



NAPOLEON HILL

# Prawa Sukcesu

W PIGUŁCE



© Copyright by Złote Myśli & Maria Anna Furman, rok 2013

Opracowanie: Maria Anna Furman

Tytuł: Prawa Sukcesu Napoleona Hilla w pigułce

Wydanie I

ISBN: 978-83-7701-836-1

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magdalena Kosek, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Złote Myśli sp. z o.o.

44-117 Gliwice

ul. Toszecka 102

[www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

e-mail: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto: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.**

## SPIS TREŚCI

WSTĘP .....	7
I. SUPERUMYSŁ .....	11
II. OKREŚLONY CEL GŁÓWNY .....	33
III. PEWNOŚĆ SIEBIE .....	51
IV. NAWYK OSZCZĘDZANIA .....	73
V. INICJATYWA I PRZYWÓDZTWO .....	85
VI. WYOBRAŹNIA .....	99
VII. ENTUZJAZM .....	109
VIII. SAMOKONTROLA .....	121
IX. NAWYK ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ .....	137
X. MIŁA OSOBOWOŚĆ .....	147
XI. PRECYZYJNE MYŚLENIE .....	155
XII. KONCENTRACJA .....	167
XIII. WSPÓŁPRACA .....	181
XIV. PORAŻKA .....	195
XV. TOLERANCJA .....	201
XVI. ZŁOTA ZASADA .....	205
KODEKS ETYKI .....	211
KWESTIONARIUSZ ANALIZY DO OPISU WŁASNEJ OSOBOWIŚCI .....	219

## IX. NAWYK ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ

*Człowiek jest najbardziej wydajny  
i osiągnie sukces łatwiej i szybciej,  
wykonując pracę, którą kocha,  
lub pracując na rzecz osoby, którą kocha.*

Żaden człowiek wykonujący pracę, którą kocha, nie odczuwa ciężaru, by pracować więcej i lepiej niż to, za co mu płacą. Praca wykonana w duchu miłości do samej pracy nigdy nie przepadła i nigdy nie przepadnie.

Człowiek powinien starać się jak najlepiej potrafi, bez względu na to, jak duże wynagrodzenie otrzyma za swoje usługi, jaka ilość ludzi z tych usług skorzysta oraz z jakiej klasy społecznej ci ludzie się wywodzą. Ktoś, kto tworzy ideę albo całą filozofię służącą złagodzeniu rozczarowań i zminimalizowaniu trudności jeszcze nie-narodzonych pokoleń, nigdy nie może ponieść klęski.

Żadna praca z miłości nie jest nigdy kompletną stratą, a ci, którzy oddają więcej usług i lepszych usług niż to, za co im płacą, prędzej czy później otrzymują zapłatę o wiele większą niż tę, którą teraz dostają.

Istnieją dwa główne powody wykonywania swojej pracy właśnie w ten sposób, które przewyższają swoją ważnością wszystkie inne:

- Zdobywając sobie reputację osoby, która zawsze wykonuje więcej pracy i to pracy lepszej jakości niż ta, za którą otrzymuje wynagrodzenie, zyskujesz w porównaniu z tymi wokół siebie, którzy takich prac nie wykonują, a kontrast będzie tak widoczny, że wystąpi silna konkurencja osób domagających się obsłużenia właśnie przez ciebie, niezależnie od tego, jaką pracę wykonujesz. Obrazą dla twojej inteligencji byłoby przedstawić dowody na słuszność tego twierdzenia, ponieważ jest ona oczywista. Niezależnie od tego, czy wygłaszasz kazania, udzielasz porad prawnych czy piszesz książki, uczysz w szkole czy kopiesz rowy, staniesz się cenniejszym pracownikiem i będziesz mógł domagać się wyższego wynagrodzenia od chwili, kiedy zaczniesz być rozpoznawalny jako ktoś, kto robi więcej niż to, za co mu płacą.
- Zdecydowanie najważniejszym powodem, dla którego powinieneś wykonywać więcej pracy niż to, za co ci płacą, jest powód o znaczeniu podstawowym i fundamentalnym w swojej naturze. Siła powstaje z opierania się przeciwnościom! To poprzez dzia-

łanie jednego z niezmiennych praw natury walka i opór rozwijają siłę. Wykonując więcej pracy i lepszej jakości niż ta, za jaką ci płacą, nie tylko ćwiczysz swoje zdolności do wykonywania tej pracy — rozwijając w ten sposób zdolności i siły wprost nadzwyczajne — ale także budujesz reputację, która jest cenna. W końcu rozwinięsz w sobie wystarczającą siłę, która da ci zdolność wyniesienia się z każdej niepożądanej pozycji życiowej; a nikt nie będzie mógł ani nie będzie chciał ci w tym przeszkodzić.

*Ostatecznie nic nie ma większego znaczenia.*

*Kłeska, która dziś wydaje się łamać ci serce,*

*będzie zaledwie drobną fałdką wśród ogromnych fal*

*innych doświadczeń na oceanie*

*twojego przyszłego życia.*

Przechodząc do sedna prawa rosnących zysków i tego, jak je stosować w pracy, którą wykonujemy, aby otrzymywać zyski nieproporcjonalnie większe od niej i znacznie przewyższające wysiłek w nią włożony, należy podkreślić fakt, że nie ma żadnych sztuczek ani oszustw związanych z tym prawem. Mimo to całkiem sporo ludzi nie nauczyło się tej wielkiej prawdy. Tracą oni wszystkie swoje wysiłki, próbując dostać coś za nic albo coś za mniej niż tego prawdziwa wartość. Kolejną nadzwyczajną i godną zapamiętania cechą prawa rosnących zysków jest fakt, że może ono być używane przez tych, którzy zakupują jakąś usługę z równie wiel-

kim zyskiem, jak również mogą go używać ci, którzy wykonują usługi.

Kiedy robisz tylko to, za co ci płacą, nie ma nic niezwykłego, co przyciągnęłoby przychylnie komentarze na temat danej transakcji. Ale kiedy dobrowolnie robisz więcej niż to, za co ci płacą, działania twoje przyciągają przychylną uwagę wszystkich osób związanych jakoś z tą transakcją. A to z kolei posuwa cię jeszcze o krok w stronę ugruntowania reputacji, która w rezultacie puści w ruch prawo rosnących zysków, aby pracowało dla ciebie. Ponieważ ta reputacja stworzy zapotrzebowanie na twoje usługi wśród szerokiego kręgu odbiorców.

*Kochać pochwały, ale nie wielbić je;  
oraz bać się nagany, ale nie wpadać przez nią  
w przygnębienie — to dowód posiadania  
dobrze wyważonej osobowości.*

Prawo rosnących zysków nie jest żadnym wynalazkiem. Należy używać zasady wykonywania więcej ilości pracy i lepszej pracy niż to, za co nam płacą, jako sposobu wykorzystywania tego prawa. Sukces trzeba przyciągnąć do siebie poprzez rozumienie i stosowanie praw, które są tak niewzruszone jak prawo grawitacji. Nie można go zapędzić do kąta i złapać, tak jakby się łąpało młodego cielaka. Z tego powodu zrób eksperyment, którego celem jest, abyś się oswoił z jednym z najważniejszych spośród tych praw, to znaczy z prawem rosnących Zysków. Oto eksperyment:

Przez najbliższe pół roku postaraj się oddawać użyteczne przysługi co najmniej jednej osobie każdego dnia i nie oczekuj żadnej zapłaty pieniężnej.

Podjedź do tego eksperymentu z wiarą, że odkryje on dla ciebie jedno z najpotężniejszych praw, które wchodzi w skład rzeczy potrzebnych do osiągnięcia trwałego sukcesu — a nie rozczarujesz się.

Wykonywanie takiej przysługi może przybrać każdą z bardzo wielu form. Taka przysługa może zostać oddana osobiście jednej lub kilku osobom lub też może być oddana twojemu pracodawcy w formie pracy, jaką wykonujesz po godzinach. Możesz oddać przysługę zupełnie obcym osobom, których nie spodziewasz się nigdy więcej spotkać. Nie ma znaczenia, komu oddasz tę przysługę, o ile tylko zrobisz to chętnie i jedynie w celu uczynienia czegoś dobrego dla innych.

Jeśli przeprowadzisz ten eksperyment z odpowiednim nastawieniem umysłu, odkryjesz to, co odkryli wszyscy inni, którzy zaznajomili się z prawem, na którym jest on oparty, a mówi ono, że:

*Osoba, która zasieje jedną jedyną piękną myśl  
w umyśle kogoś innego,  
oddaje światu większą przysługę niż wszyscy  
wyszukujący wady i niedociągnięcia razem wzięci.*

Przyczyn i skutków, środków i celów, ziaren i owoców nie da się rozdzielić — ponieważ skutek rozkwita już w przyczynie, cel istnieje w środkach, a owoc w nasie-



niu. Prawo natury mówi: rób tę rzecz, a będziesz miał moc, lecz ci, którzy nie robią tej rzeczy, nie mają mocy! Zamiast mówić światu: „Pokaż mi swoje pieniądze, a ja pokażę ci, co potrafię zrobić”, odwracamy tę zasadę i mówimy: „Pozwól, że pokażę ci wartość mojej pracy, abym potem mógł zerknąć na twoje pieniądze, jeśli moja praca ci się spodoba”.

Każda osoba powinna być swoim własnym najsurowszym nadzorcą. Wszyscy jesteśmy wirtuozami w budowaniu „alibi” i tworzeniu „wymówek” usprawiedliwiających nasze wady i niedociągnięcia. Nie poszukujemy prawdy i faktów takich, jakimi naprawdę są, lecz jakimi chcielibyśmy je widzieć. Wolimy ocukrzona słowa pochlebstwa niż te podające zimną, obiektywną prawdę. Tu właśnie leży najsłabszy punkt człowieka. Ponadto jesteśmy zapamiętałe przeciw tym, którzy mają śmiałość odkrywać przed nami prawdę i otwierać nam oczy. Uwielbiamy pochlebstwa bardziej, niż cenimy prawdę.

Idziemy przez życie, potykając się i upadając, walcząc, żeby znów się podnieść na kolana, po czym znów się zmagamy i znowu padamy. Robimy z siebie głupków, idziemy na dno, aż wreszcie stajemy w defensywie — w dużym stopniu dlatego że albo zaniedbaliśmy prawdę o sobie, albo po prostu nie chcieliśmy się o niej dowiedzieć.

*Człowiek wykształcony to taki,  
który nauczył się, jak zdobywać wszystko,*

*czego potrzebuje, nie łamiąc praw innych ludzi.  
Edukacja przychodzi od wewnątrz; zdobywasz ją  
poprzez walkę, wysiłek i myślenie.*

Człowieka można bardzo precyzyjnie wymierzyć, biorąc pod uwagę stopień, w jakim adaptuje się on do środowiska oraz przyjmuje na siebie odpowiedzialność za każdą przeszkodę, jaką spotyka na swojej drodze; obojętnie, czy ta przeszkoda spowodowana jest przyczyną będącą pod jego kontrolą, czy poza nią.

Jeśli masz wrogów — dziękuj Bogu za nich! Ponieważ są na tyle wulgarni i bezlitośni, że mówią takie rzeczy o tobie, wytykając wady, o których istnieniu nawet nie wiedziałeś. Skorzystaj na ich krytyce, za którą nie musisz nic płacić. Nasza siła wyrasta z naszej słabości. Dopiero kiedy jesteśmy żądzeni i boleśnie ranni od postrzałów, budzi się w nas oburzenie, które uzbraja się tajemną siłą. Wielki człowiek zawsze chętny jest być małym.

Jeżeli jesteś osobą bardzo młodą, tym bardziej powinieneś przestudiować Prawa Sukcesu, ponieważ często potrzeba twardej rzeczywistości z wielu lat doświadczeń, żeby przygotować się do przyjęcia i stosowania tej filozofii. Lepiej, żebyś zrozumiał te wielkie prawdy, niż był zmuszany pozbierać je z mniej sympatycznych źródeł nieprzyjemnych doświadczeń. Doświadczenie to nauczyciel, który nie ma ulubieńców. Napoleon Hill pozwala nam korzystać z prawd, które zebrał z nauk tego zimnego i niesympatycznego nauczyciela zwanego „doświadczeniem”.

Życie samo w sobie jest jak wielki wyścig rydwanów, a zwycięstwo przypada jedynie tym, którzy rozwinęli w sobie siłę charakteru, determinację i siłę woli.

*Leniwi ludzie nie istnieją.*

*Ten, kto może się wydawać leniwym człowiekiem,*

*to tylko nieszczęśnik, który nie znalazł pracy*

*najbardziej mu pasującej.*

Kiedy wykonujesz najlepszą pracę, do jakiej jesteś zdolny, ciągle starając się przewyższyć wszystkie swoje poprzednie wysiłki, wprowadzasz w życie najlepszą formę edukacji, Stąd też, kiedy wykonujesz więcej pracy i lepszej pracy niż ta, za którą ci płacą, zyskujesz na tym wysiłku więcej niż ktokolwiek inny. Tylko poprzez wykonywanie takich usług można osiągnąć mistrzostwo na twoim wybranym polu działalności. Z tego powodu powinieneś uczynić częścią twojego *określonego celu głównego* dążenie do przewyższenia wszystkich twoich poprzednich rekordów we wszystkim, co robisz. Niech to się stanie częścią twoich codziennych nawyków i zajmuj się tym równie regularnie, jak regularnie jadasz posiłki.

Postaw sobie za zadanie, żeby wykonywać więcej pracy i lepszej pracy niż ta, za którą ci płacą! Zanim się zorientujesz, co się stało, zobaczysz, że świat chętnie płaci ci za więcej, niż robisz.

Co teraz zrobisz z tą wiedzą? Nie będzie ona miała żadnej wartości, jeśli nie popchnie cię do przyjęcia

i wcielenia jej w życie. Wiedza staje się potęgą jedynie wówczas, kiedy jest zorganizowana i używana!

*Potęga, która może ci dać wszystko,  
czego pragniesz na tej ziemi.  
Sukces osiąga się poprzez użycie mocy.*

Za pomocą umysłu człowiek odkrył wiele interesujących faktów dotyczących ziemi, na której żyje, powietrza i eteru, które wypełniają nieskończone przestrzenie ponad nim oraz milionów innych planet i ciał niebieskich, które płyną w kosmosie. Człowiek bardzo wiele wie o faktach fizycznych dotyczących wszechświata! Kolejnym wielkim odkryciem naukowym będzie fakt, który już istnieje, że każdy umysł ludzki jest jednocześnie stacją nadawczą i odbiorczą, że każda wibracja myślowa wypuszczona przez umysł może być przyjęta i zinterpretowana przez wszystkie inne umysły, które są w harmonii albo „zgrane” z częstotliwością wibracji umysłu wysyłającego.

Być może zadajesz sobie teraz pytanie, w jaki sposób człowiek nabył wiedzę, jaką posiada na temat praw fizycznych tej ziemi. W jaki sposób dowiedział się, co miało miejsce w czasach przed cywilizacji? Otóż zebrał tę wiedzę, przewracając strony biblii natury i obserwując niepodważalne dowody milionów lat zmagania między zwierzętami o niższej inteligencji i inne nieomyślne dowody, które matka natura zachowała do wglądu przez niewiarygodnie długi czas.

Prawo harmonii, doskonałego zrozumienia, zgodnie z którym działa zasada Superumysłu, odkryte zostało przez Chrystusa, kiedy otoczył się dwunastoma uczniami i stworzył pierwszy Klub Trzynastu na świecie. Mimo że jeden z trzynastu (Judasz) zerwał łańcuch porozumienia, wystarczająca ilość dobrego ziarna została zasiana w czasie, który początkowo istniał między tymi trzynastoma ludźmi, by przetrwały prawdy, które wówczas były głoszone i przekazywane następnym pokoleniom.

Biznes, który odnosi sukcesy, to ten zarządzany przez przywódcę, który świadomie lub nieświadomie stosuje zasadę skoordynowanego wysiłku. Jeśli masz pragnienie zostać wielkim przywódcą w jakiejkolwiek dziedzinie, otocz się innymi umysłami, które można zmieszać w duchu kooperacji, ażeby działały i funkcjonowały jak jeden.



### Napoleon Hill — *Prawa sukcesu*

„Prawa Sukcesu” są rezultatem uważnej analizy życiowego dorobku ponad stu mężczyzn i kobiet, którzy osiągnęli niezwykle sukcesy

Napoleon Hill, z pozoru zwykły człowiek i podobnie jak wielu – urodzony w biednej rodzinie, odmienił życie setkom ludzi, którzy dzięki jego naukom stali się szczęśliwsi i osiągnęli w życiu wymarzone sukcesy. Był to jego największy i GŁÓWNY CEL ŻYCIOWY, znacznie wykraczający ponad wszystko, co wcześniej osiągnął.

Zanim to nastąpiło, poświęcił 25 lat życia na zbieranie, klasyfikowanie i organizowanie PRAW SUKCESU, opierając się na życiu i osiągnięciach ponad stu ludzi, najważniejszymi z których byli: Henry Ford, Andrew Carnegie, John D. Rockefeller i Thomas A. Edison.

Jego „Prawa Sukcesu”, pierwotnie w postaci kursu, zostały zbadane i zaaprobowane przez kilka najpraktyczniejszych ludzi jego pokolenia. Gdy kurs zdobył popularność, firmy i koncerny zaczęły zatrudniać Hilla, aby uczył Praw Sukcesu ich pracowników.

Obecnie „Prawa Sukcesu” wykorzystywane są jako fundament filozofii i nauk największych mówców motywacyjnych, takich jak Anthony Robbins czy pisarz Joe Vitale, a najwięksi amerykańscy ludzie sukcesu stosują je w praktyce.

Po raz pierwszy w historii „Prawa Sukcesu” zostały opublikowane w języku polskim! Miło nam, że jesteś uczestnikiem tego WYDARZENIA.

Całe kompendium znajdziesz na stronie:

[HTTP://16PRAWSUKCESU.PL/](http://16PRAWSUKCESU.PL/)