATA PRAWDZIWEJ FILOZOFII, NA
KTÓREJ ZBUDOWANY JEST KAŻDY OSOBISTY SUKCES

Tom VII

ENTUZJAZM

Tom VIII

SAMOKONTROLA

COPYRIGHT BY WYDAWNICTWO ŻŁOTE MYŚLI & PIOTR OBMIŃSKI, ROK 2010

AUTOR: NAPOLEON HILL

TYTUŁ: PRAWA SUKCESU. TOM VII: ENTUZJAZM. TOM VIII: SAMOKONTROLA

TYTUŁ ORYGINAŁU: THE LAW OF SUCCESS

TŁUMACZENIE: MAŁGORZATA ZALESKA

WYDANIE I

DATA: 21.4.2010

ISBN: 978-83-7582-993-8

PROJEKT OKŁADKI: KRZYSZTOF ZIĘBA

KOREKTA: MAGDA WASILEWSKA, SYLWIA FORTUNA

SKŁAD: KAROLINA PAWLAS

WYDAWNICTWO ŻŁOTE MYŚLI SP. Z O.O.

44-100 GLIWICE

UL. DASZYŃSKIEGO 5

WWW.ZLOTEMYSLI.PL

E-MAIL: KONTAKT@ZLOTEMYSLI.PL

AUTOR ORAZ WYDAWNICTWO „ŻŁOTE MYŚLI” 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 WYDAWNICTWO „ŻŁOTE MYŚLI” NIE PONOSZĄ RÓWNIEŻ ŻADNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA EWENTUALNE SZKODY WYNIKŁE Z WYKORZYSTANIA INFORMACJI ZAWARTYCH W KSIĄŻCE.

NINIEJSZA PUBLIKACJA, ANI ŻADNA JEJ CZĘŚĆ, NIE MOŻE BYĆ KOPIOWANA, ANI W JAKIKOLWIEK INNY SPOSÓB REPRODUKOWANA, POWIELANA, ANI ODCZYTYWANA W ŚRODKACH PUBLICZNEGO PRZEKAZU BEZ PISEMNEJ ZGODY WYDAWCY. WYKONYWANIE KOPII METODĄ KSEROGRAFICZNA, FOTOGRAFICZNA, A TAKŻE KOPIOWANIE KSIĄŻKI NA NOŚNIKU FILMOWYM, MAGNETYCZNYM LUB INNYM POWODUJE NARUSZENIE PRAW AUTORSKICH NINIEJSZEJ PUBLIKACJI.

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE.

ALL RIGHTS RESERVED.

SPIS TREŚCI

TOM SIÓDMY: ENTUZJAZM

ENTUZJAZM.....	9
JAK ENTUZJAZM WPŁYNIE NA CIEBIE.....	11
JAK TWÓJ ENTUZJAZM WPŁYNIE NA INNYCH.....	19
PSYCHOLOGIA DOBREGO UBIORU	84
SIEDMIU ŚMIERTELNYCH JEŹDZCÓW.....	109

TOM ÓSMY: SAMOKONTROLA


SAMOKONTROLA.....	125
DLACZEGO UWAŻAM, ŻE BIEDA JEST NAJBOGATSZYM DOŚWIADCZENIEM, JAKIE CHŁOPIEC MOŻE ZDOBYĆ.....	194
PODSUMOWANIE.....	219
EWOLUCJA W TRANSPORCIE	223



TOM SIÓDMY

ENTUZJAZM

ENTUZJAZM

 *Możesz to zrobić, jeśli uwierzysz, że możesz!*

ENTUZJAZM jest stanem umysłu, który inspirowuje i pobudza do wprowadzenia w życie zadania, jakie mamy wykonać. Nawet więcej – jest zaraźliwy i wpływa istotnie nie tylko na osobę rozentuzjazzmowaną, lecz na każdego, z kim ona się zetknie.

Entuzjazm pozostaje w tej samej relacji do istoty ludzkiej, jak para wodna do lokomotywy – jest to radykalna siła napędowa, która zmusza do *działania*. Najwięksi przywódcy wśród ludzi to ci, którzy wiedzą, jak wzbudzić entuzjazm wśród swoich wyznawców. Entuzjazm jest najważniejszym czynnikiem wchodzącym w skład umiejętności sprzedawania towarów. Jest to podstawowy i najistotniejszy czynnik dla mówcy na forum publicznym.

Jeśli chciałbyś pojąć różnicę między człowiekiem, który posiada entuzjazm, a człowiekiem, który go nie posiada, porównaj Billy'ego Sundaya¹ z przeciętnym człowiekiem w tej samej profesji. Najwspanialsze kazanie wszech czasów odbiłoby się głuchym echem, jeśli nie byłoby poparte entuzjazmem człowieka, który je wygłasza.




¹ Billy Sunday (1862–1935), początkowo grał w baseball, stał się najbardziej znanym i wpływowym ewangelistą pierwszych dwóch dekad XX wieku. Prowadził kampanie w największych miastach USA i przyciągał największe tłumy. Zgromadził też spory majątek. Jako konserwatysta był zagorzałym zwolennikiem prohibicji i jego kazania odegrały znaczącą rolę w przyjęciu ustawy o zakazie produkcji, sprzedaży i dystrybucji „płynów odurzających” (alkoholu) — 18 poprawka do konstytucji USA w 1919 roku [przyp. tłum.].

JAK ENTUZJAZM WPŁYNIE NA CIEBIE

Wymieszaj entuzjazm ze swoją pracą, a przestanie wydawać się ciężka i monotonna. Entuzjazm doda takiej energii całemu twojemu ciału, że będziesz umiał żyć i pracować, śpiąc mniej niż połowę tego, co zazwyczaj, a jednocześnie będziesz w stanie bez zmęczenia wykonać dwa lub trzy razy więcej pracy, niż zwykle wykonujesz w danym okresie.

Przez wiele lat pisałem przeważnie w nocy. Pewnego razu, kiedy entuzjastycznie poświęcałem się mojej maszynie do pisania, wyrząłem przez okno mojego gabinetu po drugiej stronie placu od Metropolitan Tower w Nowym Jorku i zobaczyłem coś, co wyglądało jak nadzwyczajnie dziwaczne odbicie księżyca na tej wieży. Miało srebrzystoszary kolor, jakiego nie widziałem jeszcze nigdy przedtem. Patrząc uważniej, odkryłem,

 Dałem żebrakowi
dziesiątką, sugerując, aby
zainwestował go w egzemplarz
„Posłania do Garcii” Elberta
Hubbarda.

że było to odbicie słońca wcześniej o brzasku, a nie księżycu. Był już ranek! Spędziłem na pracy całą noc, ale tak byłem pochłonięty swoim zajęciem, że noc minęła, jak gdyby trwała zaledwie godzinę. Pracowałem nad moim zadaniem cały tamten dzień i jeszcze następną noc bez przerwy za wyjątkiem niewielkiego, lekkiego posiłku.

Dwie noce i cały dzień bez snu, tylko z niewielką ilością pożywienia, bez najmniejszych oznak zmęczenia. Nie byłoby to możliwe, jeśli mojego ciała nie ożywiałyby energia płynąca z entuzjazu związanego z wykonywaną pracą.

Entuzjazm nie jest wyłącznie pięknym fraze-sem; jest siłą życiową, którą możesz ujarzmić i używać z korzyścią. Bez niej przypominać będziesz wyładowaną baterię elektryczną. Entuzjazm to siła życiowa, przy pomocy której naładujesz swoje ciało i rozwijasz dynamiczną osobowość. Niektórzy ludzie mają dar posiadania entuzjazu z natury a inni muszą go zdobyć. Sposób, w jaki można rozwinąć go w sobie, jest prosty: zaczyna się od wykonywania pracy lub oddawania usług, jakie najbardziej lubimy. Jeśli

jesteś w takiej sytuacji, że nie mógłbyś w chwili obecnej łatwo zaangażować się w prace, jakie najbardziej lubisz, to możesz jednak bardzo efektywnie iść naprzód wzdłuż innej linii, przyjmując określony cel główny, który zmierzałby do umieszczenia ciebie kiedyś, w przyszłości, w tym właśnie rodzaju pracy.

Brak kapitału i wiele innych okoliczności, nad którymi nie masz bezpośrednio kontroli, mogą zmusić cię do zajęcia się pracą, której nie lubisz. Ale nikt nie może powstrzymać cię od ustalenia w twoim własnym umyśle, jaki powinien być twój określony cel główny, ani też nikt nie może powstrzymać cię od planowania sposobów i środków przełożenia tego celu na rzeczywistość. Jak też nikt nie może powstrzymać cię od wmieszania entuzjazmu do twoich planów.

Szczęście, ostateczny cel wszystkich ludzkich wysiłków, jest stanem umysłu, który można utrzymać tylko poprzez nadzieję na przyszłe osiągnięcia. Szczęście zawsze leży w przyszłości i nigdy w przeszłości. Osoba szczęśliwa to taka, która marzy o szczytach osiągnąć jeszcze niezdo-

bytych. Domu, który ma zamiar posiadać, pieniądze, które ma zamiar zarobić i ulokować w banku, podróż, na którą zamierza wyruszyć, kiedy będzie ją na to stać, pozycja w życiu, którą zamierza zajmować, kiedy już się do tego przygotuje, oraz same przygotowania — to są rzeczy, które dają szczęście. Ponadto jest to materiał, z którego uformowany jest twój określony cel główny. To są rzeczy, do których nastawiony jesteś entuzjastycznie, bez względu na to, jaka jest twoja obecna pozycja w życiu.

Ponad dwadzieścia lat temu sam stałem się entuzjastą pewnego pomysłu. Kiedy po raz pierwszy uformował się w moim umyśle, nie byłem przygotowany na podjęcie nawet jednego, pierwszego kroku, ażeby zmienić go w rzeczywistość. Ale pielęgnowałem tę myśl w sobie — stałem się jego entuzjastą, patrząc w wyobraźni naprzód i widząc chwilę, kiedy będę przygotowany wcielić go w życie.

A pomysł był taki: chciałem zostać wydawcą magazynu opartego na Złotej Zasady, na łamach którego mógłbym inspirować ludzi, dodając im

odwagi i nakłaniając, aby byli względem siebie uczciwi.

Wreszcie moja szansa nadeszła! I w dniu zawieszenia broni w 1918 napisałem swój pierwszy artykuł *Od redakcji* do czasopisma, które miało się stać materialną realizacją nadziei, która leżała uśpiona w moim umyśle przez prawie dwadzieścia lat.

Z entuzjazmem wlałem w ten artykuł redakcyjny emocje, które rozwijały się w moim sercu przez okres ponad dwudziestu lat. Mój sen się ziścił. Moje stanowisko redaktora ogólnokrajowego magazynu stało się rzeczywistością.

Jak już powiedziałem, ten artykuł redakcyjny napisałem z entuzjazmem. Zaniósłem go do znajomego i z entuzjazmem mu przeczytałem. Artykuł kończył się słowami: „Nareszcie ma się spełnić moje marzenie od dwudziestu lat. Do wydawania ogólnokrajowego magazynu potrzebne są pieniądze, dużo pieniędzy; a ja nie mam najmniejszego pojęcia, skąd wezmę ten niezbędny składnik. Ale nie martwi mnie to wcale, ponieważ *wiem, że skądś je dostanę!*” Pisząc te słowa, domie-

szalem do nich entuzjazm i wiarę. Ledwo skończyłem czytać artykuł, kiedy człowiek, któremu go przeczytałem — pierwsza i jedyna osoba, której go pokazałem — powiedział:

— Powiem ci, skąd weźmiesz pieniądze — ja ci ich dostarczę.

I tak zrobił!

Rzeczywiście, entuzjazm jest niezmierną siłą. Tak istotną, że właściwie żaden człowiek, u którego jest dobrze rozwinięta, nie jest w stanie nawet w przybliżeniu ogarnąć jej sprawczej mocy.

Zanim przejdę do następnego punktu tej części, chcę powtórzyć z największym naciskiem to, że możesz rozwinąć entuzjazm dotyczący twojego określonego celu głównego w życiu, obojętne, czy jesteś w stanie osiągnąć ten cel w obecnej chwili czy nie. Możesz mieć daleką drogę do realizacji swojego określonego celu głównego, ale jeżeli będziesz podsycał ogień entuzjazmu w swoim sercu i utrzymywał go przy życiu, w niedługim

czasie przeszkody stojące obecnie na drodze do osiągnięcia tego celu roztopią się jakby pod wpływem magii, a ty sam odkryjesz, że posiadasz moc, o której nigdy nie wiedziałeś.




JAK TWÓJ ENTUZJAZM WPŁYNIĘ NA INNYCH

Przechodzimy teraz do omawiania jednego z najważniejszych tematów tego kursu, to znaczy sugestii.

W poprzednich lekcjach omawialiśmy temat autosugestii, która oznacza sugerowanie czegoś samemu sobie. W Części Trzeciej widzieliście, jak ważną rzeczą jest autosugestia.

Sugestia jest to zasada, poprzez którą wasze słowa i wasze czyny, a nawet wasz stan umysłu wpływa na innych. Abyście mogli zrozumieć, jak daleko sięga potęga sugestii, pozwólcie, że sięgnę do Części Wstępnej, w której opisano zasadę telepatii. Jeżeli w chwili obecnej rozumiecie i akceptujecie zasadę telepatii (przekazywanie myśli z jednego umysłu do drugiego bez pomocy znaków, symboli czy dźwięków) jako istniejącą realnie, oczywiście zrozumiecie, dlaczego entu-

 Jedną z najbardziej wartościowych rzeczy, jakich człowiek może się nauczyć, jest sztuka wykorzystywania wiedzy i doświadczenia innych.

zjazm jest zaraźliwy i dlatego ma wpływ na wszystkich znajdujących się w jego zasięgu.

Kiedy wasz własny umysł wysyła vibracje wysokiej częstotliwości, ponieważ został pobudzony przez entuzjazm, są one rejestrowane w umysłach wszystkich osób przebywających w jego zasięgu, a szczególnie w umysłach tych, z którymi jesteś w bliskim kontakcie. Kiedy mówca „wyczuwa”, że jego widownia jest z nim, „nadają na tej samej fali”, po prostu zauważa fakt, iż jego własny entuzjazm wpłynął na umysły słuchaczy, tak że ich umysły wibrują w harmonii z jego własnym.

Kiedy sprzedawca wyczuwa, iż nadszedł kluczowy moment zamknięcia sprzedaży, po prostu czuje efekt własnego entuzjazmu, który wpływając na umysł potencjalnego klienta, stawia ten umysł na jednej linii (w zgodzie) ze swoim własnym.

Temat sugestii jest tak niezmiernie ważną częścią niniejszej części, a zarazem całego tego kursu, że przejdę teraz do opisanego trzech sposobów

przekazu, poprzez które sugestie zwykle działa: to, co mówisz, to, co robisz i to, co myślisz!

Kiedy jesteś entuzjastycznie nastawiony do towarów, które sprzedajesz, czy usług, które świadczysz, albo też mowy, którą wygłaszasz, twój stan umysłu staje się oczywisty – poprzez ton twojego głosu – dla wszystkich, którzy cię słyszą. Obojętne, czy zastanawialiście się już nad tym z tego punktu widzenia, ale to właśnie ton głosu, którym wygłaszamy jakieś oświadczenia, przekonuje lub nie przekonuje słuchaczy bardziej niż sama treść. Żadna, najlepsza nawet sucha kombinacja słów nie zamieni nigdy głębokiej wiary w wypowiedzianą tezę, wyrażoną żarliwym entuzjazmem. Słowa są tylko martwymi dźwiękami, jeśli nie pokolorujemy ich uczuciem, które rodzi się z entuzjazmu.

Tutaj zawodzi mnie słowo pisane, ponieważ nigdy nie potrafię samym papierem i atramentem wyrazić różnicy między słowami padającymi beznamiętnie z ust, bez płonącego w nich ognia entuzjazmu, a tymi, które wydają się wylewać

prosto z serca, pękającego z nadmiaru chęci ich wyrażenia. Tam jest ta różnica.

Dlatego właśnie to, co mówicie, oraz sposób, w jaki to mówicie, przekazuje znaczenie, które może być zupełnie odwrotne do zamierzonego. To wyjaśnia wiele porażek sprzedawców, którzy przedstawiają swoje wywody całkiem logicznie, ale brak im tej barwy, która pochodzi tylko od entuzjazmu zrodzonego ze szczerości i wiary w sprzedawane towary. Jego słowa mówiły jedno, ale ton głosu sugerował coś zupełnie odmiennego. Dlatego nie sfinalizowano sprzedaży.

To, co mówicie, to ważny czynnik w działaniu zasady sugestii, ale nawet w przybliżeniu nie aż tak ważny, jak to, co robicie. *Wasze czyny będą się liczyć bardziej niż wasze słowa i biada wam, jeśli te dwa czynniki nie będą działać harmonijnie.*

Załóżmy, że człowiek głosi Złotą Zasadę jako rozsądną zasadę postępowania. Jego słowa jednak odbijają się głuchym echem, jeśli nie będzie praktykował tego, co głosi. Najskuteczniejsze kazanie, jakie ktokolwiek może wygłosić na temat trafności Złotej Zasady, to takie, które wygłasza poprzez

sugestię, stosując tę zasadę w swoich relacjach z innymi ludźmi.

Jeśli sprzedawca samochodów Forda podjedzie do potencjalnego klienta samochodem marki Buick czy jakimś innym, żadne argumenty przedstawione na poparcie zakupu fordą nie odniosą skutku. Poszedłem kiedyś do biur Kompanii Dyktafonów (maszyn do dyktowania). Sprzedawca, który się mną zajął, przedstawił mi logiczny wywód na temat zalet tej maszyny, a jednocześnie stenograf przy biurku obok przepisywał pisma ze swojego zeszytu stenogramów. Jego argumenty przedkładające dyktafon nad starą metodę dyktowania stenografowi nie przekonały mnie ani trochę, ponieważ jego czyny nie harmonizowały z jego słowami.

Wasze myśli stanowią najważniejszy z trzech sposobów stosowania zasady sugestii, ponieważ one właśnie kontrolują ton waszych słów i przynajmniej w pewnym stopniu wasze działania. Jeśli wasze myśli, wasze czyny i wasze słowa harmonizują ze sobą, na pewno wywrzecie