

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

MASZ PRAWO
DO BOGACTWA

NAPOLEON HILL

MASZ PRAWO DO BOGACTWA

*Sprawdzony program Napoleona Hilla
na osiągnięcie dobrobytu i szczęścia*


STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

Autoryzowane przez
Napoleon Hill Foundation

REDAKCJA: Mariusz Warda
SKŁAD: Iga Maliszewska
PROJEKT OKŁADKI: Iga Maliszewska
TLUMACZENIE: 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 normę | 69 |
| Zasada #5: | |
| Ujmująca osobowość | 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 myślenie | 213 |
| Zasada #12: | |
| Uczenie się na przeciwnościach i porażkach | 239 |
| Zasada #13: | |
| Współpraca | 267 |
| Zasada #14: | |
| Twórcza wizja, czyli wyobraźnia | 279 |
| Zasada #15: | |
| Dobre zdrowie | 291 |
| Zasada #16: | |
| Budżetowanie 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 The Napoleon Hill Foundation, są one 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 ci osiągnąć każdy cel i marzenie. Książka ta stanie się inspiracją do wyznaczenia nowych celów i marzeń, gdzie bogactwo nie jest ograniczone jedynie do tak wąskich parametrów jak fortuna czy sława. Zaslugujesz na to, aby być bogatym w każdy możliwy sposób – osobiście, duchowo i finansowo. Dr Hill odkrył, że osoby, które osiągnęły w życiu wyłącznie 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 tę filozofię nauką osiągnięć osobistych – nauką sukcesu. Możesz zastanawiać się, co sukces ma wspólnego z nauką. Czy kroki do uzyskania bogactwa mogą zostać poddane syntezie, kwantyfikacji i zadziałać bez porażki, 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, że jeśli dokładnie wdrożysz je wszystkie bez wyjątku, doprowadzą cię one do bogactw, których bardzo pragniesz.

Te nadzwyczajne wykłady otwierają unikalną drogę zarówno dla dłuгоletnich, jak i nowych, wielbicieli dzieł Napoleona Hilla. Dzięki materiałom pochodzącym z nagrań wykładów, dr Hill stanie przed nami osobiście i zaprezentuje swoją wyjątkową filozofię, jak nigdy przedtem, w niezwykle, skuteczny i przejmujący sposób. Seria wykładów w tej książce, przedstawia siedemnaście zasad sukcesu Napoleona Hilla, stanowiących zwieńczenie dziesięcioleci jego pracy i badań.

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

1. **Rób notatki.** Przygotuj zeszyt i rób dużo notatek, począwszy od teraz. Zapisywanie poznawanych informacji pomoże ci głębiej przyswoić filozofię doktora Hilla na poziomie świadomości i podświadomości, dzięki czemu zaczniesz ją działać o wiele szybciej i skuteczniej. Możesz także zapisywać swoje pomysły.
2. **Dopisz własne pomysły.** Opracowując materiał, rozszerz swoje notatki, dodając do nich własne myśli, istotne przemyślenia 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.

Siedemnaście zasad sukcesu

1. **Konkretny cel.** Wszystkie osiągnięcia zaczynają 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 zwiększają się, jeśli usługa jaką świadczysz, jest szersza i lepsza niż cena, jaką ci za nią płacą.
5. **Ujmująca osobowość.** Rozwiń w sobie cechy mentalne, duchowe i fizyczne, które pomogą wydobyć to, co w tobie najlepsze i poprowadzą cię do sukcesu.
6. **Osobista inicjatywa.** Podejmowanie działań jest zasadą konieczną do objęcia przywództwa w każdej sferze życia.
7. **Pozytywne nastawienie mentalne.** Właściwe nastawienie tworzy drogę do sukcesu i daje środki, dzięki którym wdrożenie tej filozofii może stać się faktem.
8. **Samodyscyplina.** Należy opanować emocje po to, aby zrównoważyć głowę i serce, czyli skoordynować rozsądek i emocje.
9. **Entuzjazm.** Stanowi on napęd dla wszystkich osiągnięć osobistych i pomaga zdobyć pewność siebie oraz pokonać negatywne myśli, zmartwienia i lęki.
10. **Koncentracja/ Kontrolowana uwaga.** Przeorganizuj swoje myślenie. Skoncentruj się na sukcesie. Skoordynuj i kontroluj moce swojego umysłu. Użyj potężnego narzędzia autosugestii.
11. **Precyzyjne myślenie.** Gromadź fakty, rozważ ich ważność, wykorzystaj własny osąd i przemyśl sprawę dokładnie, aby

podjąć właściwą decyzję na podstawie przemyśleń, a nie tylko opinii lub emocji.

12. **Przeciwności i porażki.** Zrozum i naucz się obchodzić przyczyny przegranej, zamieniając wady, porażki i przeciwności w pozytywne korzyści.
13. **Współpraca.** Skoordynuj swoje wysiłki z innymi i współpracuj z nimi, aby osiągnąć wspólny cel. Użyj na swoją 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 fizyczne jest nieodzowne do tego, aby podtrzymać energię, witalność, podejście oraz zwyczaje składające się na prawdziwie zdrowe i szczęśliwe życie, wypełnione sukcesami.
16. **Budżetowanie czasu i pieniędzy.** Zgromadź i wykorzystaj jak najlepiej swoje zasoby fizyczne.
17. **Prawo kosmicznej siły nawyku.** Zrozum i zastosuj dynamikę i moc siły kontrolującej wszechświat oraz naturalne prawa nim rządzące (w tym relacje ludzkie).

Połączona moc wszystkich zasad działających wspólnie

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

każdą kolejną. Podobnie jest z pieczeniem ciasta. Aby uzyskać pożądane efekty, konieczne jest dodanie każdego składnika. Nie można zrobić ciasta tylko z mąki lub proszku do pieczenia, bądź też spulchniacza albo aromatu. Potrzebne są wszystkie składniki występujące w przepisie.

Zauważysz, że dr Hill często używa jednego szczególnego słowa. Słowem tym jest *transmutacja*. Według słownika oznacza ono zmianę jednej formy, cechy, natury lub substancji w inną. Aby cokolwiek przemienić lub przetransformować, pojęcie to jest niezbędne do zrozumienia i zastosowania tej filozofii.

Transmutacja oznacza, że masz ostateczną kontrolę nad swoimi myślami i uczuciami. Jeśli są one negatywne, możesz sprawić, aby były pozytywne. Jeśli są ograniczające, możesz sprawić, aby były ekspansywne. Jeśli powstrzymujesz sam siebie, możesz się uwolnić. Masz możliwość transmutacji bądź też zmiany zachowań i wzorców, które cię pokonały.

Zauważysz także, że dr Hill odnosi się do dziewięciu podstawowych rodzajów motywacji, także zwanych (w innych pracach) alfabetem sukcesu. Ważne, aby je zrozumieć, ponieważ emocje i pragnienia wywołują wszystkie dobrowolne działania, które skutkują poszczególnymi osiągnięciami. Wskazane rodzaje motywacji stanowią podstawowy materiał, z jakiego zbudowany jest ludzki charakter. Stąd też tworzą one fundament, z jakiego wyrasta ta filozofia. Są one istotne dla zrozumienia innych ludzi i siebie, ponieważ są częścią nas wszystkich.

Dziewięć podstawowych rodzajów motywacji

1. Emocje miłości.
2. Emocje seksualne.

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

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

Zasada #2

PRZYMIERZE UMYŚLÓW

Druga zasada *Twojego prawa do bogactwa* to przymierze umysłów. Jest ona uważana za rdzeń, bądź też oś, całej filozofii. Zasada ta polega na zgodnym połączeniu dwóch lub więcej umysłów pracujących w idealnej harmonii dla osiągnięcia konkretnego celu. Według doktora Hilla, nikt nigdy nie osiągnął wybitnego sukcesu, w żadnej dziedzinie, bez zastosowania tej zasady. Dzieje się tak dlatego, że żaden umysł nie jest kompletny sam w sobie. Każdy potrzebuje połączenia i kontaktu z innymi umysłami, aby wzrastać i rozszerzać swoją świadomość. Osiągnięcia, jakie mogą wyniknąć z takiego połączenia i kontaktu, przechodzą wszelkie pojęcie.

Założenie #1: Połączenie z potencjałem innych ludzi tworzy nowe możliwości

Pierwsze założenie polega na tym, że zasada przymierza umysłów jest środkiem, 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 wspólnym 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 jedną z najwspanialszych wymian na świecie. Przyjemnie jest prowadzić biznes, gdy wymiana pieniędzy przynosi ci zyski, ale wolalbym raczej wymienić się z kimś *pomysłami*. Podдай mi pomysł, którego wcześniej nie miałem, dzięki któremu uzyskam więcej niż przedtem, a wprowadzę go w życie.

Thomas A. Edison był najprawdopodobniej najwspanialszym wynalazcą na świecie. Przez cały czas miał do czynienia z nauką, choć nie wiedział nic *na jej temat*. Wydawałoby się, że nie można osiągnąć nic w danej dziedzinie, jeśli nie ma się w niej wykształcenia. Byłem zdumiony, gdy pierwszy raz rozmawiałem z Andrew Carnegie, który powiedział mi, że osobiście nic nie wie o wyrobie i sprzedaży stali. Byłem zaskoczony tym stwierdzeniem, ale powiedziałem, „Panie Carnegie, prawdopodobnie nie na tym polega pańska rola. Jaka *jest* pańska rola?” Odpowiedział mi, „Powiem ci na czym polega moja rola. Moim zadaniem jest utrzymanie idealnej harmonii pomiędzy członkami przymierza umysłów”. Zapytałem, „I to wszystko co musi pan robić?” Odpowiedział, „Czy kiedykolwiek próbowałeś skłonić dwie osoby, aby były zgodne jednocześnie w jakiejś sprawie, przez trzy minuty? Spróbuj to kiedyś zrobić, a zobaczysz jakiego rodzaju jest to praca, aby skłonić ludzi do współdziałania w duchu harmonii. Jest to jedno z największych ludzkich osiągnięć”. Następnie pan Carnegie opowiedział mi w szczegółach o swojej grupie tworzącej przymierze umysłów, opisując każdą osobę oddzielnie i podając rolę, jaką gra w zespole. Jeden był jego prawnikiem specjalizującym się w obrocie stalą, drugi głównym chemikiem, trzeci zarządcą huty, czwarty radcą prawnym, kolejny szefem działu finansowego itd. W sumie współpracowało ze sobą ponad dwudzieścia osób, których połączone wykształcenie, doświadczenie i wiedza złożyły się na wszystko, co było potrzebne do wyrobu i sprzedaży 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.

Założenie #2: Wspólny cel wytwarza energię

Drugie założenie udowadnia, że aktywne połączenie dwóch lub więcej umysłów w duchu idealnej harmonii, w celu osiągnięcia wspólnego celu, w rzeczywistości wypełnia każdy z nich odwagą większą niż 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 chcą założyć butów, nie chcą się ubrać, nawet nie chcą zjeść śniadania. Czego potrzebują? Oczywiście, potrzebują naładować akumulatory i na szczęście mają źródło mocy, aby to zrobić. Jest naprawdę nie do przecenienia, kiedy człowiek wstaje rano z takim nastawieniem i może przez chwilę porozmawiać z żoną. 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.

Założenie #3: Lojalność buduje zaufanie

Trzecie założenie mówi o tym, że odpowiednio prowadzone przymierze umysłów sprawia, że każdy należący do niego będzie działać z entuzjazmem, wykaże się osobistą inicjatywą, wy-

obrażnią i odwagą, o wiele większą niż w przypadku samodzielnej pracy poza zespołem.

Na wczesnym etapie mojej pracy miałem przymierze umysłów złożone z trzech osób. Należeli do niego: pan Carnegie, moja macocha i ja. Nasza trójka pielęgnowała tę filozofię w czasie, gdy pozostali robili sobie żarty i śmiali się ze mnie, że podjąłem się służyć najbogatszemu człowiekowi świata przez dwadzieścia lat, bez wynagrodzenia. W tym, co mówili, było sporo logiki, ponieważ wtedy niewiele z tego miałem, przynajmniej jeśli chodzi o pieniądze. Nadeszła jednakże chwila, kiedy ja się śmiałem, ale zajęło to wiele czasu. Zapewniam was, że wylałem dużo łez i krwi zanim dotarłem do punktu, w którym mogłem śmiać się z tych, którzy śmiali się wcześniej ze mnie. Relacje pomiędzy naszą trójką: moją macochą, panem Carnegie i mną skompensowały wszystkie żarty, jakie robili sobie ze mnie moi krewni, znajomi i wszyscy, którzy wiedzieli, w co się zaangażowałem.

Jeśli podejmujesz się czegoś ponad przeciętną, spotkasz się z oporem. Spotkasz ludzi, którzy podniosą ci ciśnienie i będą dokuczać. Większość z nich będzie ci bardzo bliska – być może to nawet twoi krewni. Potrzebujesz jakiegoś źródła, do którego możesz się zwrócić, gdy postanowisz wzbic się ponad przeciętną, aby naładować akumulatory i utrzymywać je w tym stanie. Dzięki temu nie poddasz się, kiedy będzie ciężko i nie zwrócisz uwagi, gdy ktoś cię skrytykuje.

Krytyka spływa po mnie jak woda po kaczce, bądź też bardziej odbija się jak kula od zadu nosorożca. Jestem całkowicie odporny na wszelkie jej formy, dobroduszną lub też nie. Nie ma to dla mnie żadnej różnicy. Jestem na to odporny i tyle. Stało się tak dzięki relacji z pewnymi osobami, które pozwoliły mi zbudować odporność w ramach przymierza umysłów. Gdyby nie relacja z moją macochą i panem Carnegie, nie stałbym dziś tutaj

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

Zawsze mogłem skontaktować się z panem Carnegie. Zawsze mogłem pójść do mojej macochy. Siadaliśmy i gawędziiliśmy chwilkę, 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, „Będziesz najbogatszym członkiem z rodziny Hillów. Wiem, ponieważ widzę to w przyszłości”. Cóż, jeśliby wziąć cały mój majątek, podejrzewam, że mam więcej niż wszyscy moi krewni razem wzięci 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 finansowego. Mówię o szerszym bogactwie, wyższego rzędu, które pozwala ci świadczyć usługi wielu ludziom.

Założenie #4: Działanie harmonizuje moc

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, tamtą i jeszcze inną 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, fizycznie, finansowo, w każdy sposób, jaki okaże się konieczny. Muszą 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 większą liczbą ludzi niż każdy żyjący 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, właściwie 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 byś jej to oddał. Takie nastawienie wymaga ogromnej bezinteresowności. Pan Carnegie przez cały czas podkreślał wagę relacji opartych na idealnej harmonii. Powiedział, że jeśli 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 zwykłą współpracą lub przyjacielską koordynacją wysiłków. *Przymierze umysłów daje każdemu dostęp do mocy duchowej pozostałych członków przymierza.* Chcę, abyście wyraźnie to zaznaczyli w waszych notatkach.

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

Założenie #5: Suma jest wyższa niż wartość poszczególnych części

Rzeczywistość potwierdza, że wszystkie indywidualne sukcesy wychodzące ponad przeciętne osiągnięcia, są uzyskiwane dzięki zasadzie przymierza umysłów, a nie indywidualnym wysiłkom. Wyobraź sobie, jak niewiele byłbyś w stanie uzyskać, 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 profesjonalści wiedzą, w jaki sposób zamienić każdą osobę, jaką obsłużą, w sprzedawcę. Robią to poprzez danie z siebie więcej i wyjście poza standardową usługę. Dzięki temu zamieniają wszystkich swoich klientów w sprzedawców. Większość sukcesów jest wynikiem osobistej mocy o odpowiednich proporcjach. To wystarczy, aby wznieść się ponad przeciętną. Nie jest to jednak możliwe bez zastosowania zasady przymierza umysłów.

Podczas pierwszej kadencji Franklina D. Roosevelta, miałem zaszczyt znaleźć się w Białym Domu i pracować dla niego jako zaufany doradca. To ja sporządziłem zręby 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 tę czarną niedzielę, kiedy mieliśmy spotkanie w Białym Domu. W poniedziałek rano zamknęły się banki. Pamiętacie ten owczy pęd? Ludzie ustawiali się w kolejkach przed bankami w całym kraju, aby wypłacić swoje lokaty. Byli śmiertelnie 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 wam powiedzieć, że były to straszne czasy.

Usiedliśmy więc i opracowaliśmy zręby planu (procedury), która stworzyła najwybitniejsze zastosowanie przymierza umysłów, jaki ten kraj kiedykolwiek widział. Wątpię, czy którekolwiek państwo na świecie miało coś podobnego. W ciągu kilku tygodni uwolniliśmy ludzi od lęku. Zaledwie w ciągu kilku dni, chodzący od drzwi do drzwi sprzedawcy, którym skończyły się fundusze i którzy nie mogli dostać pieniędzy, śmiali się z tego i wcale ich to nie przerażało. Moje własne fundusze zostały odcięte. Opowiem wam coś zabawnego. Kiedy zobaczyłem, co się szykuje, pobiegłem do banku i wypłaciłem banknot tysiąc dolarowy. Równie dobrze mogłem wypłacić dziesięć centów. Banknot ten nie był wart ani grosza. Nie bałem się, ponieważ wszyscy razem byliśmy w tej samej sytuacji.

Coś trzeba było z tym zrobić. Franklin D. Roosevelt był wspaniałym liderem. Miał ogromną wyobraźnię. Miał wielką odwagę. Oto co zrobił. Najpierw nakłoniliśmy 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 zbiorowy lęk. 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 wyjątkowa i trzeba było coś z tym zrobić.

Po drugie, wszystko, co wysłaliśmy 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, jaką widzia-

łem w tym kraju: katolicy i protestanci, żydzi i goje i cała reszta, połączyli się razem jako Amerykanie. Był to cudowny widok. Cudowny widok! To było niesamowite. Każdy stanął za prezydentem, każdy przyczynił się w jakiś sposób do odbudowania wiary w mieszkańcach tego kraju.

Nie wiem, czy większość ludzi miała w tym gorącym czasie jakieś wątpliwości. Nie spotkałem nikogo, kto by nie uważał, że pan Roosevelt jest jedynym człowiekiem, najlepszym człowiekiem, który może sobie poradzić z całym tym chaosem. Nie zrozumcie mnie źle. Politycznie mówię o wielkim człowieku, który wykonał wspaniałą robotę w czasie, gdy musiała zostać zrobiona. Wykonał ją dlatego, że miał przymierze umysłów, które było nie do pokonania.

Zajmijmy się teraz innymi rodzajami przymierzy umysłów, jakie możecie mieć. Przede wszystkim istnieją przymierza z powodów czysto społecznych lub osobistych, składające się z krewnych danej osoby, przyjaciół i doradców religijnych, gdzie nie chodzi o zyski materialne. Najważniejszym rodzajem przymierza umysłów jest związek pomiędzy mężem i żoną. Jest to bardzo istotne dla wszystkich, którzy są w związku małżeńskim. Powinniście natychmiast zacząć pracować nad zamianą tego związku na przymierze umysłów na podstawie dzisiejszego wykładu. Wnieście to do waszego życia radość, o której nigdy nie marzyliście. Przyniesie wam sukces, o którym nigdy nie marzyliście. Przyniesie zdrowie, o którym nigdy nie marzyliście. Jest to naprawdę wspaniałe, gdy pomiędzy mężem i żoną istnieje rzeczywiste przymierze umysłów. Nie da się tego z niczym porównać.

Istnieją także przymierza dla celów rozwoju biznesowego lub zawodowego, składające się z osób, które mają motyw materialny lub finansowy związany z jego celem. Myślę, że większość z was będzie tworzyć 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 filozofii. Jeśli chcesz poprawić swój status ekonomiczny i finansowy, powinieneś natychmiast zacząć budować przymierze umysłów poświęcone temu celowi. Jeśli możesz zacząć z jedną osobą, w porządku. Zaczynaj od jednej. Następnie rozejrzyjcie się wkoło i we dwójkę wybiercie kolejną. Kiedy będziecie wybierać następnego członka, pamiętaj, aby upewnić się, że istniejący członkowie przymierza zgadzają się na ten wybór. Jest to bardzo ważne. Kiedy wybieriecie czwartą osobę, wasza trójka omówi to w szczególności. Przeanalizuj wszystko dokładnie, zanim stanie się ona członkiem przymierza. Wyboru piątej osoby dokona 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 harmonią, 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 firm zaczyna rozumieć, że może pójść krok dalej i zamiast współpracy, czy koordynacji wysiłków pomiędzy zarządem a pracownikami, może wprowadzić zasadę przymie-

rza umysłów, dzieląc się problemami zarządczymi, zyskami – dzieląc się wszystkim. Tam, gdzie udało mi się skłonić firmy do wprowadzenia tej polityki, zaczęły one zarabiać więcej pieniędzy niż kiedykolwiek przedtem. Pracownicy otrzymali lepsze wynagrodzenia i wszyscy są zadowoleni.

Instrukcje dotyczące stworzenia i utrzymania przymierza umysłów

1. **Ustal konkretny cel.** Ustal konkretny cel, który ma zostać osiągnięty przez przymierze umysłów.
2. **Wybierz członków.** Znajdź osoby, których wykształcenie, doświadczenie i wpływy przyczynią się w najkorzystniejszy sposób do realizacji celu. Uczniowie często pytają mnie, jaka jest najlepsza liczba członków przymierza i w jaki sposób wyselekcjonować najważniejsze osoby? Najbardziej pomocna odpowiedź, jakiej mogę udzielić, to taka, że procedura wyboru jest dokładnie taka sama, jak w przypadku zakładania firmy i zatrudniania pracowników. Na jakiego rodzaju pracownika byś się zdecydował?

Niezawodność jest cechą numer jeden. Jeśli nie mogę na kimś polegać, absolutnie nie chcę widzieć tej osoby w biznesie, niezależnie od tego, jak bardzo jest inteligentna i wykształcona. W rzeczywistości, im bardziej jest wykształcona, tym bardziej może być niebezpieczna, jeśli nie można na niej polegać. Jeśli nie jest **lojalna**, powiedziałbym to samo. Jeśli ktoś jest nielojalny w stosunku do osób, którym powinien taką lojalność okazać, nie ma dla mnie żadnej wartości i nie chcę mieć z nim do czynienia.

Umiejętność wykonania zadania to krok numer trzy. Nie interesują mnie czyjeś umiejętności, dopóki nie do-

wiem się, czy na tej osobie można polegać i czy jest lojalna. Cecha numer cztery to **pozytywne nastawienie mentalne**. Jakie korzyści przynosi ci otulenie się wilgotnym kocem? Myślę, że gdybyś zapłacił takiej osobie, by trzymała się z daleka, zyskałbyś dużo więcej. A jaka jest cecha numer pięć? **Wyjście ponad normę** - tak jest. A co jest, waszym zdaniem, numerem sześć? **Wiara stosowana**.

Gdy znajdziesz ludzi, którzy mają w sobie te wszystkie sześć cech, naprawdę znalazłeś kogoś ważnego. Jesteś w doborowym towarzystwie. Jeśli masz małą budkę z orzeszkami lub dwie, możesz potrzebować tylko jednej osoby, ale jeśli masz sieć budek z orzeszkami, możesz potrzebować setki ludzi.

Sześć wymogów kwalifikujących do przymierza umysłów to: niezawodność, lojalność, umiejętności, pozytywne nastawienie mentalne, gotowość do wyjścia ponad normę oraz wiara stosowana. Takimi cechami powinni się legitymować twoi sprzymierzeńcy. Nie idź na kompromis. Jeśli znajdziesz człowieka, który spełnia pięć z powyższych wymagań, uważaj na niego, zanim jeszcze cokolwiek zaczniesz. Ponieważ są to wymogi konieczne do zaistnienia przymierza umysłów, sprawdź dokładnie, czy są spełnione. Nie możesz zbudować idealnej harmonii pracy z kimś, kto nie spełnia w stu procentach wszystkich sześciu warunków. Może być to zwykła relacja wynikająca ze wspólnej pracy, tak jak dzieje się w wielu przypadkach, ale nie wytworzy ona całego potencjału i wartości potrzebnych do powstania przymierza umysłów.

3. Ustal motywację i wynagrodzenie.

Co każdy członek przymierza miałby otrzymać w zamian za swoją współpracę? Pamiętaj, nikt nigdy nie robi nic za darmo. Nigdy. Mówi się, że kiedy obdarzamy kogoś miłością, nic z tego nie mamy. Wręcz przeciwnie, dostajemy z tego bar-

dzo wiele. Miłość to wielki przywilej i nawet, jeśli nie została ona odwzajemniona, w dalszym ciągu uzyskujesz korzyści płynące ze stanu umysłu znanego jako miłość. Dzięki niemu osiągnąłeś rozwój i wzrost. Nie ma czegoś takiego jak coś za nic. Nikt nie pracuje bez jakiegoś rodzaju wynagrodzenia.

Istnieje mnóstwo form wynagrodzenia. Nie oczekuj, że członkowie twojego przymierza z ochotą rzucą ci się na pomoc w zbiciu fortuny, jeśli nie będą mieli równego udziału w korzyściach, jakie to przymierze przynosi. Takie są zasady. Każda osoba musi skorzystać z tego na równi z tobą, niezależnie od tego, czy przybiera to postać pieniędzy, szczęścia, spokoju umysłu, statusu społecznego, czy jakkolwiek inną. Nigdy nie proś nikogo o zrobienie czegokolwiek (jeśli chcesz być pewien, że to zrobi), bez adekwatnej motywacji.

Jeśli poszedłbym do banku i chciał pożyczyć dziesięć tysięcy dolarów, jaka może być właściwa motywacja do tego, aby bank mi te pieniądze pożyczył? Dwa z tych powodów można zgrupować pod nazwą pożądane zyski finansowe. Bank byłby zachwycony, gdyby mógł mi pożyczyć tyle, ile jestem w stanie unieść, gdybym dał mu trzy rzeczy. Będą chcieli zabezpieczenia. Będą chcieli poręczenia. Będą chcieli zarobić na tym kredycie. Na tym właśnie polega ich biznes.

Istnieją inne transakcje, które nie są oparte na motywacji finansowej. Na przykład, kiedy mężczyzna prosi dziewczynę, która mu się podoba, o rękę, jaka jest jego motywacja? Czasami teatralnie, miłość, jak najbardziej. Założę się, że każda z osób tu obecnych będzie miała inne pojęcie lub definicję tego, co motywuje mężczyznę, który prosi o rękę dziewczynę, podobającą mu się. A jeśli ona przyjmie oświadczyzny, dlaczego to robi?

Kiedy mój ojciec przyprowadził do domu macochę, 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. Różnili się od siebie tak, jak biegun północny różni się od południowego. Zastanawiałem się całe życie, w jaki sposób mój ojciec tak dobrze się sprzedał. Oczywiście, wyczyściła 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, jak kiedyś wyglądał i jak mówił. Jego angielski daleko odbiegał od tego, jakim posługuje się brytyjska królowa. Mówił, „Widziałem jak nadeszedł”. „Podjąłem swój obowiązek,” i tego typu rzeczy. Zapytałem więc moją macochę, „W jaki sposób mój ojciec tak dobrze ci się sprzedał? Jaka była jego motywacja?” Odpowiedziała, „Powiem 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.

Żona Henry’ego Forda i Thomasa A. Edisona, to dwa niezwykle przykłady, których niezmiennie używam, aby pokazać, co może zrobić żona, aby mąż odniósł 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 wątpię, 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 ciężko. 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 doświadczycie takiego momentu w życiu. Wszyscy kiedyś przeżyją ciężkie chwile.

Często kobieta poślubi 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 możecie 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 słyszałeś o wielkiej przyjaźni, bądź też, czy kiedykolwiek *byłeś* z kimś w wielkiej przyjaźni, która nagle stała się chłodna i w końcu przestała istnieć? Na pewno, większość 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 kartkę. Pewnego razu wyjechała na wakacje i zapomniała o tym. Przypomniała sobie po południu, w dniu moich urodzin i wysłała telegram składają

jąc 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 grupą swoich sprzymierzeńców, musicie się regularnie spotykać a ty sprawić, 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.



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl



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.

Autor odkrył, że osoby, które osiągnęły w życiu wyłącznie 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 swojej codzienności. Co więcej, każdy człowiek ma prawo do dobrobytu w dowolnej sferze życia. Udowadniają to kultowe wykłady Autora, które po raz pierwszy zostały zebrane i opublikowane.

Dzięki materiałom pochodzącym z nagrań wykładów, Autor stanie przed Tobą osobiście i zaprezentuje swoją wyjątkową filozofię, jak nigdy przedtem, w niezwykły, skuteczny i przejmujący sposób. Poznasz siedemnaście zasad sukcesu Napoleona Hilla stanowiących zwieńczenie dziesięcioleci jego pracy i badań. Jeśli dokładnie wszystkie wdrożysz, doprowadzą Cię one do bogactw, których tak bardzo pragniesz. Ta książka może naprawdę pomóc Ci osiągnąć każdy cel i marzenie.

Wykorzystaj swoje prawo do bogactwa!

Patroni:



Cena: 39,30 zł

