

NAPOLEON HILL

MASZ PRAWO DO BOGACTWA

*Sprawdzony program Napoleona Hilla
na osiągnięcie dobrobytu i szczęścia*

Nigdy
wcześniej
niepublikowane
przemówienia
Autora!




STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

Autoryzowane przez
Napoleon Hill Foundation



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

REDAKCJA: Mariusz Warda
SKŁAD: Iga Maliszewska
PROJEKT OKŁADKI: Iga Maliszewska
TŁUMACZENIE: Jolanta Kulig
KOREKTA: Ewa Korsak

Wydanie I
BIAŁYSTOK 2016
ISBN 978-83-7377-767-5

Tytuł oryginału: Your Right to Be Rich: Napoleon Hill's Proven Program for Prosperity and Happiness

Copyright © YOUR RIGHT TO BE RICH
COPYRIGHT © 1990, 2015 By
The Napoleon Hill Foundation

© Copyright for the Polish edition by Studio Astropsychologii, Białystok 2015
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.

Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku.
www.facebook.com/Wydawnictwo.Studio.Astropsychologii



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII

jeszcze lepsze jutro

15-762 Białystok

ul. Antoniuk Fabr. 55/24

85 662 92 67 – redakcja

85 654 78 06 – sekretariat

85 653 13 03 – dział handlowy – hurt

85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal

strona wydawnictwa: www.studioastro.pl

sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

Spis treści

<i>Wprowadzenie do serii wykładów. Od Wydawcy</i>	<i>7</i>
Zasada #1: Konkretny cel	13
Zasada #2: Przymierze umysłów	43
Zasada #3: Wiara stosowana	59
Zasada #4: Wyjście ponad norm	69
Zasada #5: Ujmowanie osobowo	91
Zasada #6: Osobista inicjatywa	111
Zasada #7: Pozytywne nastawienie mentalne	137
Zasada #8: Samodyscyplina	161
Zasada #9: Entuzjizm	185
Zasada #10: Kontrolowana uwaga	197

Zasada #11:	
Precyzyjne mylenie	213
Zasada #12:	
Uczenie się na przeciwno ciach i porach	239
Zasada #13:	
Współpraca	267
Zasada #14:	
Twórcza wizja, czyli wyobrażenia	279
Zasada #15:	
Dobre zdrowie	291
Zasada #16:	
Budowanie czasu i pieniędzy	307
Zasada #17:	
Prawo kosmicznej siły nawyku	319
<i>Zakończenie</i>	341

WPROWADZENIE DO SERII WYKŁADÓW

Od Wydawcy

„Masz prawo do bogactwa” to seria wykładów Napoleona Hilla wygłoszonych pierwotnie przed publicznością w Chicago, wiosną 1954r. Dzięki Napoleon Hill Foundation, dostępne teraz w formie książki, która na jeszcze większą skalę rozpowszechnia wybitne dzieła Napoleona Hilla - amerykańskiej ikony sukcesu.

„Masz prawo do bogactwa” może naprawdę pomóc osiągnąć każdy cel i marzenie. Książka ta stanie się inspiracją do wyznaczenia nowych celów i marzeń, gdzie bogactwo nie jest ograniczone jedynie do takich wskaźników jak fortuna czy sława. Zaslugujesz na to, aby być bogatym w każdy możliwy sposób – osobistie, duchowo i finansowo. Dr Hill odkrył, że osoby, które osiągnęły w życiu wielki sukces finansowy, niezależnie od tego jak wielki, były najmniej szczęśliwymi i spełnionymi ludźmi na świecie. Aby być naprawdę bogatym, musisz być bogaty we wszystkich aspektach swojego życia.

Dr Hill nazywa to łańcuchem nauk osobistych – nauką sukcesu. Może zastanawiasz się, co sukces ma wspólnego z nauką. Czy kroki do uzyskania bogactwa mogą zostać poddane syntezie, kwantyfikacji i zadziałaniu bez porównania, tak jak udany eksperyment w laboratorium? Dr Hill definiuje naukę jako sztukę organizowania i klasyfikacji faktów. Tak jak w przypadku innych dziedzin naukowych, nauka sukcesu jest użyteczna tylko w zastosowaniu do jakiegoś celu. Dr Hill przedstawia aktualne i sprawdzone zasady w tak starannie zorganizowany i ja-

sny sposób, e je li dokładnie wdroyesz je wszystkie bez wytku, doprowadz ci one do bogactw, których bardzo pragniesz.

Te nadzwyczajne wykłady otwieraj unikalną drogę zarówno dla długoletnich, jak i nowych, wielbicieli dzieł Napoleona Hilla. Dzięki materiałom pochodzącym z nagrywków wykładów, dr Hill stanie przed nami osobiście i zaprezentuje swój wyjątkowy sposób, jak nigdy przedtem, w niezwykle, skuteczny i przejmujący sposób. Seria wykładów w tej książce, przedstawia siedemnaście zasad sukcesu Napoleona Hilla, stanowi cych zwieńczenie dziesięciolecia jego pracy i badań.

Aby silniej odczuć to, czego doświadczyli jego studenci, spróbuj zastosować trzy poniższe zasady, które dr Hill zawsze podkreślał podczas swoich wykładów:

- 1. Rób notatki.** Przygotuj zeszyt i rób do niego notatek, począwszy od teraz. Zapisywanie poznawanych informacji pomoże ci głębiej przyswoić lekcje doktora Hilla na poziomie wiadomości i pod wiadomości, dzięki czemu znacznie ona działa o wiele szybciej i skuteczniej. Możesz tak efektywnie zapisywać swoje pomysły.
- 2. Dopisz własne pomysły.** Opracowując materiał, rozszerz swoje notatki, dodaj do nich własne myśli, istotne przeżycia z gazet, magazynów, radia czy telewizji.
- 3. Używaj powtórzeń tak, aby pomysły te stały się twoje.** Nie czytaj ich tylko raz. Wracaj do materiałów wiele razy. Dzięki mocy powtórek utrwalisz myśli i działania, jakie kryją się za przedstawionymi koncepcjami. Im intensywniej będziesz pracował z materiałem tego kursu, tym bardziej on będzie pracował z tobą.

FXXW` aT V\ m̄ fT Wfh^VXfh

- 1. Konkretny cel.** Wszystkie osiągnięcia zaczynaj się od ustalenia głównego celu i przygotowania dokładnych planów jego osiągnięcia.
- 2. Przymierze umysłów.** Proces ten pozwala ci uzyskać pełnię korzyści z doświadczeń, szkoleń, wykształcenia, wiedzy specjalistycznej oraz wpływu innych osób.
- 3. Wiara stosowana.** Zamień wiarę w działanie, aby moc twojej duszy mogła przełożyć twoje cele, pragnienia i plany na rzeczywistość.
- 4. Wyjście ponad normę.** Korzyści zwiastują się, jeśli usługa jak wiesz, jest szersza i lepsza niż cena, jak ci za nią płać.
- 5. Ujmij całość osobowo.** Rozwiń w sobie cechy mentalne, duchowe i życiowe, które pomogą wydobyć to, co w tobie najlepsze i poprowadzić cię do sukcesu.
- 6. Osobista inicjatywa.** Podejmowanie działań jest zasadniczo do objęcia przywództwa w każdej sferze życia.
- 7. Pozytywne nastawienie mentalne.** Właściwe nastawienie tworzy drogę do sukcesu i daje radość, dzięki którym wdrożenie tej drogi i możliwość stać się faktem.
- 8. Samodyscyplina.** Należy opanować emocje po to, aby zrównoważyć głowę i serce, czyli skoordynować rozmyślenia i emocje.
- 9. Entuzjazm.** Stanowi on napęd dla wszystkich osiągnięć osobistych i pomaga zdobyć pewność siebie oraz pokonać negatywne myśli, zmartwienia i lęk.
- 10. Koncentracja/ Kontrolowana uwaga.** Przeorganizuj swoje myślenie. Skoncentruj się na sukcesie. Skoordynuj i kontroluj moc swojego umysłu. Użyj potencjalnego narzędzia autosugestii.
- 11. Precyzyjne myślenie.** Gromadź fakty, rozważ ich wagę, wykorzystaj własny osąd i przemyśl sprawę dokładnie, aby

podjęła ciw decyzję na podstawie przemyśleń, a nie tylko opinii lub emocji.

- 12. Przeciwno ci i pora ki.** Zrozum i naucz się obchodzi przyczyny przegranej, zamieniaj c wady, pora ki i przeciwno ci w pozytywne korzy ci.
- 13. Współpraca.** Skoordynuj swoje wysiłki z innymi i współpracuj z nimi, aby osiągnąć wspólny cel. Użyj na swój korzyść taktu i pracy zespołowej w przedsięwzięciach osobistych i zawodowych.
- 14. Twórcza wizja i wyobraźnia.** Pozwól, aby potężny warsztat w twoim umyśle pokazał ci sposoby wyrażenia celu twojego mózgu i ideałów twojej duszy.
- 15. Dobre zdrowie.** Zdrowie życzeń jest nieodzowne do tego, aby podtrzymywać energię, witalność, podejście oraz zwyciężając składaj c się na prawdziwie zdrowe i szczęśliwe życie, wypełnione sukcesami.
- 16. Budowanie czasu i pieniędzy.** Zgromadź i wykorzystaj jak najlepiej swoje zasoby życzeń.
- 17. Prawo kosmicznej siły nawyku.** Zrozum i zastosuj dynamikę i moc siły kontroluj cę wszech wiat oraz naturalne prawa natury dziające (w tym relacje ludzkie).

Chyba to bVj frhfg^W[m fTW
WNT] VI V[j fcê_aX

Każda z tych siedemnastu zasad ma wielką wartość. Jednakże w tej łożyliczy się synergia, gdzie wszystkie czynniki działające wspólnie dają większy efekt niż suma poszczególnych korzyści płynących z każdej zasady oddzielnie. Omawiając każdą z zasad, dr Hill często odnosi się do jednej lub wielu innych zasad. Powtarza je celowo, stale przypominając, że wszystkie są ze sobą powiązane i każda z nich wynika z poprzedniej i rozwija

ka d kolejn . Podobnie jest z pieczeniem ciasta. Aby uzyska po dane efekty, konieczne jest dodanie ka dego składnika. Nie mo na zrobi ciasta tylko z m ki lub proszku do pieczenia, b d te spulchnicza albo aromatu. Potrzebne s wszystkie składniki wyst puj ce w przepisie.

Zauwa ysz, e dr Hill cz sto u ywa jednego szczególnego słowa. Słowem tym jest *transmutacja*. Według słownika oznacza ono zmian jednej formy, cechy, natury lub substancji w inn . Aby cokolwiek przemieni lub przetransformowa , poj cie to jest niezb dne do zrozumienia i zastosowania tej lozo i.

Transmutacja oznacza, e masz ostateczn kontrol nad swoimi my lami i uczuciami. Je li s one negatywne, mo esz sprawi , aby były pozytywne. Je li s ograniczaj ce, mo esz sprawi , aby były ekspansywne. Je li powstrzymujesz sam siebie, mo esz si uwolni . Masz mo liwo transmutacji b d tez zmiany zachowa i wzorców, które ci pokonały.

Zauwa ysz tak e, e dr Hill odnosi si do dziewi ciu podstawowych rodzajów motywacji, tak e zwanych (w innych pracach) alfabetem sukcesu. Wa ne, aby je zrozumie , poniewa emocje i pragnienia wywołuj wszystkie dobrowolne działania, które skutkuj poszczególnymi osi gni ciami. Wskazane rodzaje motywacji stanowi podstawowy materiał, z jakiego zbudowany jest ludzki charakter. St d te tworz one fundament, z jakiego wyrasta ta lozo a. S one istotne dla zrozumienia innych ludzi i siebie, poniewa s cz ci nas wszystkich.

7nXj \ 'cbWfgTj bj lV['dWmT]ej ``bgj TV\

1. Emocje miło ci.
2. Emocje seksualne.

3. Pragnienie korzyści materialnych.
4. Pragnienie bezpieczeństwa.
5. Pragnienie wolności ciała i umysłu.
6. Pragnienie wyrażenia siebie i uznania.
7. Pragnienie życia po śmierci.
8. Pragnienie zemsty.
9. Emocje i ku.

Jak widzisz, lista ta jest prawdziwym odzwierciedleniem ludzkiej natury, z motywacjami, które są zarówno pozytywne, jak i negatywne. Aby osiągnąć bogactwo, jakiego chcemy, musimy te siły zrozumieć i dowiedzieć się, jak z nimi pracować.

Zasady tej logiki i podstawowe siły dynamiki, jakie mają wpływ na ludzkość, wskazują, że czeka cię ekscytująca i inspirująca podróż. Na kolejnych stronach książki będziesz uczyć się od człowieka, który stworzył tę logikę i zmotywował więcej mężczyzn i kobiet niż ktokolwiek inny w historii. Podczas serii nigdy wcześniej nie publikowanych wykładów, Napoleon Hill, najwęższy milioner Ameryki, podzieli się z tobą tajemnicami swojego sukcesu. Zajmij więc miejsce w pierwszym rzędzie, jako jeden z jego uczniów. Otwórz się na możliwość, która zmieni twoje życie. Przygotuj się na przygodę i zaakceptuj swoje prawo do bogactwa.

MFTWT' &

PRZYMIERZE UMYŚLÓW

7 dZT' m' FTWT' Twojego prawa do bogactwa' d' ceni-
' XerX' h' I fje' " =Xfg baT' hj T TaT' m' dVhX' z U W'
gX' b' z VTyX' YbndyW' MFTWT' g' cb_XZT' aT' nzbWal' '
cbý VnXa'h' Wj' èV[' hU' j \ VX] h' I fje' ' ceT'Vh] VI V['
j' \WXT_aX][Tè' ba\W\T' b'f\ Za\ VT' ^ba^eXgaXZb' VX_h''
J XWjhZ' Vb^d' eT' ; \T' z'a\YgaZ' W' aX' b'f\ Za' yj' I U' gaX-
Zb' fh^VXfh' z' j' ' T W'aX] W'hX' W'h'a' X' z' UXmn' t' f' g' b' j' TaT' gX]
n' FTW' " 7 nX] X' f\ ' g' T' ^W\T' gXZb' z' X' T W'a' h' I fyaX'] Xfg'
' ^b' c_XgaI' fT' ' j' ' f' b' U' X' " >T' W' ' c' b' g' n' X' U' h'] X' c' b' ý' VnXa' T'
' \^' ba' g' T' ^' g' h' ' m' a' a' l' ' \h' ' I f' y' T' ' z' T' U' I' j' n' e' T' f' g' T' ' \d' o' n' f' i' n' X' e' r' t' '
f' j' b'] ' j' T' W' b' ' b' " B' f\ Za\ VT' z'] T' ^X' " bZ' ' j' I a' Y' a' '
m' g' T' ^XZb' c' b' ý' VnXa' T' ' \^' ba' g' T' ^' g' h' z' c' e' n' X' V[b' W' m' ' j' f' n' X' _^X'
cb] V' X' "

Myo XaX' %Cbý VnXaX' m' c' b' g' XaV] T' yX' ' aal V['
_hW' h' i' g' b' e' h' ' a' b' j' X' " b' _j' b' V'

Pierwsze założenie polega na tym, że zasada przymierza umysłów jest rodkiem, dzięki któremu można uzyskać pełne korzyści wynikające z doświadczenia, wykształcenia, specjalistycznej wiedzy i wpływów innych osób, jakby ich umysły stanowiły w rzeczywistości jeden? Czy nie warto zastanowić się nad tym wspianiałym stanem? **Jeśli brakuje ci czegoś pod względem wykształcenia, wiedzy lub wpływów, możesz zawsze to uzyskać przez kogoś, kto je posiada. Wymiana**

przysług i wiedzy jest jedn z najwspanialszych wymian na wiecie. Przyjemnie jest prowadzi biznes, gdy wymiana pieni dzy przynosi ci zyski, ale wolalbym raczej wymieni si z kim *pomyslami*. Poddaj mi pomysl, ktorego wcze niej nie mialem, dzi ki ktoremu uzyskam wi cej ni przedtem, a wprowadz go w ycie.

omas A. Edison byl najprawdopodobniej najwspanialszym wynalazc na wiecie. Przez caly czas mial do czynienia z nauk , cho nie wiedzial nic *na jej temat*. Wydawaloby si , e nie mo na osi gn nic w danej dziedzinie, je li nie ma si w niej wyksztalzenia. Bylem zdumiony, gdy pierwszy raz rozmawialem z Andrew Carnegie, ktory powiedzial mi, e osobie nic nie wie o wyrobie i sprzeda y stali. Bylem zaskoczony tym stwierdzeniem, ale powiedzialem, „Panie Carnegie, prawdopodobnie nie na tym polega pa ska rola. Jaka *jest* pa ska rola?” Odpowiedzial mi, „Powiem ci na czym polega moja rola. Moim zadaniem jest utrzymanie idealnej harmonii pomi dzy czlonkami przymierza umyslów”. Zapytalem, „I to wszystko co musi pan robi ?” Odpowiedzial, „Czy kiedykolwiek probowale skloni dwie osoby, aby byly zgodne jednocze nie w jakiej sprawie, przez trzy minuty? Spróbuj to kiedy zrobi , a zobaczysz jakiego rodzaju jest to praca, aby skloni ludzi do wspoldzialania w duchu harmonii. Jest to jedno z najwi kszych ludzkich osi gni ”. Nast pnie pan Carnegie opowiedzial mi w szczegolach o swojej grupie tworzecej przymierze umyslów, opisuj c ka d osob oddzielnie i podaj c rol , jak gra w zespolu. Jeden byl jego prawnikiem specjalizuj cym si w obrocie stal , drugi glownym chemikiem, trzeci zarz dc huty, czwarty radc prawnym, kolejny szefem dzialu nansowego itd. W sumie wspolpracowalo ze sob ponad dwudzie cia osob, ktorzych pol czone wyksztalzenie, do wiadzenie i wiedza zlo yly si na wszystko, co bylo potrzebne do wyrobu i sprzeda y stali w tam-

tym czasie. Pan Carnegie powiedział, że nie musiał się na tym znać, ponieważ miał wokół siebie ludzi, którzy *naprawdę* rozumieli, na czym polega wyrób i sprzedaż stali, a jego zadaniem było sprawić, aby przez cały czas współpracowali w idealnej harmonii.

Myśl XaX' & Jfcê_al`VX_j I g Tmñ`XaXéZ\

Drugie założenie udowadnia, że aktywne poświęcenie dwóch lub więcej umysłów w duchu idealnej harmonii, w celu osiągnięcia wspólnego celu, w rzeczywistości wypełnia każdą z nich odwagi, wiesz nie zwykle. Przygotowuje to grunt pod stan umysłu znany jako wiara. Podczas jazdy samochodem czasami zawodzi akumulator. Może gdzieś się spieszysz, ale zapalasz samochód i nic się nie dzieje. Znam ludzi, którzy wstają rano i robią to samo. Nic się nie dzieje, poza tym, że mają złe samopoczucie. Nie chcę założyć butów, nie chcę się ubrać, nawet nie chcę zjeść śniadania. Czego potrzebuję? Oczywiście, potrzebuję naładować akumulatory i na szczęście mam źródło mocy, aby to zrobić. Jest naprawdę nie do przecenienia, kiedy człowiek wstaje rano z takim nastawieniem i może przez chwilę porozmawiać z sobą. Jeśli jest ona dobrym rozmówcą, pomoże mu naładować baterie. Zmiana pojawia się wtedy, gdy powraca wieczorem do domu, jako zdobywca, przynosząc wszystko to, po co wyruszył rano.

Myśl XaX' .`?bJT`ab`UhVhJX`nñhYTaX

Trzecie założenie mówi o tym, że odpowiednio prowadzone przymierze umysłów sprawia, że każda należy do niego bardziej działa z entuzjazmem, wykaże się osobistymi inicjatywami, wy-

obra ni i odwag , o wiele wi ksz ni w przypadku samodzielnej pracy poza zespołem.

Na wczesnym etapie mojej pracy miałem przymierze umysłów zło one z trzech osób. Nale eli do niego: pan Carnegie, moja macocha i ja. Nasza trójka piel gnowała t lozo w czasie, gdy pozostali robili sobie arty i mieli si ze mnie, e podj lem si słu y najbogatszemu człowiekowi wiata przez dwadzie cia lat, bez wynagrodzenia. W tym, co mówili, było sporo logiki, poniewa wtedy niewiele z tego miałem, przynajmniej je li chodzi o pieni dze. Nadeszła jednak e chwila, kiedy ja si miałem, ale zaj lo to wiele czasu. Zapewniam was, e wylałem du o łez i krwi zanim dotarłem do punktu, w którym mogłem mia si z tych, którzy mieli si wcześniej ze mnie. Relacje pomi dzy nasz trójk : moj macoch , panem Carnegie i mn skompensowały wszystkie arty, jakie robili sobie ze mnie moi krewni, znajomi i wszyscy, którzy wiedzieli, w co si zaanga owałem.

Je li podejmujesz si czego ponad przeci tn , spotkasz si z oporem. Spotkasz ludzi, którzy podnios ci ci nienie i b d dokucz . Wi kszo z nich b dzie ci bardzo bliska – by mo e to nawet twoi krewni. Potrzebujesz jakiego ródła, do którego mo esz si zwróci , gdy postanowisz wzbi si ponad przeci tn , aby naładowa akumulatory i utrzymywa je w tym stanie. Dzi ki temu nie poddasz si , kiedy b dzie ci ko i nie zwrócisz uwagi, gdy kto ci skrytykuje.

Krytyka splywa po mnie jak woda po kaczce, b d te bardziej odbija si jak kula od zadu nosoro ca. Jestem całkowicie odporny na wszelkie jej formy, dobroduszn lub te nie. Nie ma to dla mnie adnej ró nicy. Jestem na to odporny i tyle. Stało si tak dzi ki relacji z pewnymi osobami, które pozwoliły mi zbudowa odporno w ramach przymierza umysłów. Gdyby nie relacja z moj macoch i panem Carnegie, nie stałbym dzi tutaj

i do was nie mówił, wy nie bylibyście studentami tej loży i nie byłaby ona znana w całym świecie, pomagając milionom ludzi. Miałem przynajmniej milion okazji, aby to rzucić i ka- z z nich wygrać bardzo dużo. Czasami wydawało się nawet, że byłbym głupi, gdybym tego *nie* rzucił.

Zawsze mogłem skontaktować się z panem Carnegie. Zawsze mogłem pójść do mojej macochy. Siadali my i gawdzili my chwilę, po czym mówiła ona do mnie, „Wiem, że to rozgryziesz, wiem, że sobie poradzisz”. W czasie, gdy nie miałem grosza przy duszy (przynajmniej tak mawiali o mnie moi wrogowie), moja macocha mówiła, „Bdziesz najbogatszym członkiem z rodziny Hillów. Wiem, ponieważ widz to w przyszłości”. Có, jeżeli by wziął cały mój majątek, podejrzewam, że mam więcej niż wszyscy moi krewni razem wziąć ci do trzech pokoleń w tył po stronie ojca i matki. Moja macocha to widziała. Widziała, co robiłem. Musiało mi to przynieść bogactwo i nie mam tutaj na myśli tylko nansowego. Mówi o szerszym bogactwie, wy szego rzadko, które pozwala ci świadczyć usługi wielu ludziom.

Myśl XaX (.7mTyaX[Tè baVh]X` bV

Czwarte założenie skutecznego przymierza umysłów mówi o tym, że musi być ono aktywne. Nie twórz przymierza tylko po to, by móc powiedzieć, „Wystarczy, mamy to. Jestem umówiony z tą osobą, tam i jeszcze inni i wspólnie mamy zawarte przymierze umysłów”. Grupa ta nic nie znaczy, dopóki nie stanie się aktywna. Każdy członek przymierza powinien natychmiast wejść w swoją rolę i robić to, co do niego należy – mentalnie, duchowo, życiowo, nansowo, w każdym sposobie, jaki okaże się konieczny. Musz się zaangażować w realizację konkretnego celu i poruszać się w idealnej harmonii.

Znacie różnicę pomiędzy idealną harmonią a zwykłą harmonią? Ilu z was kiedykolwiek było z kimś w relacji, gdzie panowała idealna harmonia? Podejrzewam, że miałem dobre i harmonijne relacje z wieloma osobami, a może nawet z wielką liczbą ludzi nie tylko jako człowiek. Jednak *idealna harmonia* w relacjach jest rzadkością. Mogę wyliczyć na palcach obydwu dłoni wszystkie osoby, z którymi stosunki oparte są na doskonałej harmonii. Mam wielu znajomych, włącznie z wami, bardzo przyjemnie się z nimi rozmawia, ale nie jest to idealna harmonia. Współpracuję z wieloma osobami, ale to też nie jest idealna harmonia.

Idealna harmonia istnieje wtedy, gdy twoja relacja z inną osobą jest taka, że gdyby poprosiła cię ona o wszystko, co posiadasz, z ochotą by jej to oddał. Takie nastawienie wymaga ogromnej bezinteresowności. Pan Carnegie przez cały czas podkreślał wagę relacji opartych na idealnej harmonii. Powiedział, że jeżeli nie ma jej w przymierzu umysłów, nie jest to żadne przymierze. Jest to tylko współpraca lub koordynacja wysiłków. Bez elementu harmonii, przymierze jest niczym więcej niż zwykła współpraca lub przyjacielska koordynacja wysiłków. *Przymierze umysłów daje każdemu dostęp do mocy duchowej pozostałych członków przymierza.* Chcę, abyście wyrazili to zaznaczyli w waszych notatkach.

Przymierze umysłów daje ci pełen dostęp do pozostałych jego członków. Nie mówi tutaj tylko o sile mentalnej czy finansowej, ale o *mocy duchowej*. Mówi o tym uczuciu, kiedy zaczyna się budować trwała relacja w ramach przymierza umysłów i wiesz, że będzie to jedno z najbardziej wyjątkowych i najprzyjemniejszych do wiadomości w twoim życiu. Powiem ci, że kiedy jesteś zaangażowany w działalność przymierza umysłów, masz tak wielką wiarę, że możesz osiągnąć wszystko, co sobie założyłeś. Nie masz wątpliwości, niczego się nie boisz i nie masz żadnych ograniczeń. Wspaniałe jest być w takim stanie umysłu.

Myśl o tym, jak wiele osiągniesz, jeśli będziesz współpracował z innymi. Wyobraź sobie, jak niewiele byłbyś w stanie osiągnąć, gdyby nie współpraca innych osób. Powiedzmy, że jesteś dentystą, prawnikiem, lekarzem lub kimś innym o podobnym zawodzie. Przypuśćmy, że nie wiesz, w jaki sposób zamienić jednego z twoich klientów lub pacjentów na sprzedawcę twoich usług. Wyobraź sobie, jak długi czas zabrałoby ci zbudowanie bazy klientów. Wybitni profesjonaliści ci powiedzą, w jaki sposób zamienią każdą osobę, jak obsłużyć, w sprzedawcę. Robi to poprzez danie z siebie więcej i wyjście poza standardowe usługi. Dzięki temu zamieniał wszystkich swoich klientów w sprzedawców. Wiąca sukces jest wynikiem osobistej mocy o odpowiednich proporcjach. To wystarczy, aby wznieść się ponad przeciwności. Nie jest to jednak możliwe bez zastosowania zasady przymierza umysłów.

Podczas pierwszej kadencji Franklina D. Roosevelta, miałem zaszczyt znaleźć się w Białym Domu i pracowałem dla niego jako zaufany doradca. To ja sporządziłem zrzeczenie planu propagandy, dzięki któremu z nagłówek gazet zniknęły słowa „krach gospodarczy” i zostały one zastąpione sformułowaniem „odnowa gospodarcza”. Niektórzy z was mogą pamiętać, co działo się w ten czarny niedzielnym, kiedy mieliśmy spotkanie w Białym Domu. W poniedziałek rano zamknęły się banki. Pamiętasz ten owczy pęd? Ludzie ustawiali się w kolejkach przed bankami w całym kraju, aby wypłacić swoje lokaty. Byli miernie przerażeni. Utracili zaufanie do państwa, jego banków, samych siebie i wszystkich pozostałych. Przypuszczam, że mieli jeszcze trochę zaufania do Boga, ale nie dawali tego po sobie poznać. Mogę ci powiedzieć, że były to straszne czasy.

Usiedli my więc i opracowali my zreształę planu (procedury), która stworzyła najwybitniejsze zastosowanie przymierza umysłów, jaki ten kraj kiedykolwiek widział. W tym, czy którekółwiek państwo na świecie miało co podobnego. W ciągu kilku tygodni uwolnili my ludzi od łuku. Załedwie w ciągu kilku dni, chodząc od drzwi do drzwi sprzedawcy, którym skończyły się fundusze i którzy nie mogli dostać pieniędzy, mieli się z tego i wcale ich to nie przerażało. Moje własne fundusze zostały oddane. Opowiem wam coś zabawnego. Kiedy zobaczyłem, co się szykuje, pobiegłem do banku i wypłaciłem banknot tysiędolárový. Równie dobrze mogłem wypłacić dziesięć centów. Banknot ten nie był wart ani grosza. Nie bałem się, ponieważ wszyscy razem byli my w tej samej sytuacji.

Co trzeba było z tym zrobić. Franklin D. Roosevelt był wspaniałym liderem. Miał ogromną wyobraźnię. Miał wielką odwagę. Oto co zrobił. Najpierw nakłonili my obydwie izby Kongresu do harmonijnej współpracy z prezydentem. Po raz pierwszy w historii tego narodu, obydwie izby Kongresu, zarówno demokraci jak i republikanie, poparli prezydenta i zapomnieli o swojej przynależności politycznej. Innymi słowy, nie było demokratów i nie było republikanów. Byli po prostu Amerykanie wspierający prezydenta, dający mu wszystko, czego potrzebował, aby opanować zbiorowość. Nigdy w życiu nie widziałem czegoś takiego i mam nadzieję, że nigdy już tego nie zobaczę. Na pewno chciałbym zobaczyć tego ducha współpracy, ale już nie w sytuacji krachu gospodarczego. Była to sytuacja wyjatkowa i trzeba było coś z tym zrobić.

Po drugie, wszystko, co wysłali my do amerykańskich gazet zostało opublikowane i to na najlepszych stronach. Właściciele stacji radiowych również okazali nam wspaniałą pomoc, nie zważając na swoje przekonania polityczne. Wszystkie wyznania religijne pokazały jedną z najpiękniejszych rzeczy, jak widzia-

łem w tym kraju: katolicy i protestanci, żydzi i goje i cała reszta, poł czyli si razem jako Amerykanie. Był to cudowny widok. Cudowny widok! To było niesamowite. Ka dy stan ł za prezydentem, ka dy przyczynił si w jaki sposób do odbudowania wiary w mieszka cach tego kraju.

Nie wiem, czy wi kszo łudzi miała w tym gor cym czasie jakie w tpliwo ci. Nie spotkałem nikogo, kto by nie uwa ał, e pan Roosevelt jest jedynym człowiekiem, najlepszym człowiekiem, który mo e sobie poradzi z całym tym chaosem. Nie zrozumcie mnie le. Politycznie mówi o wielkim człowieku, który wykonał wspaniał robot w czasie, gdy musiała zosta zrobiona. Wykonał j dlatego, e miał przymierze umysłów, które było nie do pokonania.

Zajmijmy si teraz innymi rodzajami przymierzy umysłów, jakie mo ecie mie . Przede wszystkim istniej przymierza z powodów czysto społecznych lub osobistych, składaj ce si z krewnych danej osoby, przyjaciół i doradców religijnych, gdzie nie chodzi o zyski materialne. Najwa niejszym rodzajem przymierza umysłów jest zwi zek pomi dzy m em i on . Jest to bardzo istotne dla wszystkich, którzy s w zwi zku mał e - skim. Powinni cie natychmiast zacz pracowa nad zamian tego zwi zku na przymierze umysłów na podstawie dzisiejszego wykładu. Wnieście to do waszego ycia rado , o której nigdy nie marzyli cie. Przyniesie wam sukces, o którym nigdy nie marzyli cie. Przyniesie zdrowie, o którym nigdy nie marzyli cie. Jest to naprawdę wspaniałe, gdy pomi dzy m em i on istnieje rzeczywiste przymierze umysłów. Nie da si tego z niczym porówna .

Istniej tak e przymierza dla celów rozwoju biznesowego lub zawodowego, składaj ce si z osób, które maj motyw materialny lub nansowy zwi zany z jego celem. My ł , e wi kszo z was b dzie tworzy swoje pierwsze przymierza

umysłów dla celów czysto ekonomicznych lub finansowych i jest to jak najbardziej w porządku. Jest to jeden z powodów, dla których uczycie się tej lekcji. Jeśli chcesz poprawić swój status ekonomiczny i finansowy, powinieneś natychmiast zacząć budować przymierze umysłów po właściwym celu. Jeśli możesz zacząć z jedną osobą, w porządku. Zaczynaj od jednej. Następnie rozważysz się wokół i we dwójkę wybieracie kolejną. Kiedy będziesz wybierać następnego członka, pamiętaj, aby upewnić się, że istnieje czy członkowie przymierza zgadzają się na ten wybór. Jest to bardzo ważne. Kiedy wybieracie czwartą osobę, wasza trójka omówi to w szczególności. Przeanalizuj wszystko dokładnie, zanim stanie się ona członkiem przymierza. Wyboru tej osoby dokonasz wasza czwórka. W przymierzu umysłów nie ma czegoś takiego jak dominacja jednej osoby, poza przypadkami, gdy jedna osoba jest liderem grupy. Koordynuje ona prace i przewodzi jej, ale w żadnym wypadku nie stara się zdominować swoich kolegów. Gdy tylko zaczniesz nad kimś dominować, spotkasz się z oporem i buntem. Nawet, jeśli nie będzie on otwarty, tak czy inaczej będzie to bunt. **Przymierze umysłów musi być stale wypełnione duchem idealnej harmonii, w której poruszacie się i działacie jak jeden umysł.**

Amerykański system wolności gospodarczej to kolejny przykład skuteczności zasady przymierza umysłów. Tego systemu zazdrości Ameryce cały świat, ponieważ podniósł on poziom życia obywateli do rekordowo wysokiego poziomu. Poza idealną harmonię, w amerykańskim systemie wolności gospodarczej kryje się również motyw skłaniający każdą osobę do dania z siebie wszystkiego. Ten motyw na pewno robi swoje.

Coraz więcej ludzi zaczyna rozumieć, że może pójść krok dalej i zamiast współpracy, czy koordynacji wysiłków pomiędzy ludźmi a pracownikami, może wprowadzić zasad przymie-

rza umysłów, dziel c si problemami zarz dczymi, zyskami – dziel c si wszystkim. Tam, gdzie udało mi si skłoni rmy do wprowadzenia tej polityki, zacz ły one zarabia wi cej pieni - dzy ni kiedykolwiek przedtem. Pracownicy otrzymali lepsze wynagrodzenia i wszyscy s zadowoleni.

afgh^VJX Wbg Vm VX`fgj benXaT` \hgrh` TaT
cerh` Xent`h` l fyêj

1. **Ustal konkretny cel.** Ustal konkretny cel, który ma zosta osi gni ty przez przymierze umysłów.
2. **Wybierz członków.** Znajd osoby, których wykształcenie, do wiadczenie i wpływy przyczyni si w najkorzystniejszy sposób do realizacji celu. Uczniowie cz sto pytaj mnie, jaka jest najlepsza liczba członków przymierza i w jaki sposób wyselekcjonowa najwła ciwsze osoby? Najbardziej pomocna odpowied , jakiej mog udzieli , to taka, e procedura wyboru jest dokładnie taka sama, jak w przypadku zakładania rmy i zatrudniania pracowników. Na jakiego rodzaju pracownika by si zdecydował?

Niezawodno jest cech numer jeden. Je li nie mog na kim polega , absolutnie nie chc widzie tej osoby w biznesie, niezale nie od tego, jak bardzo jest inteligentna i wykształcona. W rzeczywisto ci, im bardziej jest wykształcona, tym bardziej mo e by niebezpieczna, je li nie mo - na na niej polega . Je li nie jest **lojalna**, powiedziałbym to samo. Je li kto jest niełojalny w stosunku do osób, którym powinien tak lojalno okaza , nie ma dla mnie adnej warto ci i nie chc mie z nim do czynienia.

Umiej tno wykonania zadania to krok numer trzy. Nie interesuj mnie czyje umiej tno ci, dopóki nie do-

wiem si , czy na tej osobie mo na polega i czy jest lojalna. Cecha numer cztery to **pozytywne nastawienie mentalne**. Jakie korzy ci przynosi ci otulenie si wilgotnym kocem? My l , e gdyby zapłacił takiej osobie, by trzymała si z daleka, zyskalby du o wi cej. A jaka jest cecha numer pi ? **Wyj cie ponad norm** - tak jest. A co jest, waszym zdaniem, numerem sze ? **Wiara stosowana**.

Gdy znajdziesz ludzi, którzy maj w sobie te wszystkie sze cech, naprawd znalazłe kogo wa nego. Jeste w doborowym towarzystwie. Je li masz mał budk z orzeszkami lub dwie, mo esz potrzebowa tylko jednej osoby, ale je li masz sie budek z orzeszkami, mo esz potrzebowa setki ludzi.

Sze wymogów kwali kuj cych do przymierza umysłów to: niezawodno , lojalno , umiej tno ci, pozytywne nastawienie mentalne, gotowo do wyj cia ponad norm oraz wiara stosowana. Takimi cechami powinni si legitymowa twoi sprzymierze cy. Nie id na kompromis. Je li znajdziesz człowieka, który spełnia pi z powy szych wymaga , uwaj na niego, zanim jeszcze cokolwiek zaczniesz. Poniewa s to wymogi konieczne do zaistnienia przymierza umysłów, sprawd dokładnie, czy s spełnione. Nie mo esz zbudowa idealnej harmonii pracy z kim , kto nie spełnia w stu procentach wszystkich sze ciu warunków. Mo e by to zwykła relacja wynikaj ca ze wspólnej pracy, tak jak dzieje si w wielu przypadkach, ale nie wytworzy ona całego potencjału i wartoci potrzebnych do powstania przymierza umysłów.

3. Ustal motywacj i wynagrodzenie.

Co ka dy członek przymierza miałby otrzyma w zamian za swoj współprac ? Pami taj, nikt nigdy nie zrobi nic za darmo. Nigdy. Mówi si , e kiedy obdarzamy kogo miło ci , nic z tego nie mamy. Wr cz przeciwnie, dostajemy z tego bar-

dzo wiele. Miło to wielki przywilej i nawet, je li nie została ona odwzajemniona, w dalszym ci gu uzyskujesz korzy ci płyn ce ze stanu umysłu znanego jako miło . Dzi ki niemu osi gn łe rozwój i wzrost. Nie ma czego takiego jak co za nic. Nikt nie pracuje bez jakiego rodzaju wynagrodzenia.

Istnieje mnóstwo form wynagrodzenia. Nie oczekuj, e członkowie twojego przymierza z ochot rzuc ci si na pomoc w zbiciu fortuny, je li nie b d mieli równego udziału w korzy ciach, jakie to przymierze przynosi. Takie s zasady. Ka da osoba musi skorzysta z tego na równi z tob , niezale nie od tego, czy przybiera to posta pienia dzia, szcz - cia, spokoju umysłu, statusu społecznego, czy jak kolwiek inn . Nigdy nie pro nikogo o zrobienie czegokolwiek (je li chcesz by pewien, e to zrobi), bez adekwatnej motywacji.

Je li poszedłbym do banku i chciał po yczy dziesi ty - si cy dolarów, jaka mo e by wła ciwa motywacja do tego, aby bank mi te pieni dze po yczył? Dwa z tych powodów mo na zgrupowa pod nazw po dane zyski nansowe. Bank byłby zachwycony, gdyby mógł mi po yczy tyle, ile jestem w stanie unie , gdybym dał mu trzy rzeczy. B d chcieli zabezpieczenia. B d chcieli por czenia. B d chcieli zarobi na tym kredycie. Na tym wła nie polega ich biznes.

Istniej inne transakcje, które nie s oparte na motywacji nansowej. Na przykład, kiedy m czyzna prosi dziewczyn , która mu si podoba, o r k , jaka jest jego motywacja? Czasami teatralnie, miło , jak najbardziej. Zało si , e ka da z osób tu obecnych b dzie miała inne poj cie lub de nicj tego, co motywuje m czyzn , który prosi o r k dziewczyn , podobaj c mu si . A je li ona przyjmie o wiadczyzny, dlaczego to robi?

Kiedy mój ojciec przyprowadził do domu macoch , był tylko rolnikiem. Nigdy nie posiadał białej koszuli czy kra-

watu. Nie chciał. Bał się białych koszul i krawatów, dlatego zamiast nich nosił bawełniane koszule w kolorze niebieskim. Moja macocha była po studiach i była bardzo dobrze wykształcona. Różnił się od siebie tak, jak biegun północny różni się od południowego. Zastanawiałem się całe życie, w jaki sposób mój ojciec tak dobrze się sprzedawał. Oczywiście, wyczytała go i założyła mu białą koszulę, dzięki czemu wyglądał jak ktoś. Mimo wszystko zajęło jej to trochę czasu. Na końcu nauczyła go obchodzić się z pieniędzmi i stał się on wybitnym człowiekiem. Pamiętam tam, jak kiedyś wyglądał i jak mówił. Jego angielski daleko odbiegał od tego, jakim posługuje się brytyjska królowa. Mówił, „Widziałem jak nadeszedł”. „Podjęłem swój obowiązek,” i tego typu rzeczy. Zapytałem więc moją macochę, „W jaki sposób mój ojciec tak dobrze się sprzedawał? Jaka była jego motywacja?” Odpowiedziała, „Powie ci. Przede wszystkim, zobaczyłam, że w jego żyłach płynie dobra krew. Po drugie, miał potencjał i wierzyłam, że mogę mu pomóc go wydobyć”. I rzeczywiście to zrobiła.

ona Henry'ego Forda i Thomasa A. Edisona, to dwa niezwykle przykłady, których nieźmiennie używam, aby pokazać, co może zrobić ona, aby osiągnąć sukces. Gdyby pani Ford nie rozumiała zasady działania przymierza umysłów (choć w ten sposób jej nie nazywała), jej mąż nigdy nie byłby znany, samochód marki Ford nigdy by nie zaistniał i w tym, czy powstałby w ogóle przemysł samochodowy. To właśnie pani Ford, bardziej niż jej mąż, sprawiła, że się nie poddawał, był czujny i wypełniony pewnością siebie, gdy szło ci o. Ludzie krytykowali go za stworzenie ustrojstwa, które ich zdaniem tylko straszycie konie. Jak pewnie pamiętacie, ja także byłem krytykowany za marnowanie mojego czasu z najbogatszym człowiekiem na świecie, pracując za

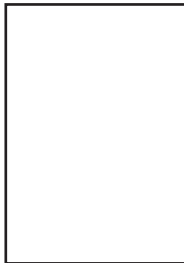
nic. Pani Ford wspierała swojego męża w godzinach próby, gdy było naprawdę ciężko. Wszyscy do wiadomości takiego momentu w życiu. Wszyscy kiedyś przez jej ciężkie chwile.

Czy jest kobieta, która lubi mężczyznę, ponieważ widzi jego możliwości, może coś z nim zrobić i może sprawić, aby stał się kimś lepszym. Czasami chodzi o pieniądze, czasami chodzi o miłość, czasami o coś innego. W każdym razie, zawsze, gdy ktoś zaangażuje się w jakąś transakcję, stoi za tym motywacja, tego może być pewni. Niezależnie od tego, co chcesz, aby ktoś dla ciebie zrobił, wybierz właściwą motywację, wprowadź ją do umysłu tej osoby we właściwych okolicznościach, a staniesz się mistrzowskim sprzedawcą.

Ustal konkretny plan, na bazie którego każdy członek przymierza wniesie własny wkład prowadzący do osiągnięcia celu przymierza. Wyznacz konkretny czas i miejsce wzajemnych dyskusji nad planem. Brak precyzji przyniesie porażkę. Utrzymuj regularny kontakt pomiędzy wszystkimi członkami przymierza. Czy kiedykolwiek słyszałaś o wielkiej przyjaźni, która nagle stała się chłodna i w końcu przestała istnieć? Na pewno, wiemy, że z nas ma takie doświadczenie. A wiecie, jaki jest tego powód? Zaniedbanie. Zdecydowanie, zaniedbanie. Jeśli masz bliskich i kochających przyjaciół, jedyny sposób, w jaki możesz ich zachować, to stale utrzymywać z nimi kontakty, jeśli nawet ma to być wysłanie okazjonalnej pocztówki.

Mam uczennicę, która uczestniczyła w moich wykładach w 1928 roku w New York City. Nigdy nie zapomniała o moich urodzinach i zawsze wysyłała mi kartki. Pewnego razu wyjechała na wakacje i zapomniała o tym. Przypomniała sobie po południu, w dniu moich urodzin i wysłała telegram składający

jęc mi życzenia. Innymi słowy, z wielu tysięcy moich uczniów w całym kraju, pozostawała ze mną w najtrwalszym kontakcie. Dzięki temu, że o mnie pamiętała, zdarzały się momenty, kiedy byłem w stanie pomóc jej w sprawach biznesowych. Ostatnim razem zdobyłem dla niej awans wart cztery tysiące dolarów rocznie. Jest to całkiem niezła premia za wysiłek włożony w utrzymywanie kontaktów. Aby utrzymać je z grup swoich sprzymierzeńców, musicie się regularnie spotykać a ty sprawi, by pozostawali aktywni. Jeśli tego nie zrobisz, relacje staną się chłodniejsze i obojętne, a po jakimś czasie nie będą już miały dla ciebie żadnej wartości.



Napoleon Hill – amerykański pisarz i przedsiębiorca, prekursor nowoczesnego rodzaju pisarstwa, znanego jako literatura osobistego sukcesu. Autor kilkudziesięciu światowych bestsellerów. Jego nauki wywarły wpływ na całe pokolenia ludzi poszukujących sukcesu, wyznaczając standardy dla dzisiejszych fundamentów myśli motywacyjnej.

Wykorzystaj swoje prawo do bogactwa!

DOLCEVITA
celebruemy życie

 www.psychotronika.pl
PIERWSZY POLSKI PORTAL PSYCHOTRONICZNY

 **Talizman.pl**
CZAS NA SZCZĘŚCIE

ISBN: 978-83-7377-767-5



9 788373 777675