

NAPOLEON HILL

Prawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

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

OGÓLNE WPROWADZENIE DO KURSU
„PRAWA SUKCESU” NAPOLEONA HILLA
ORAZ

Tom I SUPERUMYSE

© COPYRIGHT BY WYDAWNICTWO ZŁOTE MYŚLI & PIOTR OBMIŃSKI ROK 2009

TYTUŁ: PRAWA CUKCESU. TOM I: SUPERUMYSŁ

AUTOR: NAPOLEON HILL

TŁUMACZENIE: MAŁGORZATA ZALESKA

TYTUŁ ORYGINAŁU: THE LAW OF SUCCESS

WYDANIE I

DATA: 31.07.2009

ISBN: 978-83-7582-852-8

PROJEKT OKŁADKI: KRZYSZTOF ZIĘBA

KOREKTA: MAGDA WASILEWSKA, SYLWIA FORTUNA

SKŁAD: KAROLINA PAWLAS

WYDAWNICTWO ZŁOTE MYŚLI SP. Z O .O .

UL. DASZYŃSKIEGO 5

44-100 GLIWICE

WWW: WWW.ZLOTEMYSLI.PL

E-MAIL: KONTAKT@ZLOTEMYSLI.PL

AUTOR ORAZ WYDAWNICTWO „ZŁOTE 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 „ZŁOTE 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 KSEROGRAFICZNĄ, FOTOGRAFICZNĄ, A TAKŻE KOPIOWANIE KSIĄŻKI NA NOŚNIKU FILMOWYM, MAGNETYCZNYM LUB INNYM POWODUJE NARUSZENIE PRAW AUTORSKICH NINIEJSZEJ PUBLIKACJI.

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE.

ALL RIGHTS RESERVED.

ZADEDYKOWANY PANOM:

ANDREW CARNEGIE, KTÓRY ZASUGEROWAŁ
NAPISANIE TEGO KURSU.

HENRY'EMU FORDOWI, KTÓREGO
ZADZIWIAJĄCE OSIĄGNIĘCIA STANOWIĄ
PODSTAWĘ PRAKTYCZNIĘ WSZYSTKICH
SZESNASTU CZĘŚCI TEGO KURSU.

EDWINOWI C. BARNESOWI, PARTNEROWI
BIZNESOWEMU THOMASA ALVY EDISONA,
KTÓREGO BLISKA OSOBISTA PRZYJAŹŃ
TRWAJĄCA PONAD PIĘTNAŚCIE LAT POZWOLIŁA
AUTOROWI „KONTYNUOWAĆ” WOBEC CAŁEGO
MNÓSTWA RÓŻNYCH PRZECIWNOŚCI ORAZ
WIELU CHWILOWYCH NIEPOWODZEŃ
NAPOTKANYCH PODCZAS PRZYGOTOWYWANIA
NINIEJSZEGO KURSU.

KTO POWIEDZIAŁ, ŻE TEGO NIE MOŻNA ZROBIĆ?
I JAKIŻ TO WIELKIE ZWYCIĘSTWA MA ON NA
SWYM KONCIE, KTÓRE GWARANTUJĄ, ŻE
TRAFNIE OCENIA INNYCH?

NAPOLEON HILL

SPIS TREŚCI

OSOBISTE OŚWIADCZENIE AUTORA.....	11
PODZIĘKOWANIA AUTORA ZA POMOC UDZIELONĄ MU W PISANIU TEGO KURSU	18
ZAWARTOŚĆ TEJ WSTĘPNEJ CZĘŚCI.....	24

CZĘŚĆ PIERWSZA: SUPERUMYSŁ

SUPERUMYSŁ.....	33
POTĘGA.....	50
MOLEKUŁY, ATOMY I ELEKTRONY.....	53
WIBRUJĄCY FLUID	59
PSYCHOLOGIA SPOTKAŃ ODRODZENIOWYCH	76
ZNACZENIE WYKSZTAŁCENIA.....	88
KTO MOŻE NAJWIĘCEJ ZYSKAĆ DZIĘKI FILOZOFII PRAW SUKCESU?	99
PODSUMOWANIE PIERWSZEJ CZĘŚCI KURSU PRAW SUKCESU	105
SZEŚCIU TWOICH NAJWIĘKSZYCH WROGÓW	121



OSOBISTE OŚWIADCZENIE AUTORA



akieś trzydzieści lat temu młody duchowny o nazwisku Gunsaulus ogłosił w gazetach Chicago, że następnego niedzieli wygłosi kazanie pod tytułem:

☞ Co bym zrobił, gdybym miał milion dolarów?

Ogłoszenie to wpadło w oko Philipa D. Armoura, bogatego właściciela pakowni owoców, który zdecydował się wysłuchać kazania.

w swym kazaniu doktor Gunsaulus przedstawił ogromną uczelnię techniczną, w której chłopców i dziewczęta nauczono by, jak odnieść w życiu sukces, rozwijając w tym celu umiejętność MYŚLENIA praktycznego, a nie teoretycznego; gdzie nauczono by ich „uczyć się, robiąc to”. „Gdybym miał milion

dolarów”, powiedział ów młody pastor, „założyłbym taką właśnie szkołę”.

Po skończonym kazaniu pan Armour podszedł przez kościół do ambony, przedstawił się i rzekł: „Młody człowieku, sądzę, że umiałbyś zrobić wszystko to, co powiedziałeś, że umiesz, a jeśli zechcesz podejść jutro rano do mojego biura, dam ci ten milion dolarów, którego potrzebujesz”.

Zawsze jest mnóstwo kapitału dla takich, którzy potrafią stworzyć praktyczne plany wykorzystania go.

Taki był początek Instytutu Technologii Armoura – jednej z najbardziej praktycznych szkół w kraju. Szkoła narodziła się w „wyobraźni” młodego człowieka, o którym nigdy by nie usłyszano poza społecznością jego parafian, gdyby nie ta jego „wyobraźnia”, plus kapitał Philipa D. Armoura.

Każda wielka linia kolejowa, każda wybitna instytucja finansowa, każde gigantyczne przedsiębiorstwo przemysłowe, biznes i każdy wielki wynalazek – narodziły się w wyobraźni jakiegoś pojedynczego człowieka.

F.w . Woolworth stworzył plan Pięcio- i Dziesięciocentowych Sklepów w swojej „wyobraźni”, zanim stały się rzeczywistością, i zrobiły z niego multimilionera. Thomas A. Edison stworzył maszynę

mówiącą i maszynę ruchomych obrazków, żarówkę elektryczną oraz ogromną ilość innych użytecznych wynalazków w swojej „wyobraźni”, zanim stały się one rzeczywistością.

Podczas wielkiego pożaru Chicago tłumy kupców, których sklepy poszły z dymem, stały wokół tłących się zgłiszcz swoich niedawnych miejsc pracy, opłakując straty. Wielu zdecydowało się przenieść do innych miast i rozpocząć od nowa. W tej grupie był Marshall Field, który w swej „wyobraźni” dostrzegł największy sklep na świecie, stojący dokładnie w tym samym miejscu, gdzie stał jego poprzedni sklep, obecnie tylko kupa dymiącego drewna. I ten sklep stał się rzeczywistością.

Szczęśliwy jest ten młody człowiek, który wcześniej w życiu nauczył się posługiwać wyobraźnią, a dwukrotnie szczęśliwszy w tym wieku zwiększonych możliwości.

Wyobraźnia jest zdolnością umysłu, którą można bogacić, rozwijać, powiększać i poszerzać. Gdyby to nie było prawdą, niniejszy kurs na temat Szesnastu Praw Sukcesu nigdy by nie powstał, ponieważ najpierw został poczęty w „wyobraźni” autora,

z ziarenka zaledwie pomysłu, które zasiał swoją przypadkową uwagą nieżyjący już Andrew Carnegie¹.

Obojętne, gdzie jesteś, obojętne, kim jesteś, obojętne, jaki masz zawód, możesz stać się użyteczniejszy, a w ten sposób bardziej wydajny, rozwijając i używając swoją „wyobraźnię”.

Sukces na tym świecie jest zawsze sprawą indywidualnego wysiłku, ale oszukiwałbyś się, wierząc, iż zdołasz odnieść sukces bez współpracy innych ludzi. Sukces to sprawa indywidualnego wysiłku tylko w takim stopniu, że każdy sam musi zdecydować we własnym umyśle, co jest potrzebne. To wymaga użycia „wyobraźni”. Od tego momentu osiągnięcie sukcesu to sprawa inteligentnego i taktownego skłonięcia innych do współpracy.

Zanim zdołasz sobie zapewnić współpracę innych... Nie – zanim w ogóle będziesz miał prawo prosić innych o współpracę lub jej oczekiwać, musisz najpierw wykazać własną chęć do współpracy z nimi. Z tego powodu ósmej części tego kursu – Nawyk

¹ Swoje dzieło Napoleon Hill nazywa „kursem”, gdyż w istocie od początku był to cykl wykładów o charakterze kursu, który autor wygłaszał na amerykańskich uczelniach w latach 1952-1962. Niniejsza publikacja stanowi wprowadzenie do *Praw Sukcesu*, których łącznie jest 16 i które układają się w jedną całość. Pozostałe części kursu dostępne są na stronie: <http://www.poznajsekret.pl>.

robienia więcej niż to, za co płacą – powinieneś poświęcić wnikliwą i szczególną uwagę.

Prawo, na którym ta część się opiera, samo jedno zapewnia praktycznie sukces wszystkim, którzy praktykują je we wszystkim, co robią.

Na ostatnich stronach tego Wprowadzenia znajdziesz Kartę Analizy Osobistej, w której przeanalizowanych zostało dziesięciu znanych ludzi, żebyś mógł ich studiować i porównywać. Pilnie przestrzegaj tej karty i zapamiętaj w niej „punkty zagrożenia”, oznaczające porażkę dla tych, którzy owych sygnałów nie zauważą. Spośród dziesięciu przeanalizowanych ludzi ośmiu jest znanych jako ludzie sukcesu, natomiast dwóch można uznać za przegranych. Przystudiuj starannie powód, dlaczego tym dwóm się nie udało.

Potem zbadaj siebie. W dwóch kolumnach, które zostawiono puste specjalnie w tym celu, wystaw sobie ocenę z każdego z *Szesnastu Praw Sukcesu* na początku tego kursu; na końcu kursu oceń się jeszcze raz i zauważ postępy jakie poczyniłeś.

Celem kursu *Praw Sukcesu* jest umożliwić Ci odkrycie, jak możesz stać się bardziej uzdolniony w swojej wybranej dziedzinie pracy. W tym celu zostaniesz przeanalizowany, a wszystkie Twoje cechy

sklasyfikowane, żebyś mógł je zorganizować i zrobić z nich najlepszy możliwy użytek.

Być może nie lubisz swojej obecnej pracy.

Są dwa sposoby wydostania się z tej pracy. Jeden to nie interesować się prawie wcale tym, co robisz, wykonując zaledwie tyle, żeby „dawać radę”. Bardzo szybko znajdziesz drogę wyjścia z tej pracy, ponieważ zapotrzebowanie na Twoje usługi zniknie.

Drugim i lepszym sposobem jest stać się tak użytecznym i wydajnym w tym, co teraz robisz, że przyciągniesz przychylną uwagę tych, którzy są władni awansować Cię na bardziej odpowiedzialne stanowisko, które Ci się bardziej podoba.

Masz przywilej wybrać sobie, w którą stronę pójdziesz.

Przypominam Ci o tym, jak ważna będzie dziewiąta część tego kursu, która pomoże Ci skorzystać z tej „lepszej metody” wypromowania siebie.

Tysiące ludzi deptało po wielkiej kopalni miedzi Calumet, nie odkrywając jej. Tylko jeden pojedynczy człowiek użył swojej „wyobraźni”, wkopał się kilka stóp w ziemię, zbadał sprawę i odkrył najbogatsze złożo miedzi na świecie.

Ty i każdy inny człowiek przechodzicie w którymś momencie ponad Waszą „Kopalnię Calumet”. Odkrycie jej to sprawa zbadania i użycia „wyobraźni”. Niniejszy kurs *Szesnastu Praw Sukcesu* może pokazać drogę do Twojej „Calumet” i może zdziwisz się, odkrywając, że stałeś dokładnie nad tym przebogatym złożem – w pracy, którą się obecnie zajmujesz. W swoim wykładzie o „Hektarach diamentów” Russell Conwell mówi nam, że nie musimy szukać okazji gdzieś daleko; że możemy ją znaleźć dokładnie tam, gdzie jesteśmy! Naprawdę, warto to zapamiętać.

Napoleon Hill



PODZIĘKOWANIA AUTORA ZA POMOC UDZIELONĄ MU W PISANIU TEGO KURSU

Ten kurs jest rezultatem uważnej analizy życiowego dorobku ponad stu mężczyzn i kobiet, którzy osiągnęli niezwykle sukces w swoich dziedzinach działalności.



utor tego kursu poświęcił ponad piętnaście lat na zbieranie, klasyfikowanie, testowanie i organizowanie szesnastu praw, na których ten kurs się opiera. W swej pracy otrzymał cenną pomoc – przez studiowanie życiowego dorobku następujących osób lub bezpośrednio od nich samych:

Henry Ford

Edward Bok

Thomas A. Edison

Cyrus H. K. Curtis

Harvey S. Firestone

George W. Perkins

John D. Rockefeller

Henry L. Doherty

Charles M. Schwab

George S. Parker

Woodrow Wilson

Dr. C. O. Henry

Darwin P. Kingsley

General Rufus A. Ayers

Wm. Wrigley, Jr.

Sędzia Elbert H. Gary

A. D. Lasker

William Howard Taft

E. A. Filene

Dr. Elmer Gates

James J. Hill

John W. Davis

*ktpt George M. Alexander (którego asystentem autor był
poprzednio)*

Samuel Insul

F. W. Woolworth

Sędzia Daniel T. Wright (jeden z instruktorów prawa autora)

Hugh Chalmers

Dr. E. W. Strickler

Elbert Hubbard

Edwin C. Barnes

Luther Burbank

Robert L. Taylor (Fiddling Bob)

o . H. Harriman

John Burroughs

George Eastman

E. H. Harriman

E. M. Statler

Charles P. Steinmetz

Andrew Carnegie

Frank Vanderlip

John Wanamaker

Theodore Roosevelt

Marshall Field

Wm H. French

*Dr Alexander Graham Bell (któremu autor zawdzięcza
większość Części Pierwszej)*

Z wymienionych osób zapewne Henry'ego Forda
i Andrew Carnegie należy uznać za tych, którzy

przyczynili się najbardziej do zbudowania tego kursu, dlatego że to właśnie Andrew Carnegie pierwszy zasugerował napisanie takiego dzieła, zaś dorobek życiowy Henry'ego Forda dostarczył dużo materiału, z którego ten kurs powstał.

Niektóre z wymienionych osób już nie żyją, ale tym, którzy są jeszcze z nami, autor pragnie wyrazić serdeczne podziękowanie za ich wkład, bez którego ten kurs nigdy nie mógłby powstać².

Autor obserwował większość tych ludzi z bliska, osobiście. Z wieloma z nich miał przywilej być w bliskiej osobistej przyjaźni, która umożliwiła mu zebranie z ich życiowej filozofii faktów, które nie byłyby dostępne w innych warunkach.

Autor jest wdzięczny za przywilej zjednania sobie usług najpotężniejszych ludzi na ziemi przy tworzeniu kursu *Prawa Sukcesu*. Już sam ten przywilej był wystarczającą nagrodą za wykonaną pracę, nawet gdyby nigdy nie przyniosła mu ona nic więcej.

Osoby te są oparciem, fundamentem i szkieletem amerykańskiego biznesu, finansów, przemysłu i polityki.

² Dziś już nikt z wymienionych osób nie żyje. Dla zachowania zbliżonej postaci niniejszego tłumaczenia, postanowiono zachować takie fragmenty.

Kurs *Praw Sukcesu* uosabia filozofię i zasady postępowania, które uczyniły każdą z tych osób wielką potęgą w jej wybranej sferze działania. Intencją autora było przedstawienie tego kursu w najczystszych i możliwie najprostszych słowach, aby mogli go opanować młodzi ludzie w wieku szkoły średniej.

Z wyjątkiem prawa psychologii, opisanego w Części Pierwszej jako „Superumysł”, autor nie przypisuje sobie zasługi stworzenia czegoś rzeczywiście nowego. To, czego dokonał, to zorganizowanie starych praw i znanych praw w formę PRAKTYCZNA I UŻYWALNA, żeby mogły być prawidłowo interpretowane i stosowane przez normalnych pracujących ludzi, którzy potrzebują prostej filozofii.

Oceniając zalety *Praw Sukcesu*, sędzia Elbert H. Gary powiedział:

☞ Dwie wyjątkowe cechy związane z tą filozofią imponują mi najbardziej. Jedna to prostota z jaką ją zaprezentowano; druga to fakt, że jej słuszność jest tak oczywista dla wszystkich, iż będzie natychmiast zaakceptowana.

Studiujących ten kurs ostrzega się, by nie wydawali osądów zanim przeczytają wszystkie szesnaście części.

Szczególnie odnosi się to do niniejszego Wstępu, w którym konieczne było umieszczenie krótkich odnośników do tematów mniej lub bardziej technicznej i naukowej natury. Przyczyna tego stanie się oczywista po przeczytaniu całych szesnastu części.

Ktoś, kto podejmie ten kurs z otwartym umysłem i zadba o to, by jego umysł pozostał „otwarty” aż do przeczytania ostatniej części, zostanie sownie wynagrodzony, zdobywając szerszy i dokładniejszy obraz życia jako całości.



ZAWARTOŚĆ TEJ WSTĘPNEJ CZĘŚCI

1. Władza – co to jest oraz jak ją tworzyć i stosować.
2. Współpraca – psychologia wysiłków kooperacyjnych i jak ich konstruktywnie używać.
3. Superumysł – jak powstaje z harmonii celu i wysiłku, między dwoma lub więcej osobami.
4. Henry Ford, Thomas A. Edison i Harvey S. Firestone – sekret ich potęgi i bogactwa.
5. „Wielka Szóstka” – jak sprawili, że prawo superumysłu przyniosło im dochód ponad 25 milionów dolarów rocznie.
6. Wyobraźnia – jak ją pobudzić do stworzenia praktycznych planów i nowych idei.
7. Telepatia – jak myśl przechodzi z jednego umysłu do drugiego poprzez eter. Każdy mózg jest dla myśli zarówno stacją nadawczą, jak i odbiorczą.
8. Jak sprzedawcy i mówcy „wyczuwają” lub „dostrajają się” do myśli swoich słuchaczy.

9. Wibracja – opisana przez doktora Alexandra Grahama Bella, wynalazcę telefonu.
10. Powietrze i eter oraz jak przenoszą one wibracje.
11. Jak i dlaczego pomysły „wpadają” do umysłu z nieznanymi źródłami.
12. Historia Filozofii *Praw Sukcesu*, obejmująca okres ponad dwudziestu pięciu lat naukowych badań i eksperymentów.
13. Sędzia Elbert H. Gary czyta, a próbuje i zaczyna stosować kurs *Praw Sukcesu*.
14. Andrew Carnegie odpowiedzialny za rozpoczęcie kursu *Praw Sukcesu*.
15. Szkolenie w *Prawach Sukcesu* pomaga grupie sprzedawców zarobić milion dolarów.
16. Wyjaśnienie tak zwanego „spirytualizmu”.
17. Zorganizowany wysiłek źródłem wszelkiej siły.
18. Jak analizować samego siebie.
19. Jak zarobiono fortunę na starej, spracowanej i nic nie wartym (?) farmie.
20. W Twoim obecnym zawodzie kryje się złota żyła, jeśli pójdziesz za wskazówkami i poszukasz jej.

21. Istnieje masa gotowego kapitału na rozwinięcie każdego praktycznego pomysłu czy planu, który możesz stworzyć.
22. Niektóre powody, dla których ludzie ponoszą porażkę.
23. Dlaczego Henry Ford jest najpotężniejszym człowiekiem na ziemi oraz jak inni mogą wykorzystać zasady, które dały mu tę potęgę.
24. Dlaczego niektórzy ludzie nastawiają innych wrogo do siebie, nie wiedząc o tym.
25. Stosunek seksualny jako stymulator umysłu i źródło zdrowia.
26. Co się dzieje w czasie religijnego obrzędu zwanego „odrodzeniem”.
27. Czego się dowiedzieliśmy z „Biblii Natury”.
28. Chemia umysłu – jak może Cię stworzyć lub zniszczyć.
29. Co to jest „moment psychologiczny” w sztuce sprzedaży.
30. Umysł traci żywotność – jak go „naładować”.
31. Wartość i sens harmonii w każdym zbiorowym wysiłku.

32. Z czego składa się bogactwo Henry'ego Forda?
Odpowiedź.
33. Żyjemy w epoce fuzji i wysoce zorganizowanych zbiorowych wysiłków.
34. Woodrow Wilson w swym planie Ligi Narodów miał na myśli prawo superumysłu.
35. Sukces jest sprawą taktownych negocjacji z innymi ludźmi.
36. Każda ludzka istota ma co najmniej dwie różne osobowości – jedną niszczącą i jedną twórczą.
37. Edukacja jest na ogół źle pojmowana jako wyuczanie lub zapamiętywanie reguł. Naprawdę oznacza rozwój ludzkiego umysłu od wewnątrz, poprzez poszerzanie horyzontów i używanie go.
38. Dwie metody zdobywania wiedzy – poprzez doświadczenia osobiste, oraz przyswajając wiedzę zdobytą przez doświadczenia innych.
39. Osobista analiza Henry'ego Forda, Benjamina Franklina, George'a Washingtona, Abrahama Lincolna, Theodore'a Roosevelta, Howarda Tafta, Woodrowa Wilsona, Napoleona Bonapartego, Calvina Coolidge'a i Jesse Jamesa.
40. Autora „Wizyta-w -galerii”

☞ Czas jest wybitnym fachowcem, który leczy rany chwilowych porażek, wyrównuje nierówności i naprawia błędy tego świata.


☞ Dla czasu nie ma nic „Niemożliwego”!



CZĘŚĆ PIERWSZA

SUPERUMYSŁ

SUPERUMYSŁ

 Potrafisz to zrobić, jeśli wierzysz, że potrafisz!



ukces to w dużej mierze sprawa dostosowania samego siebie do ciągle zmieniającego się środowiska w którym żyjemy, w duchu harmonii i równowagi. Harmonia opiera się na rozumieniu sił tworzących nasze środowisko; dlatego ta książka jest w rzeczywistości kursem-projektem, który można realizować aż do szczęśliwego końca, ponieważ pomaga uczącemu się interpretować, rozumieć i optymalnie wykorzystywać siły życiowe z naszego otoczenia.

Zanim zaczniesz czytać kolejne części tworzące ten kurs *Praw Sukcesu*, powinieneś wiedzieć coś o jego historii. Powinieneś dokładnie wiedzieć, co ten kurs obiecuje tym, którzy będą się go uczyć, dopóki nie

przyswoją sobie praw i zasad, na których jest oparty. Powinieneś znać zarówno jego ograniczenia, jak i możliwości, które daje jako pomoc w Twojej walce o miejsce na ziemi.

Z rozrywkowego punktu widzenia kurs *Praw Sukcesu* nie byłby żadną konkurencją dla większości miesięczników typu „Co za historia!”, jakich pełno się dziś sprzedaje³.

Kurs ten został stworzony dla poważnie myślących osób, które poświęcą co najmniej część swojego czasu sprawie odniesienia sukcesu w życiu. Autor kursu *Praw Sukcesu* nie miał zamiaru rywalizować z ludźmi piszącymi w celu czysto rozrywkowym.

Cel autora podczas przygotowywania tego kursu był dwojaki, a mianowicie: po pierwsze – pomóc sumiennym uczniom odnaleźć własne słabości; po drugie zaś – pomóc im stworzyć KONKRETNY PLAN przełamania ich.

Ludzie, którzy odnieśli największe sukcesy, musieli naprawić pewne słabe punkty własnej osobowości, zanim zaczęli te sukcesy odnosić. Największymi z tych wad, stojących między człowiekiem a sukcesem są: nietolerancja, zachłanność, chciwość, zazdrość, podejrzliwość, chęć zemsty, egotyzm, zarozumiałość, chęć

³ „Dziś” tj. podczas pisania kursu w latach 1920-1927.

zbierania tam, gdzie się nie posiało oraz nawyk wydawana więcej niż się zarabia.

Wszystkie te powszechne plagi ludzkości oraz wiele innych tu niewymienionych, są tak opracowane w kursie *Praw Sukcesu*, że każda w miarę inteligentna osoba będzie w stanie opanować je przy niewielkim tylko wysiłku i niewygodzie.

Powinieneś wiedzieć na samym starcie, że kurs *Praw Sukcesu* dawno już wyszedł z fazy eksperymentalnej, że ma już na swoim koncie osiągnięcia warte poważnej uwagi i analizy. Powinieneś też wiedzieć, że kurs ten został zbadany i zaaprobowany przez kilka najpraktyczniejszych umysłów naszego pokolenia.

Kurs *Praw Sukcesu* był początkowo używany jako wykład, który jego autor wygłaszał niemal w każdym mieście i wielu mniejszych miejscowościach Stanów Zjednoczonych, przez okres ponad siedmiu lat⁴. Może byłeś jedną z wielu setek tysięcy osób, które wysłuchały tego wykładu.

Podczas owych wykładów autor miał asystentów rozmieszczonych wśród publiczności w celu interpretowania reakcji słuchaczy, dzięki czemu dokładnie poznał wpływ, jaki jego wykłady wywierały na ludzi.

⁴ *Prawa Sukcesu* opublikowano w 1928; można przypuszczać, iż wykłady odbywały się w latach 1920-1927, a następnie wydał je w formie książki.

W wyniku tych obserwacji i analiz do kursu wprowadzano wiele zmian.

Pierwsze wielkie zwycięstwo kurs *Praw Sukcesu* odniósł, kiedy autor wykorzystał go jako podstawę szkolenia, które zastosowano dla armii 3000 sprzedawców. Większość tych ludzi nie miała żadnego wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży. Dzięki temu szkoleniu byli w stanie zarobić ponad milion dolarów (\$ 1 mln) dla siebie i zapłacić \$ 30 000 autorowi za jego usługi, trwające około sześciu miesięcy⁵.

Jednostki i niewielkie grupy sprzedawców, które odniosły sukces z pomocą tego kursu, są zbyt liczne, by je wspomnieć w tym Wstępie, ale ich liczba jest naprawdę wielka, zaś korzyści zaczerpnięte przez nich z kursu były wyraźne.

Filozofię *Praw Sukcesu* zaprezentowano nieżyjącemu już Donowi R. Mellettowi, poprzedniemu wydawcy gazety „Canton (Ohio) Daily News”, który wszedł w spółkę z autorem kursu i przygotowywał się do rezygnacji z wydawania gazety, by zająć się biznesowym zarządzaniem sprawami autora. Niestety został on zamordowany 16 lipca 1926 roku.

⁵ Warto przypomnieć, że tamte dolary z początku wieku były warte wielokrotnie więcej od obecnych.

Przed swą śmiercią Don R. Mellett uzgodnił z sędzią Elbertem H. Garym, który wówczas był Prezesem Rady Nadzorczej korporacji United States Steel, że kurs *Praw Sukcesu* będzie przedstawiony każdemu pracownikowi tej korporacji, co będzie kosztowało w sumie około \$ 150 000. Plan został wstrzymany z powodu śmierci sędziego Gary'ego, ale dowodzi on, iż autor kursu *Praw Sukcesu* stworzył plan kształcenia o trwałej wartości. Sędzia Gary miał szczególne przygotowanie do oceny wartości takiego kursu, a fakt, że przeanalizował filozofię *Praw Sukcesu* i zamierzał zainwestować w to ogromną sumę \$ 150 000, jest dowodem słuszności wszystkiego, co na temat kursu się mówi.

w tej pierwszej części zauważysz kilka terminów technicznych, które może nie będą dla Ciebie jasne. Niech Cię to nie martwi. Nie próbuj zrozumieć tych terminów przy pierwszym czytaniu. Staną się jasne, kiedy przeczytasz resztę kursu. Ta część ma być tylko tłem dla pozostałych piętnastu i tak należy ją czytać. Nikt Cię nie będzie z niej egzaminował, jednak powinienes przeczytać ją wiele razy, jako że za każdym czytaniem zdobędziesz tu myśl czy pomysł, którego nie zdobyłeś przy wcześniejszych czytaniach.

w tej części znajdziesz opis nowo odkrytego prawa psychologii, stanowiącego kamień węgielny wszelkich nadzwyczajnych osiągnięć osobistych. To prawo zostało przez autora nazwane „Superumysłem”, co oznacza umysł, który rozwinął się dzięki harmonijnej współpracy dwojga lub więcej ludzi, którzy sprzymierzają się w celu zrealizowania jakiegokolwiek zadania.

Jeśli zajmujesz się sprzedażą, powinieneś eksperymentować z koncepcją „Superumysłu” w swej codziennej pracy. Zostało stwierdzone, że grupa sześciu lub siedmiu sprzedawców potrafi wykorzystać to prawo tak skutecznie, że ich sprzedaż wzrasta do całkiem niewiarygodnych proporcji.


Ubezpieczenia na życie uważa się powszechnie za rzecz absolutnie najtrudniejszą do sprzedawania ze wszystkiego, co się w ogóle sprzedaje. Nie powinno tak być z czymś ogólnie uznawanym za niezbędne, a jednak jest. Mimo to, grupa pracowników firmy Prudential Life Insurance Company sprzedających głównie niewielkie polisy, sprzymierzyła się, by wśród przyjaciół eksperymentować z prawem „Superumysłu”. Skutek był taki, że każdy członek tej grupy w ciągu pierwszych trzech miesięcy sprzedał więcej polis, niż przez cały poprzedni rok.

To, co z pomocą owej zasady potrafi osiągnąć każda dosłownie niewielka grupa inteligentnych sprzedawców, którzy nauczyli się wykorzystywać „Superumysł”, wprawi w osłupienie nawet ludzi najbardziej optymistycznych i obdarzonych najbujniejszą wyobraźnią.

To samo można powiedzieć o innych grupach handlowców sprzedających towary bardziej namacalne od ubezpieczeń na życie. Miej to w pamięci, czytając *Wstęp do kursu Praw Sukcesu*, a całkiem prawdopodobne, iż sam ten Wstęp może dać Ci wystarczająco wiele, by zmienić dalszy bieg Twego życia.

To osobowości zaangażowane w dany biznes przesądzają o sukcesie tego biznesu. Zmień te osobowości tak, by stały się miłsze i atrakcyjniejsze dla klientów, a biznes będzie kwitł. W każdym z wielkich miast Ameryki można w wielu sklepach kupić towary tego samego rodzaju i jakości, a jednak zawsze znajdziesz tam jeden wyjątkowy sklep, mający większe obroty od wszystkich pozostałych. Powodem zaś tego jest fakt, że sklep ten opiera się na jakiejś osobie czy osobach, które zadbały o osobowość pracowników mających kontakt z klientami. Ludzie kupują osobowość całkiem tak samo jak kupują produkty i niewykluczone, że bardziej na nich

wpływają osobowości, z którymi wchodzi w kontakt, niż towary.

 *Nikt nie ma szansy osiągnięcia trwałego sukcesu, zanim nie spojrzy w lustro, by znaleźć prawdziwą przyczynę wszystkich swych błędów.*

Napoleon Hill

Ubezpieczenia na życie spadły już do takiego poziomu z powodu konkurencji, że ceny polis nie zmieniają się w większym zakresie, niezależnie od jakiej firmy je kupujesz, a mimo to spośród setek działających w USA firm ubezpieczeniowych, mniej niż tuzin wykonuje lwią część wszystkich tych transakcji.

Dlaczego? Osobowości! Dziewięćdziesiąt dziewięć procent ludzi kupujących polisy na życie nie ma pojęcia, co jest w tych polisach i – co jeszcze bardziej zadziwiające – zdaje się nie przywiązywać do tego wagi! To, co nabywają, to w istocie miła osobowość sprzedającego agenta, który docenia wagę rozwijania tej swojej osobowości.


Twoim celem w życiu, a przynajmniej najważniejszą jego częścią, jest osiągnięcie sukcesu. Sukces, zgodnie z definicją zawartą w kursie *Szesnastu Praw Sukcesu* jest

to: „Osiągnięcie Twojego *głównego celu* bez pogwałcenia praw innych ludzi”. Niezależnie od tego, co jest Twoim głównym celem, osiągniesz go ze znacznie mniejszą trudnością, jeśli nauczysz się kultywować miłą osobowość oraz jeśli nauczysz się subtelnej sztuki sprzymierzania się z innymi dla realizacji celów, bez tarć czy zazdrości.

Jednym z największych problemów w naszym życiu, jeśli nie bezwzględnie największym, jest nauczenie się sztuki harmonijnej negocjacji z innymi. Ten kurs został stworzony po to, by uczyć ludzi negocjowania swojej drogi przez życie w harmonii i równowadze ducha, z daleka od niszczących skutków niezgody i tarć, które co roku doprowadzają miliony ludzi do nędzy, niedostatku i porażki.

Po zapoznaniu się z tym wstępnym oświadczeniem dotyczącym celów kursu, powinieneś podejść do kolejnych części z poczuciem, że niedługo nastąpi całkowita zmiana w Twojej osobowości.

Nie można osiągnąć sukcesu w życiu bez potęgi, zaś:

 *Nigdy nie osiągniesz potęgi bez wystarczająco silnej osobowości, abyś mógł*

wpływać na innych ludzi tak, że będą współpracować z Tobą w duchu harmonii.

Ten kurs pokaże, krok po kroku, jak rozwinąć taką osobowość.

Część po części, oto kompletna lista rzeczy, których osiągnięcia możesz się spodziewać po kursie *Szesnastu Praw Sukcesu*:

1. SUPERUMYSŁ pokaże Ci podwaliny nowego sposobu myślenia i działania. Poznasz prawo psychologii mówiące o umyśle rozwiniętym dzięki harmonijnej współpracy dwojga lub więcej ludzi, którym równie silnie na sercu leży powodzenie w każdym obranym przedsięwzięciu. Dowiesz się, co tak naprawdę oznacza stwierdzenie „zorganizowany wysiłek źródłem wszelkiej siły”.
2. OKREŚLONY CEL GŁÓWNY nauczy Cię, jak oszczędzić energię, którą większość ludzi marnuje na szukanie odpowiedniego dla siebie zajęcia. Ta część pokaże Ci, jak raz na zawsze skończyć z brakiem życiowego celu i skieruje Twój umysł i serce w jakimś konkretnym, dobrze przemyślanym kierunku, który będzie tym życiowym celem.
3. PEWNOŚĆ SIEBIE pozwoli Ci opanować sześć podstawowych lęków, które są przekleństwem

każdego z nas: lęku przed Biedą, lęku przed Chorobą, lęku przed Starością, lęku przed Krytyką, lęku przed Utratą czyjejś Miłości i lęku przed Śmiercią. Nauczyci Cię też różnicy między egotyzmem a prawdziwą pewnością siebie, opartą na konkretnej, gotowej do użycia wiedzy.

4. **NAWYK OSZCZĘDZANIA** nauczy Cię, jak uporządkować rozdzielanie Twoich dochodów w ten sposób, aby określona ich część się stale akumulowała, tworząc w ten sposób jedno z największych znanych źródeł osobistej potęgi. Nikt nie może odnieść sukcesu w życiu, nie oszczędzając pieniędzy! Od tej reguły nie ma wyjątków i nikt od niej nie ucieknie.
5. **INICJATYWA I PRZYWÓDZTWO** pokaże Ci, jak możesz stać się prowadzącym zamiast prowadzonym w swojej wybranej sferze działania. Rozwinie w Tobie instynkt przywódcy, który stopniowo zacznie Cię wznosić na szczyty we wszystkich przedsięwzięciach, w których będziesz brał udział.
6. **WYOBRAŹNIA** rozbudzi Twój umysł tak, że będziesz kreować nowe idee i rozwijać nowe plany, które pomogą Ci osiągnąć Twój *określony główny cel*. Ta część nauczy Cię, jak „budować

nowe domy ze starych cegieł”. Nauczy Cię, jak tworzyć nowe idee ze starych, dobrze znanych koncepcji, oraz jak stosować stare pomysły w całkiem nowy sposób. Już ta jedna lekcja stanowi ekwiwalent bardzo praktycznego kursu sprzedaży, i z całą pewnością okaże się istną kopalnią złota wiedzy dla każdego, kto ją weźmie na serio.

7. ENTUZJAZM pozwoli Ci „zarazić” każdego, z kim wejdiesz w kontakt, zainteresowaniem Tobą i Twoimi ideami. Entuzjazm jest podstawą Miłej Osobowości, zaś taką właśnie osobowość musisz mieć, aby nakłonić innych do współpracy z Tobą.
8. SAMOKONTROLA to „koło zamachowe”, za pomocą którego kontrolujesz swój entuzjazm i kierujesz go tam, gdzie chcesz, aby Cię doprowadził. Ta część nauczy Cię, w najbardziej praktyczny sposób, jak stać się „panem swego losu, kapitanem swej duszy”.
9. NAWYK ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ jest jedną z najważniejszych części w całym kursie *Praw Sukcesu*. Nauczy Cię ona, jak wykorzystać Prawo Zwiększających Się Wpływów, które w końcu zapewni Ci wpływy

pieniędzy o wiele większe niż wartość usług, jakie wykonałeś. Nikt nie zdoła stać się prawdziwym liderem w jakiegokolwiek dziedzinie życia, nie praktykując nawyku wykonywania więcej pracy oraz lepszej pracy, niż to, za co mu płać.


10. **MIŁA OSOBOWOŚĆ** to „punkt podparcia”, na którym położysz „łom” swoich wysiłków, a kiedy go inteligentnie podeprzesz, umożliwi Ci usunięcie góry przeszkód. Ta jedna część stworzyła masę znakomitych sprzedawców. Potrafiła w jeden dzień stworzyć liderów. Nauczy Cię, jak zmienić swoją osobowość, abyś umiał się dostosować do każdego środowiska i do każdej innej osobowości w taki sposób, aby je łatwo zdominować.
11. **PRECYZYJNE MYŚLENIE** stanowi jeden z fundamentów trwałego sukcesu. Ta część nauczy Cię, jak odseparować „fakty” od zwykłych „informacji”. Nauczy Cię, jak podzielić znane Ci fakty na dwie klasy: te „ważne” i te „nieważne”. Nauczy Cię, jak określić, co jest „ważnym” faktem. Nauczy Cię, jak budować konkretne plany działania w każdej dziedzinie życia, na bazie **FAKTÓW**.

12. **KONCENTRACJA** nauczy Cię, jak skupiać uwagę na jednym temacie na raz, aż do chwili, kiedy stworzysz praktyczne plany opanowania tego tematu. Nauczy Cię, jak sprzymierzać się z innymi ludźmi w taki sposób, byś mógł wykorzystywać całą ich wiedzę jako wsparcie dla Twoich własnych planów i zamiarów. Da Ci to praktyczną, gotową do użycia wiedzę o siłach wokół Ciebie oraz ukáže, jak je okiełznać i wykorzystać do poparcia Twoich własnych interesów.
13. **WSPÓŁPRACA** nauczy Cię wartości działania zespołowego we wszystkim, co robisz. W tej części nauczysz się stosować prawo superumysłu, opisane w tej i następnej części tego kursu. Pokaże Ci, jak skoordynować swoje własne wysiłki z wysiłkami innych, tak aby wyeliminować tarcia, zazdrość, konflikty, zawiść i chciwość. Nauczysz się, jak wykorzystywać wszystko, czego nauczyli się inni ludzie o pracy, w którą jesteś zaangażowany.
14. **KORZYSTANIE Z NIEPOWODZEŃ** nauczy Cię, jak tworzyć stopnie do sukcesu ze wszystkich przeszłych i przyszłych błędów i niepowodzeń. Nauczy Cię różnicy między „porażką”

i „chwilowym niepowodzeniem” – różnicy bardzo wielkiej i bardzo ważnej. Nauczy Cię, jak wyciągać korzyści z niepowodzeń własnych i niepowodzeń innych ludzi.

15. TOLERANCJA nauczy Cię, jak uniknąć strasznych skutków uprzedzeń rasowych i religijnych, które są życiową porażką milionów ludzi, pozwalających się wciągnąć w głupie kłótnie na takie tematy, zatruwając w ten sposób swoje umysły i zamykając drzwi przed rozumem i obiektywną analizą. Ta część jest bliźniaczką części o PRECYZYJNYM MYŚLENIU, ponieważ nikt nie zdoła myśleć precyzyjnie, nie będąc tolerancyjnym. Nietolerancja zamyka księgę Mądrości i pisze na jej okładce „Finis! Już to wszystko wiem!” Nietolerancja czyni wrogów z tych, którzy powinni być przyjaciółmi. Niszczy okazje i napętnia umysł zwątpieniem, podejrzliwością i uprzedzeniami.
16. STOSOWANIE ŻŁOTEJ ZASADY nauczy Cię, jak używać tego wielkiego, uniwersalnego prawa ludzkiego zachowania w taki sposób, żeby łatwo uzyskać harmonijną współpracę każdej jednostki i grupy ludzi. Niezrozumienie prawa, na którym opiera się filozofia Żłotej Zasady, stanowi jedną z głównych przyczyn porażek milionów ludzi,

k którzy pozostają w nędzy, biedzie i niedostatku całe swoje życie. Część ta nie ma nic wspólnego z jakąś religią czy sekciarstwem, tak jak żadne inne części zawarte w tym kursie.

 *Jeśli musisz kogoś oczernić, nie mów tego – ale napisz to, napisz na piasku blisko krawędzi wody!*

Napoleon Hill

Kiedy już opanujesz te Szesnaście Praw i wcielisz je w swoje życie, co może zająć od piętnastu do czterdziestu tygodni, będziesz gotów rozwinąć wystarczającą potęgę osobistą, żeby zapewnić sobie osiągnięcie Twego *głównego, określonego celu*.

Celem tych *Szesnastu Praw* jest rozwinąć lub pomóc zorganizować Ci całą wiedzę, którą posiadasz oraz tę, którą nabędziesz w przyszłości, ażebyś mógł zmienić tę wiedzę w POTĘGĘ.

Powinieneś czytać kurs *Praw Sukcesu* z notatnikiem pod ręką, bo zobaczysz, że pomysły zaczną „błyskać” Ci w głowie w trakcie czytania na temat sposobów i środków wykorzystania tych praw do wspierania swoich działań.

Powinieneś też zacząć uczyć tych praw osoby, na których najbardziej Ci zależy, ponieważ jest to znany fakt, że im bardziej ktoś próbuje uczyć danego przedmiotu, tym bardziej sam o tym przedmiocie się uczy. Człowiek, który ma w rodzinie młodych chłopców i dziewczęta, może tak mocno wyryć te *Szesnaście Praw* w ich umysłach, że nauka ta zmieni cały bieg ich życia. Człowiek żonaty powinien zainteresować żonę, aby studiowała ten kurs wraz z nim, dla powodów, które staną się jasne, zanim skończycie czytać ten Wstęp.



POTĘGA

*– jest jednym z trzech podstawowych przedmiotów
ludzkiej dążeń*



POTĘGA ma dwa rodzaje – ten, który powstaje z koordynacji naturalnych praw fizyki, oraz ten, który powstaje z organizowania i klasyfikowania WIEDZY.

POTĘGA wyrastająca ze zorganizowanej wiedzy jest tą ważniejszą, ponieważ daje człowiekowi w posiadanie narzędzie, którym może zmieniać, przekierowywać i do pewnego stopnia okiełznać, i używać tej drugiej formy potęgi.

Celem tego kursu jest wyznaczyć drogę, po której Czytelnik mógłby bezpiecznie podróżować, zbierając takie fakty, jakie życzyłby sobie wpleść w kanwę swojej WIEDZY.

Istnieją dwie ważniejsze metody gromadzenia wiedzy. Po pierwsze studiować, klasyfikować i przyswajać fakty, które zostały uporządkowane przez innych ludzi. Po drugie poprzez własny proces zbierania, organizowania i klasyfikowania faktów, powszechnie zwany „osobistym doświadczeniem”.

Ta część zajmuje się głównie sposobami i środkami studiowania faktów i danych zebranych przez innych ludzi. Stan postępu, znany jako „cywilizacja”, jest niczym innym, jak miarą wiedzy, jaką dana rasa zebrała. Ta wiedza ma dwa rodzaje: może być umysłowa i fizyczna.

Człowiek pośród pożytecznej i uporządkowanej przez siebie wiedzy odkrył i skatalogował ponad osiemdziesiąt podstawowych pierwiastków fizycznych, z których składają się wszystkie formy materialne we wszechświecie.

Poprzez badania, analizę i dokładne pomiary człowiek odkrył ogrom materialnej strony wszechświata, reprezentowany przez planety, słońca i gwiazdy, wśród których, jak wiadomo, część jest ponad dziesięć milionów razy większa niż ta malutka Ziemia, na której żyjemy.

Z drugiej strony człowiek odkrył „małość” form fizycznych składających się na wszechświat, rozkładając te ponad osiemdziesiąt różnych pierwiastków fizycznych na cząsteczki, atomy, aż wreszcie na najmniejsze cząstki elementarne⁶. Ich nie można zobaczyć, są one jedynie centrami oddziaływań składających się z sił pozytywnych i negatywnych. Stanowią one początek wszystkiego w fizycznej naturze wszechświata.



⁶ Przy tłumaczeniu tej części tekstu dokonano pewnej ilości zmian, szczególnie w terminologii, która u autora jest nieco przestarzała i nie do końca naukowa. Wiedza autora jest taka, jak była w I połowie XX w. Należy ją potraktować jako metaforę oddającą charakter powiązań we wszechświecie.

MOLEKUŁY, ATOMY I ELEKTRONY



by zrozumieć zarówno w szczegółach, jak i w szerokiej perspektywie proces zdobywania, organizowania i klasyfikowania wiedzy, wydaje się celowe, by Czytelnik rozpoczął od najmniejszych cząsteczek fizycznej materii, ponieważ stanowią one ABC, z pomocą którego Natura stworzyła szkielet fizycznej części wszechświata.

Molekuła składa się z atomów, o których twierdzi się, że stanowią malutkie, niewidzialne cząsteczki materii, wirujące bez przerwy z ogromną szybkością, dokładnie na takiej zasadzie, jak Ziemia wiruje wokół Słońca. Jak już tu powiedziano, elektrony to tylko pewna postać siły. Elektrony są wszystkie takie same, jednego rodzaju, rozmiaru i natury, tak więc w ziarnku piasku lub kropli wody odtworzona została cała zasada funkcjonowania wszechświata.

Jakie to cudowne! Jakie zadziwiające! Możesz uzyskać pewną ideę na ten temat, kiedy następnym


razem będziesz jadł swój posiłek. Pomyśl wtedy, że każdy kawałek jedzenia, który spożywasz, talerz, z którego jesz, sztuce i sam stół – wszystko to jest w ostatecznej instancji tylko zbiorowiskiem ELEKTRO-
NÓW i innych cząstek elementarnych.

Z punktu widzenia fizycznej materii to, czy się patrzy na największą z gwiazd znajdujących się w przestrzeni, czy też na najmniejsze z ziarenek piasku, jakie można znaleźć na ziemi, obiekt ten stanowi tylko zbiorowisko molekuł, atomów i elektronów, wirujących jeden wokół drugiego z niewyobrażalną szybkością.


Każda cząstka fizycznej materii znajduje się w ciągłym stanie intensywnego pobudzenia i ruchu. Nic nie jest w spoczynku, choć niemal każdego rodzaju materia może się wydawać naszemu fizycznemu oku nieruchoma. Nie istnieje „stała” fizyczna materia. Najtrwalszy nawet kawałek stali jest jedynie zorganizowaną masą poruszających się molekuł, atomów i elektronów. Co więcej, elektrony w kawałku stali mają tę samą naturę i poruszają się z tą samą prędkością, co elektrony w złocie, srebrze, mosiądzu czy tombaku.

Każda z ponad osiemdziesięciu znanych dziś podstawowych form fizycznej materii wydaje się być

inna od pozostałych i naprawdę jest inna, ponieważ każda składa się z innej kombinacji cząstek elementarnych (choć cząstki te są w atomach zawsze takie same, z tym że niektóre z nich są dodatnie, a niektóre ujemne, w tym sensie, że niektóre niosą dodatni ładunek elektryczny, inne zaś ujemny).

 *Nie obawiaj się drobnych przeciwności. Pamiętaj, że „latawiec sukcesu” wznosi się na ogół PRZECIWI wiatrowi przeciwności – nie z wiatrem!*

Dzięki nauce zwanej chemią materia może zostać rozbita na atomy, które same są niezmiennie. Owe ponad osiemdziesiąt pierwiastków powstaje w wyniku zestawiania i zmian pozycji cząstek elementarnych. Oto, jak to działa:

 *„Dodaj dwa protony (cząstki dodatnie) i dwa elektrony (cząstki ujemne) do atomu wodoru, a otrzymasz pierwiastek lit. Wyjmij z atomu litu jeden proton i jeden elektron, a otrzymasz pierwiastek hel (zbudowany z dwóch protonów i dwóch elektronów).”*

Tak więc widzimy, że każda z substancji, z których składa się wszechświat różni się od innych jedynie

ilością cząstek elementarnych, z których składają się ich atomy, oraz doбором i ułożeniem tych atomów w cząsteczkach każdej z tych substancji.

Na przykład atom rtęci zawiera osiemdziesiąt pozytywnych ładunków (protonów) w swym jądrze oraz osiemdziesiąt negatywnych ładunków (elektronów) na obrzeżu. Jeśli chemik wyjmie z tego atomu dwa protony, od razu uzyskamy atom metalu zwanego platyną. Gdyby teraz ten chemik wyjął z naszego atomu dwa elektrony, atom rtęci, po utraceniu dwóch protonów i jednego elektronu, co w sumie daje o jeden pozytywny ładunek mniej, czyli atom zachowałby siedemdziesiąt dziewięć pozytywnych ładunków w jądrze i siedemdziesiąt dziewięć negatywnych ładunków na obrzeżu, stałby się atomem ZŁOTA!

Formuła, zgodnie z którą można dokonać tej zmiany, była przez wieki obiektem wnikliwych studiów alchemików, dzisiaj zaś jest studiowana przez chemików.

Faktem znanym dzisiaj każdemu chemikowi jest to, iż dosłownie dziesiątki tysięcy przeróżnych syntetycznych substancji daje się wyprodukować z jedynie czterech typów atomów, konkretnie atomów: wodoru, tlenu, azotu i węgla.

Różnice ilości elektronów w atomach sprawiają, że mają one inne jakościowe (chemiczne) cechy, choć wszystkie atomy jednego pierwiastka są chemicznie takie same. Różnice w ilości i rozmieszczeniu atomów w przestrzeni (w grupach molekuł) są odpowiedzialne za fizyczne i chemiczne różnice pomiędzy substancjami, np. związków chemicznych. Całkiem inne substancje można uzyskać z dokładnie tych samych atomów, ale w innych proporcjach.

Stwierdzenie, iż atom stanowi elementarną cząstkę, z której Natura buduje wszelkie materialne formy – od ziarenka piasku po największą znajdującą się w przestrzeni gwiazdę – jest całkiem po prostu prawdziwe. Atom jest „cegiełką”, z której Natura tworzy dąb lub sosnę, skałę piaskowca lub granitu, mysz lub słońca.

Niektórzy spośród najzdolniejszych myślicieli doszli do wniosku, że cała ziemia, na której żyjemy, wraz z każdą znajdującą się na niej cząstką materii, powstała z dwóch atomów, które się ze sobą złączyły i przez setki milionów lat leciały przez wszechświat, stykając się z innymi atomami i gromadząc je wokół siebie, aż stopniowo uformowała się ziemia. To, jak argumentują, tłumaczyłoby różne i różniące się od siebie warstwy,

takie jak złoża węgla, pokłady rudy żelaza, złoża złota i srebra, złoża miedzi itd.

Rozumują oni w ten sposób, że kiedy ziemia wirowała, lecąc przez kosmiczną przestrzeń, stykała się z różnego rodzaju mgławicami lub atomami, które szybko do siebie dołączała w wyniku działania siły magnetycznego przyciągania. Wiele z tego, co widzimy w kompozycji ziemskiej skorupy, zdaje się tę teorię potwierdzać, choć nie ma dotąd jednoznacznego potwierdzenia jej słuszności.

Powyższe fakty, dotyczące najmniejszych możliwych do analizowania cząstek materii, podane tu zostały jako punkt, z którego wyruszymy na poszukiwanie pewnego sposobu rozwinięcia i stosowania prawa dotyczącego POTĘGI.

Wiadomo, że cała materia znajduje się stanie ciągłej wibracji czy ogólnie ruchu, że molekuly są zbudowane ze stale poruszających się cząstek zwanych atomami, które z kolei są zbudowane z mniejszych i także się poruszających cząstek, takich jak np. elektrony.



WIBRUJĄCY FLUID



każdej cząstce materii znajduje się niewidzialny „fluid” albo energia, powodująca, że atomy poruszają się jeden wokół drugiego z niewyobrażalną prędkością.

Ten „fluid” jest pewną formą energii, nigdy dotąd nieprzeanalizowaną. Wielu uczonych sądzi, że to ta sama siła, którą nazywamy elektrycznością. Inni wolą to nazywać wibracją. Liczni uczeni uważają, że szybkość, z jaką się ta siła (czy jak to zechcemy nazwać) porusza, determinuje w znaczniej mierze naturę zewnętrznej postaci fizycznych obiektów we wszechświecie.


Jedna częstotliwość wibracji tej energii, czy może „fluidu”, wywołuje to, co nazywamy dźwiękiem. Ludzkie ucho potrafi odbierać jedynie częstotliwości sięgające 32-38 tysięcy wibracji na sekundę.

Kiedy częstotliwość wibracji rośnie i przekracza częstotliwości znane jako dźwięki, zaczyna się ona

objawiać jako ciepło. Ciepło rozpoczyna się od około 1,5 miliona wibracji na sekundę.

Jeszcze wyżej na skali częstotliwości leży światło. Trzy miliony wibracji na sekundę dają światło fioletowe. Jeszcze wyżej mamy nieuchwytny dla ludzkiego oka nadfiolet i inne niewidoczne dla nas rodzaje promieniowania.

Zaś jeszcze wyżej – nikt na razie nie potrafi powiedzieć jak wysoko – wibracje tworzą siłę, za pomocą której MYŚLIMY.

 *LUDZIE przestają nas interesować, kiedy odkrywamy ich ograniczenia. Jedyny grzech to ograniczenie. Jak tylko dojdiesz do ograniczeń danego człowieka, już jest skończony.*

Emerson

Każdy mówca odczuł wpływ chemii umysłu, ponieważ jest to dobrze znany fakt, iż skoro tylko poszczególne umysły osób na widowni ustawią się „en rapport” (dostroją się do tempa wibracji umysłu mówcy) z przemawiającym, zauważa się odczuwalny wzrost entuzjazmu w umyśle przemawiającego oraz bardzo często wznosi się on na wyżyny sztuki

oratorskiej, co jest niespodzianką dla wszystkich, łącznie z nim samym.

Pierwsze pięć do dziesięciu minut przeciętnego przemówienia poświęcone są tak zwanej „rozgrzewce”. Przez to rozumiemy proces, poprzez który umysły mówcy i jego widowni łączą się w duchu DOSKONAŁEJ HARMONII.

Każdy mówca wie, co się dzieje, kiedy tego stanu „harmonii doskonałej” nie uda się osiągnąć u części jego słuchaczy.

Te pozornie nadnaturalne zjawiska zdarzające się na spotkaniach spirytualistycznych są rezultatem reakcji umysłów grupy jeden na drugi. Zjawiska te rzadko zaczynają się pojawiać wcześniej niż dziesięć – dwadzieścia minut po tym, jak uformuje się grupa, ponieważ to jest właśnie czas potrzebny umysłom w tej grupie do zharmonizowania się czy też wymieszania.

„Wiadomości” otrzymywane przez członków grupy spirytualistycznej pochodzą prawdopodobnie z jednego z dwóch źródeł, albo z nich obu, to znaczy:

Po pierwsze: z rozległego składowiska podświadomości umysłu któregoś z członków grupy.

Po drugie: z powszechnego składowiska eteru, w którym – co jest więcej niż prawdopodobne – przechowują się wszystkie wibracje myślowe.

Żadne znane prawo natury ani ludzki rozum nie potwierdzają teorii komunikacji z osobami, które zmarły.

Jest znanym faktem, że każdy człowiek może zagłębiać się w magazyn wiedzy innego umysłu poprzez zasadę chemii umysłu i wydaje się niepozbawione sensu przypuszczenie, że ta zdolność może obejmować kontakt z wszelkimi wibracjami dostępnymi w eterze, o ile są tam jakieś.

Teoria, że wszystkie wyższe i bardziej wyrafinowane wibracje, takie jak te wypływające z myślenia, są przechowywane w eterze, wyrasta ze znanego faktu, że ani materia, ani energia (dwa znane pierwiastki wszechświata) nie powstaje ani nie ginie. Dlatego rozsądnym jest przypuszczać, że wszystkie wibracje, które kiedyś „podniesiono” na tyle, że dotarły do eteru i wchłonęły się w niego, będą tam trwać wiecznie. Niższe wibracje, które nie mieszają się ani nie kontaktują w żaden sposób z eterem, żyją prawdopodobnie swoim naturalnym życiem, po czym wymierają.

Wszyscy tak zwani geniusze prawdopodobnie zdobyli swoją reputację, ponieważ przez czysty przypadek lub w jakiś inny sposób zdołali stworzyć związki z innymi umysłami, a to pozwoliło im

„podwyższyć” wibracje własnego umysłu na tyle, żeby nawiązały kontakt z ogromną Świątynią Wiedzy zapisaną i poukładaną w eterze wszechświata. Wszyscy wielcy geniusze w stopniu, w jakim autor był w stanie zebrać fakty, byli osobami o dużych potrzebach seksualnych. Fakt, że kontakt seksualny jest największym znanym stymulatorem umysłu, dodaje barw opisanej tu teorii.

Zagłębiając się bardziej w źródło potęgi ekonomicznej, jak wykazują osiągnięcia ludzi na polu biznesu, prześledźmy przypadek chicagowskiej grupy zwanej „Big Six” [Wielka Szóstka]. W jej skład wchodzi William Wrigley Jr., który jest właścicielem firmy produkującej gumę do żucia Wrigley's, a którego prywatne dochody wynoszą podobno ponad piętnaście milionów dolarów rocznie; John R. Thompson zarządzający siecią stołówek o jego nazwisku; A. D. Lasker, który jest właścicielem agencji reklamowej Lord & Thomas; Mr. Mc Cullough, właściciel Parmalee Express Company – największej firmy przewozowej w Ameryce, oraz panowie Ritchie i Hertz, którzy są właścicielami przedsiębiorstwa Yellow Taxicab.

Wiarygodna firma podliczająca finanse oszacowała roczne dochody tych sześciu mężczyzn na ponad

dwadzieścia pięć milionów dolarów, czyli średnio po cztery miliony rocznie na każdego.

Analiza całej grupy tych sześciu ludzi ujawnia, że żaden z nich nie miał specjalnych przywilejów edukacyjnych; że wszyscy zaczęli bez kapitału i bez dużych kredytów; że swoje osiągnięcia finansowe zawdzięczają własnym indywidualnym planom, a nie żadnemu szczęśliwemu zbiegowi okoliczności czy niespodziewanemu obrotowi koła fortuny.

Wiele lat temu tych sześciu ludzi utworzyło przyjazny związek, spotykając się w określonych odstępach czasu, w celu pomagania sobie pomysłami i propozycjami, w swoich różnorodnych i rozmaitych dziedzinach działalności przemysłowej.

Za wyjątkiem Hertza i Ritchiego, żaden z tych sześciu mężczyzn nie był związany ze spółką prawną. Spotkania te odbywały się tylko w celach współpracy na bazie wzajemnej wymiany i pomagania poprzez pomysły i propozycje. Sporadycznie zdarzało się żyrowanie czeków lub innych papierów, ażeby pomóc któremuś z członków grupy w nagłej sytuacji, kiedy taka pomoc była niezbędna.

Mówi się, że każdy z grupy Wielkiej Szóstki jest wielokrotnym milionerem. Najczęściej nie ma nic szczególnie wartego skomentowania u człowieka,

który nie zrobi nic poza zgromadzeniem kilku milionów dolarów. Jednak z sukcesem tej właśnie grupy ludzi wiąże się coś szczególnego, wartego komentarza, studiów i analizy, a nawet naśladowania. A to „coś”, to fakt, że nauczyli się koordynować swoje pojedyncze umysły poprzez zlewanie ich w ducha doskonałej harmonii i tworzeniu w ten sposób „Superumysłu”, który każdemu z członków tej grupy otwiera drzwi zamknięte przed większością ludzi.

Korporacja Stali USA jest jedną z najsilniejszych i najpotężniejszych organizacji przemysłowych na świecie. Pomysł, z którego wyrósł ten wspaniały gigant przemysłowy, urodził się w głowie Elberta H. Gary'ego, całkiem zwyczajnego prawnika z małego miasteczka, który urodził się i wyrósł niedaleko Illinois, blisko Chicago.

Pan Gary otoczył się grupą ludzi, których umysły z powodzeniem zlał w jedno w ducha doskonałej harmonii, tworząc w ten sposób „Superumysł”, który jest siłą przewodnią tej wielkiej Korporacji Stali USA.

Obojętne, gdzie byście nie szukali, gdziekolwiek odkryjecie wybitny sukces w biznesie, finansach, przemyśle czy jakiegokolwiek innej profesji, możecie być pewni, że za tym sukcesem stoi jakiś człowiek, który zastosował zasadę chemii umysłu, według której

utworzył „Superumysł”. Te nadzwyczajne sukcesy często wydają się być osiągnięciem tylko jednej osoby, ale jak poszukamy głębiej, odnajdziemy inne osoby, których umysły zestroiły się z umysłem tego człowieka. Pamiętajcie, że dwie lub więcej osób jest potrzebnych, żeby zadziałała zasada chemii umysłu i żeby utworzył się „Superumysł”.

Potęga (potęga ludzka) to zorganizowana wiedza, wyrażona poprzez inteligentne wysiłki!

o żadnym wysiłku nie można powiedzieć, że jest zorganizowany, chyba że jednostki zaangażowane w ten wysiłek koordynują swoją wiedzę i energię w duchu harmonii doskonałej. Brak takiej harmonijnej koordynacji wysiłków jest główną przyczyną praktycznie każdego nieudanego przedsięwzięcia.

Autor przeprowadził interesujący eksperyment we współpracy ze studentami dobrze znanej uczelni. Każdego studenta poproszono o napisanie eseju „Jak i dlaczego Henry Ford stał się bogaty”.

Każdy student miał opisać, jako część swojego eseju, jaki w istocie kapitał posiada Ford oraz z czego szczegółowo ten kapitał się składa.

Większość studentów zebrała oświadczenia finansowe oraz spisy własności Forda i użyła ich jako podstawy swoich szacunków na temat jego bogactwa.

w tych „źródłach bogactwa Forda” zawierały się rzeczy takie, jak: gotówka w bankach, materiały i produkty w magazynach, własność ziemska i budynki, reputacja, szacowana na dziesięć do dwudziestu pięciu procent wartości posiadanych dóbr materialnych.

NIE MOŻESZ zostać potęgą w swojej społeczności ani osiągnąć trwałego sukcesu w żadnym godnym przedsięwzięciu, dopóki nie będziesz dość wielki, aby winić siebie samego za własne błędy i niepowodzenia.

Z całej tej grupy kilkuset osób, tylko jeden student odpowiedział następująco:

Majątek Henry'ego Forda składa się, głównie, z dwóch rzeczy: (1) Kapitału obrotowego oraz materiałów i gotowych produktów; (2) Wiedzy, zdobytej poprzez doświadczenie samego Henry'ego Forda oraz ze współpracy z dobrze wyszkoloną organizacją, która wie, jak stosować tę wiedzę najkorzystniej z punktu widzenia Forda. Nie jest możliwe oszacowanie, z żadną przybliżoną dokładnością, faktycznej wartości w dolarach i centach żadnej z tych dwóch grup majątku, ale według mnie ich szacunkowa wartość jest następująca:

Zorganizowana wiedza Organizacji Forda - 75%

Majątek w gotówce i przedmiotach fizycznych wszelkiego rodzaju, łącznie z materiałami i gotowymi produktami - 25%

Według autora to stwierdzenie nie zostało wymyślone przez tego młodego człowieka, który się pod tym podpisał; bez pomocy jakiegoś lub jakichś bardzo doświadczonych umysłów analitycznych.

Niewątpliwie największym majątkiem, jaki posiada Henry Ford, jest jego mózg. Zaraz potem umieścić należy mózgi najbliższego kręgu jego współpracowników, ponieważ to przez koordynację tychże zgromadzono te wartości fizyczne, które teraz kontroluje.

Jeśli zniszczyć każdą fabrykę w posiadaniu Spółki Samochodowej Forda: każdy kawałek maszyny, każdy atom materiału czy gotowego produktu, każde gotowe auto, a nawet każdy dolar zdeponowany w każdym banku, Ford nadal będzie najpotężniejszym ekonomicznie człowiekiem na ziemi. Mózg, który zbudował imperium Forda, mógłby to zrobić znowu w krótkim czasie. Kapitał jest zawsze dostępny dla takich umysłów jak Ford w nieograniczonych ilościach.

Ford jest najpotężniejszym ekonomicznie człowiekiem na ziemi, ponieważ najgłębiej i najpraktyczniej ze wszystkich ludzi na ziemi pojmuje zasadę ZORGANI-

ZOWANEJ WIEDZY; taka przynajmniej jest wiedza i opinia autora niniejszego kursu.

Mimo ogromnej potęgi i sukcesu finansowego Forda, mogło się zdarzyć, że on też błędził w stosowaniu zasad, poprzez które zgromadził swoją potęgę. Nie ma raczej wątpliwości, że metody Forda dotyczące koordynacji umysłu często bywały prymitywne. Tak na pewno musiało być we wcześniejszych czasach jego pracy, zanim nabył mądrość stosowania tej zasady, która naturalnie przychodzi z dojrzałością i latami.

Nie ma także wątpliwości, że stosowanie przez Forda zasady chemii umysłu było przynajmniej na początku rezultatem przypadkowego związku z innymi umysłami, szczególnie z Edisonem. Jest więcej niż prawdopodobne, że wyjątkowa wiedza pana Forda o prawach natury zaczęła się na skutek jego przyjacielskiego związku ze swoją żoną, na długo przed poznaniem Edisona czy Firestona. Wielu mężczyzn nigdy nie poznaje prawdziwego źródła swoich sukcesów, stwarzanego przez ich żony poprzez stosowanie zasady „Superumysłu”. Pani Ford jest kobietą o niespotykanej inteligencji, stąd autor ma powody przypuszczać, że to właśnie jej umysł,

sprzymierzony z umysłem pana Forda, dał mu pierwszy prawdziwy start ku potędze.

Można też wspomnieć, w żaden sposób nie ujmując Fordowi honoru ani chwały, że w swoich wcześniejszych latach musiał zwalczać w sobie dwóch potężnych wrogów: analfabetyzm i brak wiedzy, w znacznie większym stopniu niż Edison czy Firestone, którzy obaj naturalnie odziedziczyli zdolności przyswajania i stosowania wiedzy. Ford musiał swój talent wyciosać z twardych, surowych belek swojego rodzinnego domostwa.

w niepojęcie krótkim czasie Ford zwyciężył trzech najbardziej upartych wrogów ludzkości i przekształcił w majątek, który stworzył podwaliny jego sukcesu.

Ci wrogowie to: niewiedza, analfabetyzm i bieda!

Każdy człowiek, który potrafi zawiesić działanie tych trzech brutalnych sił, a jeszcze okiełznać je i spożytkować w dobrym celu, jest na pewno wart tego, żeby inni, mniej szczęścia mający, pilnie uczyli się od niego.

Żyjemy teraz w wieku POTĘGI PRZEMYSŁOWEJ!⁷

Źródłem całej tej POTĘGI jest ZORGANIZOWANY WYSIŁEK. Kierownictwo przedsiębiorstw przemysłowych nie tylko wydajnie organizuje pracę poszczegół-

⁷ Mowa o pierwszej połowie XX w .

nych robotników, ale także w wielu przypadkach dokonuje się fuzji przedsiębiorstw w taki sposób i w takim celu, aby (jak w przypadku U.S. Stali na przykład) po tym połączeniu zgromadziły praktycznie nieograniczoną potęgę.

Nie da się dziś obejrzeć wiadomości, żeby nie natknąć się na jakąś informację o przedsiębiorstwach, które po przemysłowej lub finansowej fuzji wprowadzają olbrzymie siły i środki pod władzę jednego zarządu, tworząc w ten sposób ogromną potęgę.

Jednego dnia jest to grupa banków, innego dnia sieć kolei żelaznej albo kilka hut stali, a wszystkie te zakłady łączą się po to, aby rozwinąć potęgę poprzez wysoce zorganizowany i skoordynowany wysiłek.

Wiedza, z natury ogólna i niezorganizowana, nie jest POTĘGĄ. Jest tylko potencjalną potęgą – materiałem, z którego potęgę można rozwinąć. Każda biblioteka obecnie zawiera niezorganizowane zapisy całej wiedzy, którą odziedziczyliśmy na obecnym stopniu cywilizacji, ale ta wiedza nie jest jeszcze potęgą, ponieważ jest niezorganizowana.

Każda forma energii i każdy gatunek życia roślinnego czy zwierzęcego musi być zorganizowany, ażeby przetrwać. Ogromna ilość wymarłych gatunków zwierząt, których kości wypełniają cmentarzyska

Natury pozostawiły niemy, lecz niezbity dowód na to, iż brak organizacji oznacza zagładę.

Od elektronu – najmniejszej cząstki materii – do największej gwiazdy we wszechświecie: te i każda inna rzecz materialna pomiędzy tymi dwoma ekstremalnymi punktami dają dowody na to, iż jednym z pierwszych praw Natury jest ORGANIZACJA. Dobrze zrobi każdy, kto uzna wagę tego prawa i postawi sobie za cel poznanie różnorodnych sposobów, jak to prawo można korzystnie wykorzystać.

Sprytni biznesmeni nie tylko uznali już wagę prawa zorganizowanego wysiłku, ale także uczynili to prawo kamieniem węgielnym swojej POTĘGI.

Wielu ludzi zgromadziło olbrzymią potęgę bez absolutnie żadnej wiedzy o zasadzie chemii umysłu ani o tym nawet, że taka zasada istnieje. Oni po prostu zorganizowali posiadaną przez siebie wiedzę.


Większość tych wszystkich ludzi, którzy odkryli zasadę chemii umysłu i rozwinęli ją w „Superumysł”, natknęli się na nią przez czysty przypadek; a często nie poznali nigdy prawdziwej natury swojego odkrycia ani nie zrozumieli źródła swojej potęgi.

Według autora osoby żyjące obecnie, które świadomie używają zasady chemii umysłu dla rozwijania

potęgi poprzez mieszanie umysłów, można policzyć na palcach obu rąk. Nawet nam tych palców zostanie.

Jeśli ten szacunek jest choć w przybliżeniu prawdą, Czytelnik łatwo zauważy, iż niebezpieczeństwo napotkania tłumów ludzi praktykujących na polu chemii umysłu jest naprawdę znikome.

Powszechnie wiadomo, że jednym z najtrudniejszych zadań stojących przed każdym biznesmenem jest nakłonienie ludzi współpracujących z nim do skoordynowania wysiłków w duchu harmonii. Stworzenie stałej kooperacji w grupie pracowników jest prawie nieosiągalne w żadnym przedsiębiorstwie. Tylko najzdolniejsi przywódcy potrafią osiągnąć ten wysoce pożądaný cel. A kiedy już zdarzy się taki ewenement, przywódca ten wznosi się ponad horyzont w dziedzinie przemysłu, przedsiębiorczości czy finansów, wtedy świat poznaje nowego Henry'ego Forda, Thomasa A. Edisona, Johna D. Rockefellera, Sr. E. R. Harrimana czy Jamesa J. Hilla.

 *Potęga i sukces to praktycznie synonimy!*

Jedno wyrasta z drugiego. Dlatego każda osoba posiadająca wiedzę i zdolność rozwinięcia potęgi poprzez zasadę harmonijnej koordynacji wysiłków między poszczególnymi umysłami albo w jakikolwiek

inny sposób, może odnieść sukces w każdym rozsądnym przedsięwzięciu, gdzie odniesienie sukcesu jest możliwe. NIGDY w historii świata nie było takiej obfitości okazji czy sposobności, jakie są teraz dla osoby, która jest chętna służyć, zanim spróbuje zbierać.

Nie wolno przyjąć, że „Superumysł” wyrośnie natychmiast jak grzyby po deszczu z każdej grupy umysłów, które starają się zjednoczyć w duchu HARMONII!

Harmonia, w prawdziwym znaczeniu tego słowa, jest tak rzadka w grupie ludzi jak prawdziwy katolicyzm wśród ludzi, którzy nazywają siebie katolikami.

Harmonia jest jądrem, wokół którego musi się rozwinąć stan umysłu zwany „Superumysłem”. Bez tego elementu nie może być „Superumysłu”. Prawdy tej nie da się przecenić.

Woodrow Wilson, proponując utworzenie Ligi Narodów⁸, chciał rozwinąć strukturę podobną do „Superumysłu”. Miała się składać z grup umysłów reprezentujących cywilizowane narody świata. Koncepcja Wilsona była najbardziej dalekosiężną ideą

⁸ Liga Narodów – nieistniejąca już organizacja międzynarodowa powstała z inicjatywy prezydenta Stanów Zjednoczonych Woodrowa Wilsona. Celem Ligi Narodów było utrzymanie pokoju i współpracy na świecie, a impulsem do jej utworzenia był rozlew krwi podczas I wojny światowej.

humanitarną stworzoną w umyśle człowieka, ponieważ zasada, na której się opierała, posiadała wystarczającą potęgę do utworzenia prawdziwego Braterstwa Ludzi na ziemi. Liga Narodów, albo jakaś podobna organizacja skupiająca umysły międzynarodowe, na pewno stanie się rzeczywistością.

Moment, kiedy taka jedność umysłów stanie się rzeczywistością, będzie zależał w dużym stopniu od czasu potrzebnego wielkim uniwersytetom i NIE SEKCIARSKIM instytucjom naukowym do wytrzebień niewiedzy i przesądów oraz zastąpienia ich zrozumieniem i mądrością. Czas ten zbliża się wielkimi krokami.



PSYCHOLOGIA SPOTKAŃ ODRODZENIOWYCH



Stare obrzędy religijne, znane jako ofiary „odrodzeniowe”, są wdzięczną okazją do studiowania zasady chemii umysłu zwanej „Superumysłem”. Zauważymy, że muzyka gra niepoślednią rolę w przywoływaniu harmonii niezbędnej do zmieszania grupy umysłów na takim spotkaniu odrodzeniowym. Bez muzyki spotkanie to byłoby dość nudne.

Podczas obrzędów odrodzeniowych kapłan prowadzący spotkanie z łatwością wytwarza harmonię umysłów u swoich wiernych, ale wiadomo też, że ten stan harmonii trwa tylko tak długo, jak jego obecność wśród nich. Potem stworzony przez niego tymczasowo „Superumysł” rozpada się.

Pobudzając emocjonalną naturę swoich wiernych odpowiednią oprawą sceniczną i dopełniając nastrój muzyką, kapłan taki nie ma trudności z utworzeniem

„Superumysłu”, który staje się zauważalny dla wszystkich będących z nimi w bezpośrednim kontakcie. Nawet powietrze naładowuje się pozytywnym, przyjemnym wpływem, który zmienia chemię wszystkich obecnych tam umysłów.

Kapłani Kościoła Odrodzenia⁹ nazywają tę energię „Duchem Pana Naszego”.

Niniejszemu autorowi udało się wywołać taki sam stan umysłu i taką samą pozytywną atmosferę, bez nazywania tego Duchem Pana Naszego. Stało się to podczas eksperymentów przeprowadzonych z grupą badaczy naukowych i ochotników, którzy nie byli poinformowani o rodzaju przeprowadzanego doświadczenia.

Wielokrotnie autor był świadkiem wytworzenia takiej samej pozytywnej atmosfery w grupie mężczyzn i kobiet zatrudnionych w przedsiębiorstwie sprzedaży, gdzie również nie nazywano tego Duchem Pana Naszego.

Autor pomagał w przeprowadzeniu kursu dla sprzedawców u Harrisona Parkera, założyciela Towarzystwa Współpracy w Chicago, gdzie zastosowano tę

⁹ Kościół Odrodzenia (ang. Church of Revival) – jeden z wielu odłamów luteranizmu. W XIX w. całkiem popularny w USA. Dość powszechne, jak wiadomo, w USA jest wprowadzanie się w stan transopodobny podczas nabożeństw.

samą zasadę chemii umysłu, która w Kościele Odrodzenia nazywa się Duchem Pana Naszego. Dzięki niej udało się tak przekształcić naturę grupy 3 tysięcy kobiet i mężczyzn (wszyscy bez wcześniejszego doświadczenia w sprzedaży – stąd ten kurs), że w ciągu dziewięciu miesięcy sprzedali ubezpieczenia na łączną wartość ponad dziesięć milionów dolarów, zarabiając okrągły milion dla siebie.

Obliczono, że przeciętna osoba po przyjsciu do tej szkoły osiągała zenit swoich możliwości sprzedaży w przeciągu tygodnia, po czym niezbędne było przeprowadzenie spotkania grupy sprzedawców dla rewitalizacji poszczególnych umysłów. Spotkania sprzedawców były prowadzone w sposób przypominający spotkania w dzisiejszym Kościele Odrodzenia, z bardzo podobnymi rekwizytami, wliczając muzykę i potężne głośniki, które indoktrynowały sprzedawców w bardzo podobny sposób, jak to robią tamtejsi kapłani.

Obojętne, czy nazwiemy to religią, psychologią, chemią umysłu czy jakkolwiek nam się spodoba, wszystkie one opierają się na tej samej zasadzie. I nie ma nic pewniejszego niż fakt, że gdziekolwiek skontaktujemy ze sobą grupę umysłów, w duchu DOSKONAŁEJ HARMONII, każdy umysł w grupie

zostaje natychmiast uzupełniony i wzmocniony znaczną dawką energii zwanej „Superumysłem”.

Jeśli chodzi o terminologię, można to nazywać równie dobrze Duchem Pana, ale zapewniam, że działa identycznie bez względu na nazwę.

Ludzki umysł i system nerwowy stanowią część skomplikowanej maszyny, której prawdopodobnie nikt jeszcze do końca nie pojął. Pod odpowiednim kierownictwem i kontrolą urządzenie to może osiągnąć cuda, a bez kontroli cuda będą równie fantastyczne co rzekome. Można sprawdzić wśród pensjonariuszy każdego wariatkowa.

Umysł ludzki jest bezpośrednio podłączony do ciągłego dopływu energii, z której człowiek czerpie siłę do myślenia. Mózg pobiera tę energię, miesza ją z energią wytworzoną z pożywienia dostarczonego do organizmu, a potem rozprowadza po wszystkich zakątkach ciała poprzez krew i system nerwowy. Tak wygląda to, co nazywamy życiem.

Nikt nie wie, z jakiego źródła pochodzi ta zewnętrzna energia; wiemy o niej tylko tyle, że musimy ją mieć albo umrzeć. Rozsądnym wydaje się przyjąć, że ta energia to nic innego jak eter oraz że wpływa do naszego ciała wraz z tlenem w powietrzu podczas oddychania.

Każde normalne ludzkie ciało jest wyposażone w laboratorium chemiczne pierwszej klasy oraz zapasy odczynników wystarczające do prowadzenia działalności rozbijania, przyswajania oraz odpowiedniego mieszania i łączenia żywności, jaką wprowadzamy do organizmu; zanim zostanie rozproszona wszędzie tam, gdzie jest potrzebna do odbudowy ciała.

Przeprowadzono obszerne badania ludzi i zwierząt dla wykazania, iż energia znana jako umysł gra ważną rolę w operacji chemicznej łączenia i przekształcania pożywienia w potrzebne substancje do budowy i naprawy ciała.


Wiadomo, że troska, podniecenie czy strach zakłócają procesy trawienne, a w ekstremalnych przypadkach zatrzymują te procesy całkowicie, powodując choroby, a nawet śmierć. Stąd oczywistym jest, że umysł wtrąca się do chemii trawienia i rozprowadzania pożywienia.

Wiele wybitnych autorytetów wierzy, chociaż może nigdy nie zostanie to naukowo udowodnione, że energia znana jako umysł albo myśl może zostać zanieczyszczona jednostką negatywną albo „antyspołeczną” do tego stopnia, że cały system nerwowy zostanie wytracony z równowagi. Występują zaburzenia trawienia oraz gromadnie objawiają się rozmaite

choroby. Na liście takich zaburzeń umysłu pierwsze miejsce zajmują trudności finansowe i nieodwzajemniona miłość.

Negatywne środowisko, na przykład jeśli jeden z członków rodziny ciągle „zrzędzi”, zakłóca chemię umysłu do tego stopnia, że człowiek taki straci wszelkie ambicje i stopniowo popadnie w apatię. O tym mówi stare przysłowie, że żona albo cię stworzy, albo zniszczy¹⁰. I to jest dosłownie prawdą. W jednej z kolejnych części całej rozdział poświęcono temu tematowi, zwracając się specjalnie do żon.

Każdy uczeń szkoły średniej wie, że niektóre połączenia pożywienia, jeśli zjedzone, spowodują niestrawność, gwałtowny ból, a nawet śmierć. Dobre zdrowie zależy przynajmniej częściowo od kompozycji pożywienia, które „harmonizuje”. Ale harmonia sporządzania posiłków nie wystarczy do zapewnienia sobie dobrego zdrowia. Musi istnieć harmonia, również tutaj, pomiędzy jednostkami energii znanymi jako umysł.

 *Człowiek jest w połowie pokonany już w momencie, kiedy zacznie uważać się nad sobą*

¹⁰ Ang. Make you or break you – 'przyniesie sukces, polepszy albo zniszczy, zrujnuje'.

*albo wymyślać alibi, którym usprawiedliwi
swoje defekty.*

„Harmonia” wydaje się być jednym z praw Natury, bez którego nie może zaistnieć ZORGANIZOWANA ENERGIA ani życie w jakiegokolwiek formie.

Zdrowie ciała i umysłu wywodzi się, opiera i jest zbudowane wokół zasady HARMONII! Kiedy organy ciała przestają pracować harmonijnie, energia zwana życiem zaczyna się dezintegrować, a śmierć przybliżyć.

w momencie kiedy harmonia przestaje istnieć u źródła jakiejś zorganizowanej energii (mocy), jednostki tej energii wpadają w chaotyczny stan nieuporządkowania, a ich moc staje się neutralna lub pasywna.

Harmonia jest również jądrem, wokół którego rozwija się moc zasady chemii umysłu znanej jako „Superumysł”. Zniszczyć tę harmonię, to zniszczyć potęgę wyrastającą ze skoordynowanych wysiłków grupy umysłów.

Tę prawdę przedstawiano, podkreślano i ukazywano tutaj bez końca w każdy możliwy sposób, ponieważ przeczytanie tej części będzie bezużyteczne, jeśli

Czytelnik nie pojmie tej zasady i nie nauczy się jej stosować.

Sukces w życiu, bez względu na to, co ktoś nazywa sukcesem, jest w bardzo dużej mierze sprawą adaptacji do środowiska, tak aby między jednostką a środowiskiem istniała harmonia. Pałac króla nie będzie lepszy od rudery wieśniaka, jeśli nie będzie tam harmonii. Odwracając to zdanie, chatka wieśniaka może wydać więcej szczęścia niż posiadłość bogacza.

Bez doskonałej harmonii astronomia byłaby bezużyteczna, ponieważ gwiazdy i planety zderzałyby się ze sobą, a wszystko pograżyłoby się w chaosie.

Bez prawa harmonii z żołądza mogłyby wyrastać dęby albo topole, albo może klon, i kto wie, co jeszcze.

Bez prawa harmonii komórki produkujące włosy nad czołem mogłyby zmienić profil i wytworzyć na przykład paznokcie. Powstałe w ten sposób rogacie wybrzuszenia mogłyby łatwo zostać wzięte, przez co bardziej przesądne osoby, za oznakę związków ich właściciela z pewnym wyimaginowanym dżentelmenem, który oprócz rogów, posiada także kopytka.

Bez prawa harmonii nie może być mowy o zorganizowaniu wiedzy, bo czym jest – że spytam – zorganizowana wiedza, jak nie harmonią faktów, prawd i praw natury?

w chwili, kiedy niezgoda puka do drzwi, harmonia umyka przez tylne okno, mówiąc obrazowo. Obraz ten można spokojnie odnieść do partnerstwa w interesach albo do ruchu planet na ich orbitach.

Jeśli Czytelnik odnosi wrażenie, że autor przykładła nadmierną wagę do znaczenia HARMONII, niech mi wolno będzie przypomnieć, że brak harmonii jest pierwszą, a często także ostatnią i jedyną przyczyną PORAŹKI!

Nie może być żadnej poezji, muzyki czy przemowy godnej uwagi, jeśli nie ma tam harmonii.

Dobra architektura też wymaga harmonii. Bez harmonii każdy dom stanie się niczym więcej jak kupą cegieł i innych materiałów, wyglądającą mniej lub bardziej potwornie.

Zdrowy zarząd biznesowy planuje główne podpory swego istnienia w harmonii.

Każdy dobrze ubrany mężczyzna czy kobieta są żywym obrazkiem i chodzącym przykładem harmonii.

Po tych wszystkich przykładach z życia codziennego widzimy, jak ważną rolę spełnia harmonia w sprawach świata – dokładnie! w sprawach całego wszechświata! – jak inteligentna osoba mogłaby pominąć harmonię w swoim „Określonym Celu” w życiu? Równie dobrze można nie mieć „Określonego

Celu” wcale, jak pominąć harmonię – główny fundament jego podstawy.

Ciało ludzkie jest skomplikowanym mechanizmem złożonym z organów, gruczołów, naczyń krwionośnych, nerwów, komórek mózgowych, mięśni itd. Energia umysłu, która stymuluje te poszczególne komponenty do akcji i koordynuje ich wysiłki, jest również zlepkiem różnorodnych, ciągle zmieniających się energii. Od narodzin aż do śmierci między siłami umysłu trwa ciągła walka, która często przyjmuje postać otwartej bitwy. Na przykład dobrze znane wszystkim odwieczne zmagania pomiędzy siłami motywującymi a pragnieniami ludzkiego umysłu, między impulsami dobra i zła.

Każdy człowiek posiada co najmniej dwie odrębne potęgi umysłu czy osobowości, a czasem w jednej osobie może mieszkać i sześć różnych osobowości. Jednym z najdelikatniejszych zadań człowieka jest zharmonizowanie tych sił umysłu tak, aby ukierunkowały się na uporządkowane osiągnięcie danego celu. Bez elementu harmonii żaden człowiek nie mógłby rzeczowo myśleć.

Nic dziwnego, że liderzy biznesu i przemysłu, a także wiodący politycy i ludzie z innych dziedzin przedsiębiorczości napotykają takie trudności przy

organizowaniu grup ludzi w taki sposób, ażeby bez tarć podążali do osiągnięcia danego celu. W każdej indywidualnej istocie ludzkiej drzemią siły trudne do zharmonizowania nawet wtedy, gdy znajdzie się on w środowisku najbardziej sprzyjającym harmonii. Jeśli chemia umysłu człowieka ma taki charakter, że części jego umysłu nie dają się łatwo zharmonizować, pomyślcie, o ile trudniejsze musi być zharmonizowanie kilku lub kilkunastu takich umysłów, ażeby działały jak jeden, w sposób uporządkowany, poprzez zasadę „Superumysłu”.

Lider, któremu uda się rozwinąć i ukierunkować energię „Superumysłu”, musi posiadać takt, cierpliwość, wytrwałość, pewność siebie, dogłębną wiedzę o chemii umysłu oraz zdolność przystosowania się (w stanie pełnej harmonii i równowagi) do szybko zmieniających się okoliczności, nie okazując przy tym żadnych oznak zniecierpliwienia.

Jak wielu jest takich, którzy spełniają ten wymóg?

Skuteczny przywódca musi posiadać zdolność zmiany koloru swojego umysłu jak kameleon, aby dopasować się do wszelkich okoliczności mogących powstać w związku z zadaniem, któremu przewodzi. Co więcej, musi posiadać zdolność przechodzenia z jednego nastroju w drugi bez pokazania najmniej-

szych oznak gniewu czy braku samokontroli. Skuteczny przywódca musi rozumieć te *Szesnaście Praw Sukcesu* i być w stanie wdrożyć w życie każdą kombinację tych *Szesnastu Praw*, kiedykolwiek sytuacja tego wymaga.

Bez tej umiejętności żaden lider nie może być potężny, a bez potęgi żaden lider długo się nie ostanie.



ZNACZENIE WYKSZTAŁCENIA



Długo istniało powszechne błędne rozumienie słowa „edukować”. Słowniki nie pomagały wcale, ponieważ definiowały słowo „edukacja” jako akt przekazywania wiedzy.

Słowo „edukować” pochodzi z łacińskiego *educō*, to znaczy 'rozwijać OD WEWNĄTRZ; wydobywać, wyciągać, rosnąć poprzez UŻYWANIE'.

Natura nienawidzi bezczynności pod każdą postacią. Daje ciągłość życia tylko tym elementom, które są w użyciu. Zawiaź jedno ramię albo którąkolwiek z części ciała, a wkrótce wkradnie się atrofia i ucieknie z niego życie. Odwróć ten porządek, dodaj ramieniu pracy więcej niż zwykle – np. daj mu jak kowalowi kuć żelazo cały dzień – a ramię stanie się silniejsze (rozwinęte od wewnątrz).

Potęga wyrasta ze ZORGANIZOWANEJ WIEDZY, ale uwaga: wyrasta „z niej” poprzez stosowanie i używanie!

Człowiek może stać się chodzącą encyklopedią wiedzy bez żadnej potęgi czy wartości. Wiedza ta stanie się potęgą tylko w takim stopniu, jak będzie zorganizowana, sklasyfikowana i zatrudniona do działania. Wielu z najbardziej wykształconych ludzi świata posiadało mniej wiedzy ogólnej niż inni, których znano jako głupców. A różnica między nimi była taka, że ci pierwsi używali posiadanej przez siebie wiedzy, a ci drudzy nie robili nic takiego.

SZUKAJ rady ludzi, którzy powiedzą Ci prawdę o Tobie, nawet jeśli boli Cię to słyszeć. Same pochwały nie przyniosą poprawy, której Ci trzeba.

Osoba „wykształcona” to taka, która wie, jak zdobyć wszystko, czego jej potrzeba poprzez dążenie do swojego głównego CELU w życiu, nie łamiąc praw innych ludzi. Może być niespodzianką dla wielu tak zwanych „uczonych” ludzi, kiedy dowiadują się teraz, iż nawet nie zbliżyli się do posiadania cech osoby „wykształconej”. Może także być niespodzianką dla wielu, którym się wydaje, że są za mało wykształceni, kiedy dowiedzą się, iż są dobrze „wykształceni”.

Odnoszący sukcesy prawnik to niekoniecznie ten, który zapamiętuje największą ilość przepisów prawnych. Przeciwnie, odnoszący sukcesy prawnik to taki, który wie, gdzie odnaleźć zasadę prawną i szereg

opinii popierających tę zasadę prawną, która pasuje bezpośrednio do prowadzonej przez niego sprawy.

Inaczej mówiąc, dobry prawnik to ten, który wie, gdzie coś znaleźć wtedy, kiedy tego potrzebuje.


Ta zasada stosuje się z jednakową siłą do spraw przemysłu i biznesu.

Henry Ford ukończył ledwie trochę klas szkoły podstawowej, a jednak jest jednym z najlepiej „wykształconych” ludzi na świecie, ponieważ zdobył umiejętność takiego łączenia praw natury i ekonomii, nie mówiąc o umysłach ludzi, że posiada moc zdobycia wszystkiego, czego zapragnie spośród rzeczy materialnych.


Parę lat temu podczas wojny pan Ford wytoczył proces przeciw „Chicago Tribune”, oskarżając tę gazetę o publikację oszczerczych stwierdzeń o nim. Jednym z tych stwierdzeń było, iż Ford to „ignoramus”, to znaczy nieuk, a do tego pacyfista.

Kiedy sprawa trafiła do sądu, prawnicy „Tribune” próbowali udowodnić, przy „pomocy” samego Forda, że ich stwierdzenie było prawdą: że faktycznie jest nieukiem. W tym celu przepytali go skrupulatnie ze wszystkich możliwych przedmiotów.

Jedno z pytań, jakie zadali, brzmiało:


 *Ilu żołnierzy wystali Anglicy do zduszenia powstania kolonii amerykańskich w 1776 roku?*

Z cierpkim uśmiechem na twarzy Ford odpowiedział nonszalancko:

 *Nie wiem, ilu dokładnie, ale słyszałem, że było ich dużo więcej niż tych, którzy potem wrócili do domu.*

Po tym nastąpił głośny śmiech sędziego, ławy przysięgłych, ludzi na sali, a nawet sfrustrowanego prawnika, który to pytanie zadał.

Tę linię pytań kontynuowano przez ponad godzinę. Ford cały czas zachowywał stoicki spokój, pozwalając „szczwanym lisom” strony przeciwnej bawić się z nim, aż wreszcie miał tego dość. W odpowiedzi na szczególnie nieznośne i obraźliwe pytanie, Ford wyprostował się, wskazał palcem na pytającego prawnika i odpowiedział:

 *Gdybym naprawdę chciał odpowiedzieć na to głupie pytanie, które pan mi teraz zadał, albo na którekolwiek inne z pytań, jakie mi pan wcześniej zadawał, pragnę przypomnieć panu, iż nad moim biurkiem wisi rząd elektrycznych*

guzików, a przyciskając odpowiedni z tych guzików, mógłbym wezwać ludzi, którzy podaliby mi poprawną odpowiedź na wszystkie pytania zadane tu dziś przez was oraz na wiele innych pytań, których z braku inteligencji nie umiecie ani zadać, ani odpowiedzieć na nie. A teraz zechce mi pan łaskawie wyjaśnić, dlaczego miałbym zaśmieczać sobie umysł masą bezużytecznych szczegółów i odpowiadać potem na każde pytanie zadane mi przez każdego głupca, kiedy mam wokół siebie ekspertów i oni dostarczą mi wszelkich faktów, jakich potrzebuję, kiedy tylko ich zawołam?

Cytuję z pamięci, ale to w zupełności oddaje odpowiedź Forda.

Na sali sądowej zaległa cisza. Zadającemu pytania prawnikowi opadła szczęka, oczy wyszły mu z orbit. Sędzia wychylił się ze swojego miejsca i gapił na pana Forda. Wielu sędziów przysięgłych przebudziło się i patrzyło wkoło, jakby nastąpiła tu jakaś eksplozja (co dokładnie się stało).

Znany człowiek kościoła, obecny na sali, powiedział mi potem, że scena ta przypominała mu to, co

prawdopodobne się działo wtedy, gdy Jezus Chrystus był sądzony przez Poncjusza Piłata; zaraz po tym, jak podał swoją słynną odpowiedź na pytanie Piłata: „Czym jest prawda?”

A mówiąc po naszymu, Ford tak odpowiedział, że tamtemu buty spadły.

Do tego momentu w procesie ów prawnik całkiem dobrze się bawił – jak myślał – kosztem Forda, szeroko ukazując własną wiedzę ogólną jako przykład i porównując ją z brakiem wiedzy Forda o wielu sprawach i wydarzeniach.

Ale ta odpowiedź popsowała mu zabawę!

Udowodniła także po raz kolejny (wszystkim, którzy byli dość inteligentni, by to przyjąć), że prawdziwe wykształcenie oznacza rozwijanie umysłu, a nie samo zbieranie i klasyfikowanie wiedzy.

Ford nie mógłby w żadnym wypadku podać nazw wszystkich stolic stanowych USA, ale mógłby – i zrobił tak w rzeczywistości – zbić „kapitał”, którym można w każdym stanie USA „pociągnąć za wiele sznurków”.

Edukacja – nie zapominajmy tego – składa się z mocy dostania wszystkiego, co ktoś potrzebuje wtedy, kiedy tego potrzebuje, bez naruszania praw innych ludzi. Ford doskonale pasuje do tej definicji z powodu, który autor usiłował tutaj wyłożyć, opisując powyżej

wspomniany incydent związany z prostą filozofią Forda.

Jest wielu ludzi „nauki”, którzy z łatwością mogliby zaplątać Forda w labiryncie pytań, z których na żadne nie mógłby on odpowiedzieć. Ale Ford mógłby odwrócić się i rozpętać wojnę w przemyśle albo w finansach, która by zmiotła z powierzchni ziemi tychże samych ludzi, z całą ich wiedzą i mądrością.

Ford nie potrafiłby wejść do własnego laboratorium i rozdzielić jakiegoś związku chemicznego na jego pierwiastki składowe, a potem połączyć ich z powrotem w ten sam związek chemiczny. Ale on wie, jak otaczać się chemikami, którzy zrobią to za niego, jeśli chce, żeby tak było. Człowiek, który potrafi inteligentnie wykorzystać wiedzę posiadaną przez kogoś innego, jest w równym, a nawet większym stopniu osobą wykształconą – jak osoba, która tylko posiada wiedzę, ale nie wie, co z nią zrobić.

Profesor dobrze znanego uniwersytetu odziedziczył dużą połąć marnego gruntu. Ta ziemia nie miała lasu do produkcji drewna, żadnych minerałów ani złóż podziemnych, była dla niego tylko źródłem wydatków, ponieważ musiał płacić podatek gruntowy. Państwo zbudowało autostradę przecinającą ten teren. Jakiś „niewykształcony” człowiek, jadąc autem po tej auto-

stradzie, zauważył, że ta nędzna ziemia leży na szczycie góry, z której rozciągał się wspaniały widok przez wiele mil we wszystkich kierunkach. On (ten niedouczony) zauważył także, iż ziemia porośnięta była małymi sosenkami i innymi drzewkami. Kupił 50 akrów (20 ha) tej ziemi, po \$ 10 za akr. W pobliżu autostrady zbudował ciekawy dom z belek, do którego dołączył obszerną restaurację. Koło tego domu zainstalował stację benzynową. Zbudował tuzin jednopokojowych domków z belek wzdłuż drogi i wynajmował je turystom po \$ 3 za noc. Restauracja, stacja benzynowa, oraz domki przyniosły mu zysk netto \$ 15 000 w pierwszym roku. W następnym roku zwiększył swój plan i zbudował jeszcze 50 domków trzypokojowych, które teraz wynajmuje jako domki letniskowe ludziom z pobliskiego miasta, za sumę \$ 150 na cały sezon.

Materiał budowlany nic go nie kosztował, bo rośło tego pełno na jego działce (tej samej, o której profesor uniwersytetu mówił, że jest bezwartościowa).

Ponadto wyjątkowy i niezwykle wygląd domków z drewnianych belek posłużył jako reklama całego planu. Niektórzy mogliby uważać to za nieszczęście, gdyby musieli budować z tak prymitywnych materiałów.

Mniej niż pięć mil od tych domków, ten sam człowiek nabył starą, wypracowaną farmę z 150 akrami ziemi, płacąc 25 dolarów za akr. Sprzedający uważał tę cenę za niesamowicie wysoką.

Kupiec zbudował tamę długą na 150 stóp (50 metrów), zamieniając strumień wody w jezioro, które pokryło 15 akrów terenu. Wpuścił ryby do tego jeziora, a potem odsprzedał farmę na działki budowlane ludziom, którzy chcieli mieć letnią chatę nad jeziorem. Całkowity zysk z tej prostej transakcji wyniósł ponad 25 tysięcy dolarów, a czas potrzebny do zrealizowania tego to jedno lato.

A jednak ten człowiek, posiadający wizję i wyobraźnię, nie był „wykształcony” w powszechnym znaczeniu tego słowa.

Pamiętajmy, że przez te proste sposoby użycia zorganizowanej wiedzy można się stać wykształconym i potężnym.

Komentując opisaną transakcję, ów profesor uniwersytetu, który sprzedał te 50 akrów bezwartościowej (?) ziemi, powiedział:

☞ I pomyśleć tylko! Ten człowiek, którego większość z nas nazwałaby nieukiem, wymieszał swoją niewiedzę z 50 akrami bezwartościowej ziemi, a ta kombinacja daje

mu rocznie więcej, niż ja zarobię przez pięć lat stosowania tak zwanej edukacji.

Istnieje sposobność, jeśli nie cała masa sposobności, w każdym stanie Ameryki, wykorzystania tutaj opisanego pomysłu. Od dziś pamiętaj, że w Twoim interesie będzie, żeby przyjrzeć się ukształtowaniu każdego terenu, jaki zobaczysz, który będzie podobny do tego opisanego w niniejszej części. Może znajdziesz odpowiednie miejsce do założenia podobnego przedsięwzięcia i zarabiania pieniędzy. Ten pomysł szczególnie nadaje się do adaptacji w miejscach, gdzie nie ma wielu plaż do kąpiel, ponieważ ludzie naturalnie lubią takie wygody.

Popularność automobili spowodowała budowę wielkiego systemu publicznych autostrad w całych Stanach Zjednoczonych. Praktycznie przy każdej z tych autostrad jest odpowiednie miejsce na „Wioskę z chatką” dla turystów, którą człowiek z WYOBRAŹNIĄ i PEWNOŚCIĄ SIEBIE może zmienić w prawdziwą kopalnię pieniędzy.

Okazje do zarobienia pieniędzy leżą wszędzie wkoło Ciebie. Kurs niniejszy został zaprojektowany, aby pomóc Ci „widzieć” te okazje oraz aby poinstruować Cię, jak najlepiej je wykorzystać, kiedy już je znajdziesz.



KTO MOŻE NAJWIĘCEJ ZYSKAĆ DZIĘKI FILOZOFII PRAW SUKCESU?¹¹



rzędnicy kolei żelaznej, którzy pragną lepszego ducha współpracy między swoimi kolejarzami a ludźmi, których oni obsługują.

Pracownicy biurowi, którzy życzą sobie zwiększyć zarobki i reklamować swoje usługi z większym zyskiem.

Sprzedawcy, którzy chcą zostać mistrzami na swoim wybranym polu. Filozofia *Praw Sukcesu* omawia każde znane prawo sprzedaży, a także zawiera wiele szczegółów nie włączonych do żadnego innego kursu.

¹¹ Pamiętać należy, że książka powstała ponad 80 lat temu i kilku zawodów może już dziś nie być. A jednocześnie trzeba mieć świadomość, że z praw sukcesu skorzystać mogą także te zawody, o których autor nie miał pojęcia, że kiedykolwiek powstaną.

Kierownicy zakładów przemysłowych, którzy rozumieją wartość większej harmonii wśród swoich pracowników.

Pracownicy kolei, którzy życzą sobie wprowadzenia zapisów efektywności, które spowodują uzyskanie bardziej odpowiedzialnych stanowisk, z większą pensją.

Kupcy, którzy pragną rozszerzyć swój biznes, dodając nowych klientów. Filozofia *Praw Sukcesu* pomoże każdemu przedsiębiorcy zwiększyć obroty, ucząc go, jak z każdego klienta, który wejdzie do sklepu, zrobić chodzącą reklamę.

Agenci sprzedaży samochodów, którzy chcieliby zwiększyć umiejętność sprzedaży u swoich sprzedawców. Ogromna część kursu *Praw Sukcesu* powstała na podstawie życia i doświadczeń największego żyjącego sprzedawcy automobilów, który przy okazji jest doskonałym pomocnikiem Kierownika Sprzedaży, kierującego wysiłkami Sprzedawców Samochodów¹².

Agenci ubezpieczeniowi, którzy chcą zwerbować nowych posiadaczy polis i zwiększyć ubezpieczenie posiadane przez dotychczasowych posiadaczy polis. Jeden sprzedawca Ubezpieczeń na Życie w Ohio sprzedał polisę za \$ 50 000 jednemu z urzędników

¹² Mowa o Henrym Fordzie.

Centralnej Kompanii Stalowej; a było to rezultatem tylko jednego przeczytania części na temat Korzystania z porażek. Ten sam sprzedawca stał się jedną z gwiazd personelu Spółki Ubezpieczeń na Życie w Nowym Jorku, po tym jak przeszkolił się w *Szesnastu Prawach Sukcesu*.

Nauczyciele szkolni, którzy chcieliby wznieść się na szczyt swojego obecnego zawodu albo którzy szukają sposobności wejścia do bardziej zyskowej profesji, tworząc swoje dzieło życia.

Studenci uniwersytetów, jak również szkół maturalnych, którzy nie są zdecydowani, jaki zawód wybrać na przyszłość. Kurs *Praw Sukcesu* obejmuje kompletną usługę Analizy Osobistej, która pomoże studentowi określić rodzaj pracy, do jakiej jest najlepiej dostosowany.

Bankierzy, którzy chcieliby powiększyć swoją firmę poprzez lepsze i uprzejmiejsze metody obsługi swoich klientów.

Urzednicy bankowi, którzy są na tyle ambitni, żeby przygotować się do pozycji kierowniczych w dziedzinie bankowości lub w jakiejś innej dziedzinie przemysłu czy handlu.

Lekarze i dentyści, którzy chcieliby rozszerzyć swoją praktykę bez pogwałcenia swojej etyki zawodowej,

ogłaszając się publicznie. Jeden znany lekarz stwierdził, że kurs *Praw Sukcesu* jest wart tysiąc dolarów dla każdego profesjonalisty, którego etyka zawodowa nie pozwala na bezpośrednie ogłaszanie się w prasie.

Sponsorzy, którzy chcą rozwinąć nowe i jak dotąd nieopracowane połączenia działalności gospodarczej i przemysłowej.

Pośrednicy sprzedaży nieruchomości, którzy poszukują nowych metod promocji sprzedaży. Wstęp do kursu zawiera opis zupełnie nowego planu promocji nieruchomości, który z pewnością przyniesie fortunę tym, którzy wprowadzą go w życie. Plan ten można zrealizować praktycznie w każdym stanie [USA]. W dodatku mogą go przeprowadzić ludzie, którzy nigdy nie promowali żadnego przedsięwzięcia. Mówi się, iż zasada opisana w niniejszym wprowadzeniu do kursu *Praw Sukcesu* pozwoliła zebrać niemałą fortunę człowiekowi, który użył jej jako podstawy promocji w swojej działalności sprzedaży nieruchomości.

Farmerzy, którzy chcieliby odkryć nowe metody promowania swoich produktów, ażeby uzyskać większe dochody netto, oraz ci, których ziemia nadaje się do podziału według planu opisanego na końcu tego Wstępu. Tysiące farmerów posiada „kopalnie złota” na własnym terenie, który nie nadaje się pod uprawy.

Można go bardzo rentownie wykorzystać w celach rekreacji i wypoczynku.

Stenografowie i księgowi, którzy szukają praktycznego planu wypromowania siebie na wyższe i lepsze stanowiska. Kurs *Praw Sukcesu* jest prawdopodobnie najlepszym kursem, jaki kiedykolwiek napisano na temat promocji własnych usług.

Drukarze, którzy pragną większej ilości pracy i wydajniejszej produkcji, w wyniku lepszej współpracy między ich własnymi pracownikami.

Robotnicy sezonowi, którzy mają ambicje awansować na bardziej odpowiedzialne stanowiska w dziedzinie bardziej odpowiedzialnej, a co za tym idzie, lepiej płatnej.

Prawnicy chcący rozszerzyć swoją klientelę poprzez godne, etyczne metody, które zwrócą na nich pozytywną uwagę większej ilości ludzi, potrzebujących pomocy prawnej.

Dyrektorzy przedsiębiorstw pragnący powiększyć swoją obecną firmę lub którzy chcieliby zostać przy swojej obecnej firmie, zmniejszając koszty, co można uzyskać poprzez większą współpracę między pracownikami.


Właściciele pralni, którzy chcieliby rozszerzyć swoją firmę ucząc swoich kierowców uprzejmiejszych i wydajniejszych usług.

Agenci ogólnych ubezpieczeń na życie, którzy chcieliby mieć większą i sprawniejszą organizację.

Kierownicy sieci sklepów, którzy chcieliby mieć więcej pracy, na skutek wydajniejszych wysiłków poszczególnych sprzedawców.

Małżeństwa, które są nieszczęśliwe, stąd nie odnoszą sukcesów, ponieważ brakuje w ich domach harmonii i współdziałania.

Wszystkim opisanym w powyższej klasyfikacji filozofia *Praw Sukcesu* oferuje KONKRETNA I SZYBKĄ pomoc.

 *Cel w życiu jest jedynym skarbem wartym znalezienia; i nie należy go szukać w obcych krajach, ale w swoim sercu.*

Robert Luis Stevenson



PODSUMOWANIE PIERWSZEJ CZĘŚCI KURSU PRAW SUKCESU



elem tego streszczenia jest pomóc Ci w opanowaniu centralnej idei, wokół której ta część została rozwinięta. Ideę tę reprezentuje termin „Superumysł”, który w tej części opisano bardzo szczegółowo.

Wszystkie nowe idee, a szczególnie te abstrakcyjnej natury, usadawiają się w umyśle człowieka dopiero po wielokrotnych powtórzeniach – co jest dobrze znaną prawdą, uzasadniającą to powtórzenie w niniejszym podsumowaniu zasady znanej jako „Superumysł”.

„Superumysł” może się rozwinąć poprzez przyjazny sojusz, w duchu zgodności celu, między dwoma lub więcej umysłami.

Teraz jest odpowiedni moment, aby wyjaśnić, że z każdego sojuszu umysłów, w duchu zgodności czy też nie, powstaje nowy umysł, który wpływa na

wszystkich uczestniczących w tym sojuszu. Nigdy dwa lub więcej umysłów nie spotkało się, nie utworzywszy w trakcie tego kontaktu jeszcze jednego umysłu, ale nie zawsze ten niewidoczny wytwór jest „Superumysłem”.

Ze spotkania dwóch lub więcej umysłów może się rozwinąć, i niestety zbyt często tak właśnie się dzieje, potęga negatywna, która jest dokładnym przeciwieństwem „Superumysłu”.

Są takie umysły, które – jak już powiedziano w tej części – nie dadzą się połączyć w duchu harmonii. Zasada ta ma porównywalną analogię w chemii, z której przykłady mogą pozwolić uczniowi jaśniej pojąć tę zasadę, o której teraz mówimy.

Na przykład chemiczna formuła H_2O (to znaczy połączenie dwóch atomów wodoru i jednego atomu tlenu) zmienia te dwa elementy w wodę. Jeden atom tlenu i jeden atom wodoru nie dadzą wody. Co więcej, w ogóle nie da się ich zgodnie połączyć!

Jest wiele znanych pierwiastków, które po połączeniu natychmiast zmieniają się z nieszkodliwych w śmiertelnie trujące substancje. A inaczej rzecz ujmując, wiele znanych trujących pierwiastków można zneutralizować po połączeniu z określonymi innymi pierwiastkami.

Tak jak łączenie niektórych pierwiastków zmienia całkowicie ich naturę, łączenie niektórych umysłów zmienia naturę tych umysłów, tworząc albo pewien stopień tego, co nazywamy „Superumysłem”, albo jego przeciwieństwo, które jest wysoce destrukcyjne.

Każdy człowiek, który nie może się dogadać z teściową, odczuł negatywne zastosowanie tej zasady znanej jako „Superumysł”. Z przyczyn jak dotąd nieznanymi badaczom, większość teściowych wpływa na mężów swoich córek bardzo negatywnie, a spotkanie ich umysłów, teściowej i zięcia, wytwarza wpływ wysoce antagonistyczny, zamiast „Superumysłu”.

Ten fakt jest prawdą zbyt starą i zbyt powszechnie znaną, żeby jakieś dodatkowe komentarze były tu potrzebne.

Niektóre umysły nie dadzą się pogodzić i nie mogą się połączyć w „Superumysł” – to jest fakt, który wszyscy przywódcy niech lepiej zapamiętają. Obowiązkiem przywódcy jest tak pogrupować swoich ludzi, żeby ci, którzy są w najbardziej strategicznych punktach, mieli umysły ZDOLNE i DAJĄCE SIĘ połączyć w duchu przyjaźni i harmonii.

Umiejętność takiego rozmieszczania ludzi jest nadrzędną, wyjątkową cechą przywódcy. W Części

Drugiej tego kursu odkryjesz, że ta umiejętność była głównym źródłem potęgi i fortuny zgromadzonej przez zmarłego Andrew Carnegie.

Nie mając pojęcia o stronie technicznej przemysłu stalowego, Carnegie potrafił tak pogrupować ludzi, z których składał się jego „Superumysł”, że zbudował najpotężniejsze imperium przemysłu stalowego znane człowiekowi za jego życia.

Gigantyczny sukces Henry'ego Forda można prześledzić od początku, którym było pomyslnie zastosowanie dokładnie tej samej zasady. Mimo iż całkowicie samodzielny i niezależny, Ford jednak nie polegał na własnej wiedzy, żeby z takim sukcesem zbudować swoje zakłady przemysłowe.

Tak jak Carnegie, otoczył się ludźmi, którzy dostarczyli wiedzy, której on sam nie posiadał i nie mógł posiadać.

Co więcej, Ford wybrał ludzi, którzy potrafili i rzeczywiście zgrali się harmonijnie we wspólnym wysiłku.

Najbardziej efektywne związki, które wytworzyły zasadę zwaną „Superumysłem”, składały się z połączonych umysłów mężczyzn i kobiet. Przyczyną tego zjawiska jest fakt, że umysły mężczyzny i kobiety o wiele chętniej współpracują ze sobą niż umysły

dwóch mężczyzn. Ponadto dodatkowy bodziec kontaktu seksualnego często dołącza się do stworzenia „Superumysłu” pomiędzy mężczyzną a kobietą.

Jest ogólnie znanym faktem, że samiec danego gatunku jest bardziej czujny i bardziej zainteresowany „pościgiem”, obojętnie jaki będzie cel tego pościgu, jeśli samica inspiruje go i ponagla.

Ta cecha ludzkiego gatunku objawia się u samców w wieku dojrzewania i pozostaje z nimi przez całe życie. Pierwsze dowody na to można zauważyć w sporcie, kiedy chłopcy grają przed widownią złożoną z dziewczynek.

Jeśli usunąć kobiety z widowni, gra znana jako ostry, amerykański futbol wkrótce stanie się bardzo łagodna. Chłopak będzie się rzucał do gry z niemal nadludzkim wysiłkiem, jeśli wie, że jego wybrana dziewczyna obserwuje go z trybuny.


I ten sam chłopak rzuci się do gry pomnażania pieniędzy z takim samym entuzjazmem, jeśli kobieta, którą wybrał, doda mu odwagi i zdopinguje do tego; szczególnie jeśli ta kobieta wie, jak pobudzić jego umysł swoim własnym, poprzez prawo „Superumysłu”.

Z drugiej strony ta sama kobieta może pociągnąć mężczyznę do pewniej klęski, poprzez negatywne

zastosowanie prawa „Superumysłu” (zrządzenie, zazdrość, samolubność, chciwość, próżność)!

Nieżyjący już Elbert Hubbard rozumiał tak dobrze opisaną tu zasadę, że kiedy spostrzegł, iż niezgodność pomiędzy nim a jego pierwszą żoną ciągnie go w dół ku pewnej porażce, zaryzykował ostracyzm opinii publicznej, biorąc z nią rozwód i żeniąc się z kobietą, o której mówi się, że była głównym źródłem jego inspiracji.

Nie każdy miałby tyle odwagi, żeby przeciwstawić się opinii publicznej, jak to zrobił Hubbard, ale któż jest na tyle mądry, żeby powiedzieć, że ten jego czyn nie był w najlepszym interesie wszystkich postronnych osób?

 *Głównym zadaniem człowieka w życiu
jest odnieść sukces!*

Droga do sukcesu może być, i zwykle jest, zablokowana wieloma wpływami, które trzeba usunąć, zanim będzie można osiągnąć cel. Jedną z najbardziej szkodliwych przeszkód jest niefortunny związek umysłów, które nie harmonizują ze sobą. W takich wypadkach związek należy przerwać, bo skończy się to na pewno klęską i porażką.

Człowiek, który opanował sześć podstawowych lęków, w tym Lęk Przed Krytyką, nie zawaha się przed podjęciem działania, które może się wydać drastyczne umysłowi bardziej związanemu z konwencją, jeśli człowiek taki znajdzie się w sytuacji ograniczenia i zjeżdżania po równi pochyłej z powodu antagonicznych związków, obojętnie z kim i jakiej natury.

Milion razy lepiej jest stawić czoła krytyce, niż zostać ściągniętym na dno upadku i zapomnienia z powodu niezgodnych związków, obojętnie, czy służbowych czy prywatnych.

Mówiąc absolutnie szczerze, autor usprawiedliwia tutaj rozwody, kiedy warunki otaczające dane małżeństwo są takie, że harmonia nie może zwyciężyć. Nie chodzi o to, żeby przekazać pogląd, że braku harmonii nie można usunąć innymi metodami niż tylko rozwodem; ponieważ są przykłady, kiedy przyczynę antagonizmu da się usunąć i kiedy da się przywrócić harmonię, bez uciekania się do kroku tak drastycznego jak rozwód.

Jeśli nie możesz sam dokonać wielkich rzeczy, pamiętaj, że możesz robić rzeczy małe w doskonały sposób.

Prawdą jest, iż niektóre umysły nie połączą się w duchu harmonii, a także nie dadzą się zmusić ani

nakłonić do tego, z powodu chemicznej natury mózgu takich jednostek. Nie bądźcie zbyt skorzy do obarczania tej drugiej strony odpowiedzialnością za brak harmonii – pamiętajcie! – wina może leżeć po stronie Waszego własnego mózgu!

Pamiętajcie też, że umysł, który nie chce i nie będzie współpracował z jedną osobą lub osobami, może doskonale współpracować z innym typem umysłów. Odkrycie tej prawdy spowodowało radykalne zmiany w metodach zatrudniania ludzi. Nie jest już w zwyczaju zwalnianie człowieka tylko dlatego, że nie jest odpowiedni na stanowisko, na jakie go pierwotnie zatrudniono. Trzeźwo patrzący przywódca stara się takiego człowieka przesunąć na inne stanowisko, gdzie – potwierdziło się to wielokrotnie – taki niedopasowany człowiek może stać się wartościowym.

Czytelnik tego kursu powinien być pewny, że całkowicie rozumie zasadę „Superumysłu”, zanim przejdzie do kolejnych części. Jest to takie ważne dlatego, że praktycznie całość kursu jest blisko powiązana z tym prawem działania umysłu.

Jeśli nie jesteś pewien, że rozumiesz to prawo, skontaktuj się z autorem tego kursu i zdobądź dalsze wyjaśnienia, zadając dowolne pytania dotyczące

punktów, co do których potrzebne są dalsze wyjaśnienia¹³.

Nie możesz spędzać zbyt wiele czasu, myśląc poważnie i kontemplując prawo „Superumysłu”, dlatego że kiedy je opanujesz i nauczysz się je stosować, cały świat nowych okazji otworzy się przed Tobą.

Niniejsza część wstępna, chociaż nie była tak naprawdę zaplanowana jako odrębna część kursu *Praw Sukcesu*, zawiera wystarczającą ilość danych, aby Czytelnik obdarzony zdolnościami do sprzedaży, został Super Sprzedawcą.

Każda organizacja sprzedaży może efektywnie wykorzystać prawo „Superumysłu”, dobierając swoich sprzedawców w grupy dwu- lub więcej osobowe, ażeby sprzymierzyli się w duchu przyjaznej współpracy i zastosowali to prawo tak, jak opisano w tej części.

Agent, sprzedający dobrze znaną markę samochodów i zatrudniający dwunastu sprzedawców, zgrupował swoją organizację w sześć par po dwie osoby, mając na celu zastosowanie prawa „Superumysłu”.

¹³ Akapit ten pozostawiono, aby nie odbiegać od tekstu oryginału, ale pamiętać należy, że autor nie żyje od 1970 roku, w związku z czym próby nawiązania kontaktu będą daremne.

W rezultacie wszyscy jego sprzedawcy ustanowili nowe rekordy sprzedaży.

Ta sama organizacja stworzyła klub, który nazywają „Jeden-na-Tydzień”; to znaczy, że każdy człowiek należący do tego klubu sprzedał średnio jeden samochód tygodniowo, od czasu powstania tego klubu.

Rezultaty tego przedsięwzięcia zaskoczyły wszystkich!

Każdy członek klubu otrzymał listę stu prawdopodobnych nabywców aut. Każdy sprzedawca wysłał jedną kartkę tygodniowo do wszystkich swoich prawdopodobnych nabywców, opisując tylko jedną zaletę samochodu, jaki sprzedaje, i prosząc o osobiste wypróbowanie tego.

Osobiste wizyty klientów zwiększyły się gwałtownie! Tak samo jak sprzedaż!

Agent zatrudniający tych ludzi zaoferował dodatkową premię pieniężną każdemu sprzedawcy, który uzyska prawo członkostwa w klubie „Jeden-na-Tydzień”, sprzedając średnio jeden samochód tygodniowo.

Plan ten był zastrzykiem nowych sił witalnych dla całej organizacji. Wyniki tego planu są także widoczne

w tygodniowych rekordach sprzedaży każdego sprzedawcy.

Podobny plan mogłyby bardzo łatwo przyjąć firmy prowadzące ubezpieczenia na życie. Każdy przedsiębiorczy kierownik agencji mógłby przy użyciu tego planu łatwo podwoić, a nawet potroić ilość przeprowadzanych transakcji, zachowując tę samą ilość sprzedawców.

Metoda użycia tego planu nie wymaga wprowadzania żadnych właściwie zmian. Klub można nazwać „Polisa-na-Tydzień”, a każdy członek zobowiązałby się do sprzedania co najmniej jednej polisy o ustalonej minimalnej wartości.

Czytelnik, który opanuje zawartą w Części Drugiej naukę i zrozumie, jak zastosować podstawowe zasady tej części (*określony cel główny*), będzie w stanie użyć planu tutaj opisanego o wiele bardziej efektywnie.

Nie sugeruję tutaj ani nie namawiam każdego Czytelnika do podejmowania wysiłku i stosowania zasad zawartych w tej części, dopóki nie opanuje przynajmniej pięciu kolejnych części kursu *Praw Sukcesu*.

Głównym celem tej części jest przedstawienie niektórych zasad, na których niniejszy kurs się opiera. W poszczególnych częściach tego kursu zasady te są

opisane o wiele dokładniej, a Czytelnik uczy się bardzo szczegółowo, jak je stosować.

Wspomniana w tym podsumowaniu organizacja sprzedaży samochodów spotyka się raz w tygodniu na lunch. Półtorej godziny jest poświęcane na jedzenie oraz na dyskusję o sposobach i środkach stosowania zasad tego kursu. To daje każdemu z tych ludzi okazję skorzystania z pomysłów wszystkich innych członków tej organizacji.

Do obiadu nakrywane są dwa stoły.

Przy jednym siadają wszyscy, którzy zyskali prawo do członkostwa w klubie „Jeden-na-Tydzień”. Przy drugim, na którym nakrycia są cynowe zamiast porcelanowych, siadają ci, którzy nie zdobyli prawa do członkostwa w Klubie. Nie trzeba dodawać, że ci drudzy są obiektem częstych, choć dobronuduszych, żartów ze strony szczęśliwców siedzących przy tym lepszym stole.

Można wymyślić nieskończone wariacje tego planu, w dziedzinie sprzedaży samochodów albo w innych dziedzinach.


Usprawiedliwieniem jego użycia jest to, że się opłaca!

Opłaca się nie tylko liderowi czy kierownikowi organizacji, opłaca się także każdemu członkowi grona sprzedawców.

Plan ten został pokrótce opisany w celu ukazania Czytelnikowi tego kursu, jak praktycznie stosować zasady tutaj podawane.

Ostateczny test sprawdzający każdej teorii czy zasady to przekonanie się, czy **RZECZYWIŚCIE DZIAŁA!** Udowodniono, że prawo „Superumysłu” jest solidne, ponieważ **DZIAŁA.**

Jeśli rozumiesz to prawo, jesteś teraz gotowy przejść do Części Drugiej, gdzie dalej i głębiej będziesz wprowadzony w stosowanie zasad opisanych w tej części.

 *Zwycięzca nigdy się nie poddaje, a ten,
kto się poddaje, nigdy nie wygrywa!*

UWAGA

Przestudiuj tę tabelę uważnie i porównaj wyniki tych dziesięciu ludzi zanim ocenisz siebie w dwóch ostatnich kolumnach z prawej strony

16 PRAW SUKCESU	Henry Ford	Benjamin Franklin	George Washington	Theodore Roosevelt
1. Określony cel główny	100	100	100	100
2. Pewność siebie	100	80	90	100
3. Zwyczaj służenia	100	100	75	50
4. Inicjatywa i Przywództwo	100	60	100	100
5. Wyobraźnia	90	90	80	80
6. Entuzjizm	75	80	90	100
7. Samokontrola	100	90	50	75
8. Zwyczaj robienia więcej niż to, za co nam płacą	100	100	100	100
9. Przyjemna osobowość	50	90	80	80
10. Precyzyjne myślenie	90	80	75	60
11. Koncentracja	100	100	100	100
12. Współpraca	75	100	100	50
13. Korzystanie z porażek	100	90	75	60
14. Tolerancja	90	100	80	75
15. Praktyka Złotej Zasady	100	100	100	100
OGÓLNA ŚREDNIA	91	90	86	82

Abraham Lincoln	Woodrow Willson	William H. Taft	Napoleon Bonaparte	Calvin Coolidge	Jasse James	PRZED	PO
100	100	100	100	100	-		
75	80	50	100	60	75		
20	40	30	40	100	-		
60	90	20	100	25	90		
70	80	65	90	50	60		
60	90	50	80	50	80		
95	75	80	40	100	50		
100	100	100	100	100	-		
80	75	90	100	40	50		
90	80	80	90	70	20		
100	100	100	100	100	75		
90	40	100	50	60	50		
80	60	60	40	40	-		
100	70	100	10	75	-		
100	100	100	-	100	-		
81	79	75	70	71	37		

Ludzie, których przeanalizowaliśmy w tej tabeli są dobrze znani na całym świecie. Ośmiu z nich odniosło sukces, a życie dwóch z nich zakończyło się porażką. Zanalizowano ich tu dla porównania. Sprawdź uważnie, gdzie ci dwaj ludzie otrzymali zero punktów, a zrozumiesz, dlaczego przegrali. Zero punktów w jakiegokolwiek kategorii z *Szesnastu Praw Sukcesu* wystarczy, aby wywołać klęskę, nawet gdyby wszystkie inne stopnie były wysokie. Zauważ, że wszyscy ludzie sukcesu mają 100 punktów w kategorii *określony*

cel główny To jest warunek wstępny do sukcesu, we wszystkich wypadkach bez wyjątku. Jeśli chcesz przeprowadzić interesujący eksperyment, zastąp te dziesięć nazwisk w tabeli nazwiskami dziesięciu osób które znasz; pięć którym się powiodło i pięć, które są nieudacznikami; a potem oceń ich. Jak skończysz, OCEŃ SIEBIE i zadbaj, by naprawdę poznać swoje słabości.

Zauważ, że wszyscy ludzie sukcesu mają 100 punktów w kategorii *określony cel główny*. To jest warunek wstępny do sukcesu, we wszystkich wypadkach bez wyjątku. Jeśli chcesz przeprowadzić interesujący eksperyment, zastąp te dziesięć nazwisk w tabeli nazwiskami dziesięciu osób które znasz; pięć którym się powiodło i pięć, które są nieudacznikami; a potem oceń ich. Jak skończysz, OCEŃ SIEBIE i zadbaj, by naprawdę poznać swoje słabości.



SZEŚCIU TWOICH NAJWIĘKSZYCH WROGÓW

Wizyta w Galerii Sztuki z Autorem



☞ *Te sześć duchów nazywa się: Strach przed Biedą, Strach przed Śmiercią, Strach przed Chorobą, Strach przed Utratą Miłości, Strach przed Starością, Strach przed Krytyką.*



ażda osoba na ziemi czegoś się boi. Większość lęków dziedziczymy. W tym eseju przestudowano sześć podstawowych lęków, które czynią najwięcej szkody. Musisz pokonać swoje lęki, zanim uda Ci się zrealizować jakiegokolwiek wartościowe przedsięwzięcie

w życiu. Dowiedz się, ile z tych sześciu lęków nęka Cię. Ale, co ważniejsze, dowiedz się także, jak je pokonać.

Na powyższym rysunku masz okazję przyjrzeć się naszym sześciu najgorszym wrogom.

Ci wrogowie nie są piękni. Jednak artysta, który narysował ten obraz, nie ukazał tych sześciu postaci tak brzydkimi, jak są w istocie. Gdyby tak zrobił, nikt by mu nie uwierzył.

w trakcie czytania o tych obmierzłych postaciach zbadaj siebie i dowiedz się, która z nich wyrządza Tobie najwięcej szkody! Celem tego eseju jest pomóc Czytelnikom niniejszego kursu odrzucić tych śmiertelnych wrogów. Zauważcie, że te sześć postaci siedzi Wam na plecach, gdzie nie można ich łatwo dojrzeć.

Każda istota ludzka na tej ziemi jest bardziej lub mniej skępowana jednym lub więcej z tych niewidocznych LĘKÓW. Pierwszy krok do pozbycia się ich to odkrycie, w jaki sposób je nabyliśmy.

Uchwyciły Cię w swe szpony poprzez dwa rodzaje dziedziczenia. Jeden to dziedziczenie fizyczne, któremu Darwin poświęcił tyle studiów. Drugi rodzaj znany jest jako dziedziczenie społeczne, poprzez które obawy, przesady i wierzenia ludzi od początku ich istnienia przechodziły z pokolenia na pokolenie.

Przyjrzyjmy się najpierw roli, jaką odegrało dziedziczenie fizyczne w tworzeniu tych sześciu PODSTAWOWYCH LĘKÓW. Od razu odkrywamy, że Natura jest okrutnym budowniczym. Od najniższej formy życia do najwyższej Natura pozwala, by silniejsze osobniki żywiły się słabszymi formami życia zwierzęcego.

Ryby żerują na robakach i insektach, zjadając je w całości. Wyższe formy życia zwierzęcego żerują na niższych i na sobie wzajemnie, aż do człowieka. A człowiek żeruje na wszystkich innych niższych formach życia zwierzęcego, jak również na CZŁOWIEKU!

Cała historia ewolucji to jeden nieprzerwany ciąg dowodów na okrucieństwo i niszczenie słabszych przez silniejszych. Nic dziwnego, że słabsze formy życia zwierzęcego nauczyły się najbardziej BAĆ. Świadomość STRACHU rodzi się w każdym żyjącym stworzeniu.

Tyle o instynkcie STRACHU, który doszedł do nas poprzez dziedziczenie fizyczne. Zbadajmy teraz dziedziczenie społeczne i odkryjmy, jaką rolę odegrało w ukształtowaniu nas. Określenie „dziedzictwo społeczne” odnosi się do wszystkiego, czego nas uczą, oraz wszystkiego, czego uczy się sami

i przechwytujemy z obserwacji i doświadczeń z innymi żywymi istotami.

Odlóżcie na bok, przynajmniej na chwilę, wszelkie uprzedzenia i utarte opinie, jakie mogliście już sobie uformować. Wtedy może poznacie prawdę o Waszych Sześciu Najgorszych Wrogach. Zacznijmy od:

Strachu przed biedą – powiedzenie prawdy o historii tego wroga ludzkości wymaga odwagi, a jeszcze większej odwagi wymaga wysłuchanie tej prawdy. Strach przed biedą wyrasta ze zwyczaju ekonomicznego żerowania na innych ludziach. Zwierzęta, które mają instynkt, ale nie mają zdolności MYŚLENIA, żerują na sobie fizycznie. Człowiek, ze swoim nadrzędnym sensem intuicji, oraz z potężniejszą bronią MYŚLI, nie zjada innych ludzi dosłownie; większą przyjemność znajduje w pożeraniu ich FINANSOWO.

Tak wielkim złoczyńcą jest człowiek w tej dziedzinie, iż niemal każde państwo i naród były zmuszone wydać prawa, setki praw, dla ochrony słabszych przed silniejszymi. Każda ustawa antyspekulacyjna jest niezaprzeczalnym dowodem, że naturą człowieka jest żerowanie ekonomiczne na swoich słabszych braciach.

Drugi z Sześciu Podstawowych Lęków ściągających człowieka w dół to:

Strach przed starością. Ten strach wyrasta z dwóch głównych przyczyn. Po pierwsze, myśl że STAROŚĆ może sprowadzić BIEDĘ. Po drugie, z powodu fałszywych i okrutnych nauk różnych sekciarzy, które zostały tak dobrze wymieszane z ogniem i siarką, że każda istota ludzka nauczyła się bać starości. Starość oznacza zbliżanie się drugiego świata, być może bardziej okropnego niż ten tutaj.

Trzeci z Sześciu Podstawowych Lęków to:

Strach przed chorobą. Ten lęk rodzi się z dziedzictwa zarówno fizycznego, jak i społecznego. Od narodzin aż do śmierci trwa odwieczna wojna w każdym fizycznym ciele. Wojna grup komórek, z których jedne to przyjaźni budowniczości ciała, a druga to niszczyciele albo „zarazki chorobowe”. Ziarno strachu rodzi się w ciele fizycznym w wyniku okrutnego planu Natury, pozwalającego silniejszym komórkom żywić się słabszymi. Społeczne dziedzictwo odegrało swoją rolę poprzez brak czystości i wiedzy sanitarnej. Również poprzez prawo sugestii sprytnie manipulowane przez tych, którzy zyskują na czyimś SŁABYM ZDROWIU.

Czwarty z Sześciu Podstawowych Lęków to:

Strach przed utratą czyjejś miłości. Ten lęk wypełnia domy wariatów osobami chorobliwie zazdrosnymi, ponieważ zazdrość to nic innego jak forma szaleństwa.

Wypełnia on także sądy rozwodami oraz powoduje morderstwa i inne formy okrutnej kary. Jest przeżytkiem, podawanym z pokolenia na pokolenie poprzez dziedzictwo społeczne od epoki kamiennej, kiedy człowiek żerował na innym człowieku, kradnąc mu siłą jego towarzyszkę. Metoda, ale nie działanie, zmieniło się do pewnego stopnia. Zamiast siłą fizyczną, mężczyzna teraz kradnie kobietę innego mężczyzny, używając ślicznych, kolorowych wstążek i szybkich samochodów lub alkoholu czy też świecących błyskotek i rozległych posiadłości.

Człowiek się udoskonala. Teraz „kusi”, gdzie kiedyś „porywał”.

Piąty z Sześciu Podstawowych Lęków to:

Strach przed krytyką. Jak i gdzie dokładnie człowiek nabył ten strach, trudno jest stwierdzić, ale pewne jest, że go posiada. Gdyby nie ten strach, mężczyźni nie byłiby łysi. Łyse głowy powstają z powodu ciasnych opasek kapeluszy, które odcinają dopływ krwi do cebulek włosowych. Kobiety są rzadko łyse, ponieważ ich kapelusze są luźniejsze. Gdyby nie strach przed krytyką, mężczyźni zostawiliby swoje kapelusze i uratowali włosy.

Producenci ubrań szybko nauczyli się, jak zbić majątek na tym Podstawowym Lęku ludzkości. Moda

zmienia się co sezon, ponieważ producenci ubrań wiedzą, że tylko niewielu ludzi ma odwagę nosić ubranie, które już nie jest modne. Trzeba nosić to, „co wszyscy”. Jeśli w to wątpicie (Wy, panowie), przejdźcie się ulicą ubrani w zeszłoroczny fason płaszcza czy kapelusza, kiedy w tym sezonie modne jest coś innego. Albo Wy, panie, przejdźcie się ulicą w Wielkanocny poranek w zeszłorocznym kapeluszu. Zauważcie, jak nieswojo będziecie się czuły przez tego niewidzialnego wroga, strach przed krytyką.

Szósty i ostatni z Sześciu Podstawowych Lęków jest najbardziej straszliwy ze wszystkich. Nazywa się:

Strach przed śmiercią. Przez dziesiątki tysięcy lat człowiek zadawał to pytanie, na które nadal nie ma odpowiedzi: „SKĄD?” i „DOKĄD?” Co bardziej przedsiębiorczy reprezentanci gatunku skwapliwie oferowali odpowiedź na to odwieczne pytanie; „Skąd się tu wzięłam i dokąd pójdę po śmierci?”

– Wejdz do mojego namiotu – mówił jeden przywódca. – A wolno ci będzie pójść do NIEBA po śmierci.

Zaraz Niebo przedstawiano jako cudowne miasto, którego ulice obramowano złotem i wybrukowano drogocennymi kamieniami.

– Zostań z dala od mojego namiotu, a pójdziesz prosto do piekła. – Piekło zaś ukazywano jako rozpalony piec hutniczy, gdzie biedna ofiara miałaby cierpieć i płonąć w ogniu piekielnym przez wieczność.

Nic dziwnego, że ludzkość BOI SIĘ ŚMIERCI!

Spójrz jeszcze raz na obrazek na początku tego eseju i spróbuj ustalić, który z tych Sześciu Podstawowych Lęków przyczynia Ci największych szkód. Wróg określony, to wróg w połowie pokonany.

Dzięki szkołom i uniwersytetom człowiek powoli odkrywa tych Sześciu Wrogów. Najefektywniejszym orężem do walki z nimi jest ZORGANIZOWANA WIEDZA. Niewiedza i Strach to siostry bliźniacze. Przeważnie spotyka się je razem.

Ale niewiedza i przesady na temat Sześciu Podstawowych Lęków mogłyby zniknąć z natury ludzkiej w przeciągu jednego pokolenia. Lekarstwo na tych sześciu wrogów można znaleźć w każdej bibliotece publicznej, jeśli wiesz, jakie książki czytać.

Zacznij od przeczytania *Nauki o potędze*, autorstwa Benjamina Kidda¹⁴, a rozerwiesz duszący uchwyt większości z tych Sześciu Podstawowych Lęków. Po niej przeczytaj esej Emersona o *Kompensacji*¹⁵. Potem

¹⁴ Kidd B., *The Science of Power*, London 1919.

¹⁵ Emerson R. W., *Essay on Compensation*, Tennessee 1906.

wybierz jakąś dobrą książkę o autosugestii i dowiedz się, na jakiej zasadzie Twoje dzisiejsze wyobrażenia stają się jutro rzeczywistością. *Umysł w trakcie tworzenia* Robinsona¹⁶ da Ci dobry początek w kierunku rozumienia własnego umysłu.

Poprzez zasadę dziedzictwa społecznego niewiedzę i przesady naszych przodków przekazano Tobie. Ale żyjesz w wieku nowoczesnym. Wszędzie widzisz, że każdy SKUTEK ma swoją naturalną PRZYCZYNĘ. Zaczynj teraz studiować skutki poprzez ich przyczyny, a wkrótce wyzwolisz swój umysł spod brzemienia tych Sześciu Podstawowych Lęków.

Zaczynj od studiowania ludzi, którzy zgromadzili wielkie bogactwo, i znajdź PRZYCZYNĘ ich osiągnięć. Henry Ford to dobry temat na początek. W krótkim okresie 25 lat przewyciężył BIEDĘ i uczynił się najpotężniejszym człowiekiem na ziemi. W jego osiągnięciu nie było szczęśliwego trafu ani przypadku, ani zrządzenia losu. Wyrosło ono z jego uważnego przestrzegania pewnych zasad, które są tak dostępne Tobie, jak były dostępne dla niego.

Henry Ford nie jest ograniczony tymi Sześcioma Podstawowymi Lękami, niech się nikt nie pomyli w tej kwestii.

¹⁶ Robinson J.H., *The Mind in the Making*, bd.

Jeśli czujecie, że jesteście zbyt daleko od Forda, by dokładnie go przestudiować, zacznijcie od wybrania dwóch ludzi blisko siebie, których znacie; jeden niech reprezentuje Wasze wyobrażenie PORAŹKI, a drugi niech się Wam kojarzy z SUKCESEM. Dowiedzcie się, co sprawiło, że jeden odniósł porażkę, a drugi sukces. Zdobądźcie prawdziwe FAKTY. W trakcie zbierania tych faktów sami się nauczycie bardzo wiele na temat PRZYCZYNY i SKUTKU.

Nic nigdy nie „zdarza się” tak po prostu. Wszystko, od najniższej formy zwierzęcej, która czołga się po powierzchni ziemi czy unosi się w oceanach, aż do człowieka, jest SKUTKIEM naturalnego procesu ewolucji. Ewolucja to „uporządkowana zmiana”. Z tą uporządkowaną zmianą nie wiążą się żadne „cuda”.

Nie tylko kolory i kształty zwierząt podlegają stopniowej, uporządkowanej zmianie z pokolenia na pokolenie. Ludzki umysł również przechodzi stałe zmiany. Tu leży Wasza nadzieja na poprawę. Macie siłę zmusić wasz umysł do przejścia procesu dosyć szybkiej zmiany. Po miesiącu odpowiednio pokierowanej auto-sugestii możecie nadepnąć na gardło każdego z Waszych Sześciu Podstawowych Lęków. Po dwunastu miesiącach stałego wysiłku zapędzicie całe to stado

do kąta, z którego nigdy więcej nie będzie Wam mogło wyrządzić poważniejszej krzywdy.

Jutro będziesz podobny do dominujących myśli, które dzisiaj pielęgnujesz w umyśle! Zasiej w mózgu ziarno zdecydowania do pokonania Twoich Sześciu Podstawowych Lęków, a bitwę będziesz miał w połowie wygraną już tu i teraz. Utrzymaj tę intencję w umyśle, a ona powoli wypchnie Twoich Sześciu Najgorszych Wrogów poza zasięg wzroku, ponieważ nie istnieją oni nigdzie indziej, jak tylko w Twoim umyśle.

Człowiek potężny NIE LĘKA SIĘ niczego; nawet Boga. Człowiek potężny kocha Boga, ale nie OBAWIA SIĘ Go nigdy! Solidna potęga nigdy nie wyrasta ze STRACHU. Każda potęga zbudowana na STRACHU musi rozpaść się i rozsypać. Zrozum tę wielką prawdę, a nigdy nie będziesz niefortunnie próbował wznieść się do władzy poprzez LĘKI innych ludzi, którzy mogą być Ci winni chwilowe posłuszeństwo.

*Człowiek to dusza i ciało, stworzone
Do czynów wielkich; by śmiało marzeniem
Mknął niestrudzony, nieulekły zmieniał
Dotknięte ciosy w spokój, i smakował
Radość rozumu i ducha zmieszanie.*

*Czy ulepiony, by nędznie, w żałości
Czołgał się w gnoju swych obaw marności,
Martwił na każdy dźwięk, rwał miłości
Płomień; radości uczucia, by czekał,
Tej cudnej chwili, gdy z dni bez wartości
Wyrwie go tchnienie śmierci, mroźną ręką.
Choroby nie cierpiąc, leczenie odwlekał.*

*Pierwszy to człowiek, co żyć ma w przyszłości,
Drugi – człek, dzisiaj, w całej swej marności.*

SHELLEY

☞ *Jednym z najbardziej niszczących rodzajów zła jest oszczerstwo. Jak żadna inna forma zła łamie ludzkie serca i rujnuje reputację, brutalnie i bez litości.*





WZM



ZŁOTE
MYSLI