

NAPOLEON HILL

Brawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

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

Tom III PEWNOŚĆ SIEBIE

Tom IV ZWYCZAJ OSZCZĘDZANIA

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Prawa sukcesu. Tom III i Tom IV"](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[PatBank.pl - bank banków](#)

Copyright by Złote Myśli & Napoleon Hill, rok 2009

Autor: Napoleon Hill

Tytuł: Prawa sukcesu. Tom III i Tom IV

Data: 07.09.2016

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

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.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TRE CI

TOM TRZECI: PEWNOŚĆ SIEBIE

<u>Pewność siebie</u>	11
<u>Sześć podstawowych lęków ludzkości</u>	14
<u>Dziedziczenie fizyczne i społeczne</u>	16
<u>Lęk przed biedą</u>	23
<u>Lęk przed starością</u>	26
<u>Lęk przed krytyką</u>	28
<u>Lęk przed utratą miłości ukochanej osoby</u>	33
<u>Lęk przed chorobą</u>	35
<u>Lęk przed śmiercią</u>	37
<u>Formuła pewności siebie</u>	73
<u>Potęga przyzwyczajenia</u>	77
<u>Rozgoryczenie</u>	103

TOM CZWARTY: NAWYK OSZCZĘDZANIA

<u>Nawyk oszczędzania</u>	119
<u>Mury ograniczeń wybudowane przyzwyczajeniem</u>	122
<u>Niewola długów</u>	129
<u>Jak ujarzmić lęk przed biedą</u>	137
<u>Ile powinno się oszczędzać?</u>	153
<u>„Zarobiłem milion dolarów, ale nie mam ani centa”</u>	167
<u>Sposobności, jakie nadarzają się tym, którzy mają zaoszczędzone pieniądze</u>	198

FORMUŁA PEWNOŚCI SIEBIE

Pierwsze: Wiem, że mam zdolność osiągnięcia mojego określonego celu, dlatego żądam od siebie wytrwałych, agresywnych i nieustannych działań w kierunku osiągnięcia go.

Drugie: Mam świadomość, iż myśli dominujące w moim umyśle w końcu kiedyś przełożą się na zewnętrzne działania cieleśne i stopniowo przekształcą się w fizyczną rzeczywistość. Dlatego skoncentruję mój Umysł codziennie przez trzydzieści minut na zadaniu rozmyślenia o osobie, jaką zamierzam się stać; kreując w umyśle obraz tej osoby, a następnie przekształcając ten obraz w rzeczywistość poprzez praktyczne działania.

Trzecie: Wiem, że poprzez zasadę Autosugestii każde pragnienie, które uporczywie trzymam w umyśle, zechce w końcu wyrazić się na zewnątrz jakimiś praktycznymi środkami, dlatego poświęcę dziesięć minut dziennie na mobilizowanie siebie samego do rozwijania czynników wymienionych w Szesnastu Częściach tego Kursu o Prawach Sukcesu.

Czwarte: Czysto i jasno rozrysowałem i zapisałem opis mojego określonego celu w życiu na najbliższe pięć lat. Ustaliłem cenę za moje usługi na każdy rok z tych pięciu; cenę, którą zamie-

rzam zarobić i otrzymać, poprzez ścisłe wdrażanie zasady wydajnej, zadowolającej pracy, którą będę wykonywał z wyprzedzeniem.

Piąte: Zdaję sobie w pełni sprawę z tego, że żadne bogactwo ani pozycja nie mogą wytrwać długo, jeśli nie są zbudowane na prawdzie i sprawiedliwości, dlatego nie będę się angażował w żadne transakcje, które nie przynoszą korzyści wszystkim, których dotyczą. Odniosę sukces, przyciągając do siebie siły, których życzę sobie użyć, oraz współpracę innych ludzi. Skłonię innych, aby mi służyli, ponieważ najpierw ja będę służył im. Wyeliminuję nienawiść, zazdrość, zawiść, samolubność i cynizm, pielęgnując miłość do całej ludzkości, ponieważ wiem, iż nastawienie negatywne ku innym nigdy nie przyniesie mi sukcesu. Spowoduję, że inni uwierzą we mnie, ponieważ ja uwierzę w nich i w siebie samego. Podpiszę się imieniem i nazwiskiem pod tą formułą, zapamiętam ją i będę powtarzał na głos raz dziennie z pełną wiarą, że stopniowo wpłynie na całe moje życie, tak że stanę się odnoszącym sukcesy i szczęśliwym pracownikiem na moim wybranym polu działalności.

Podpisano.....

Zanim podpiszesz się swoim nazwiskiem pod tą formułą, upewnij się, iż na pewno zamierzasz wypełnić zawarte w niej instrukcje. U podłoża tej formuły leży prawo, którego żaden

człowiek nie potrafi wytłumaczyć. Psycholodzy nazywają to prawo Autosugestią i tak to zostawiają. Ale ty powinieneś pamiętać jeden punkt, co do którego nie ma wątpliwości. Ten jeden punkt to fakt, że to prawo rzeczywiście działa!

Kolejną sprawą, o której należy pamiętać, jest to, że tak jak prąd elektryczny obraca koła przemysłu i służy ludzkości na milion innych sposobów, ale przy nieodpowiednim zastosowaniu potrafi również odebrać życie; podobnie zasada Autosugestii poprowadzi cię w górę po zboczu spokoju i dostatku albo w dół doliną nędzy i rozpacz, zależnie od tego, jaki z niej zrobisz użytek. Jeśli napełnisz umysł wątpliwościami i brakiem wiary w swoje zdolności osiągnięcia celu, wtedy zasada Autosugestii weźmie to uczucie niedowierzania i zagnieździ je w twojej podświadomości jako twoją myśl dominującą i powoli, ale skutecznie wciągnie cię w wir porażki. Jeśli zaś napełnisz umysł promienną Pewnością Siebie, zasada Autosugestii weźmie to uczucie i zagnieździ je jako twoją myśl dominującą, co pomoże ci pokonać przeszkody leżące na twojej drodze, dopóki nie osiągniesz szczytu góry zwanej sukcesem.

POTEGA PRYZWYCZAJENIA

Doświadczywszy osobiście wszystkich trudności, które stoją na drodze tych, którym brakuje zrozumienia tej wielkiej zasady Autosugestii, aby mogli zrobić z niej praktyczny użytek, pozwolę sobie zabrać was w krótką podróż do zasady przyzwyczajenia, z pomocą której będziecie mogli łatwo zastosować zasadę Autosugestii w każdą stronę i w każdym dosłownie celu.

Przyzwyczajenie wyrasta z otoczenia: z wykonywania tych samych rzeczy czy myślenia o tych samych sprawach, czy powtarzania tych samych słów jeszcze i jeszcze raz. Przyzwyczajenie można porównać do rowka na płycie gramofonowej, a umysł ludzki można porównać do igły, która w tym rowku się porusza. Kiedy jakiś nawyk jest dobrze uformowany poprzez powtarzanie myśli czy działań, umysł ma tendencję przywiązywania się do niego i postępowania według tego nawyku, dokładnie tak jak igła gramofonu posuwa się w woskowych żłobieniach płyty.

Nawyk tworzy się przez wielokrotne kierowanie jednego lub kilku z naszych pięciu zmysłów: wzroku, słuchu, powonienia, smaku i czucia w danym kierunku. Właśnie poprzez tę zasadę powtarzania wytwarza się szkodliwy nawyk narkomanii. Przez tę samą zasadę także pragnienie picia do upadłego przechodzi w zgubny nawyk.

Kiedy jakiś nawyk mocno się ustabilizuje, automatycznie zacznie kontrolować i kierować czynnościami naszego ciała. (Przyzwyczajenie jest drugą naturą.) Można w tym znaleźć myśl, którą da się przekształcić w potężny czynnik wspomagający rozwój Pewności Siebie. Oto ta myśl: Dobrowolnie albo siłą, jeśli trzeba, kieruj swoje wysiłki i myśli wzdłuż wybranej linii, aż uformujesz nawyk, który zawładnie tobą i dobrowolnie będzie nadal kierował twoje wysiłki wzdłuż tej samej linii.

Celem wypisania i powtarzania formuły Pewności Siebie jest wytworzenie nawyku stawiania wiary w siebie na dominującym miejscu w twoim umyśle, dopóki poprzez zasadę przyzwyczajenia ta myśl nie wtopi się całkowicie w twoją podświadomość.

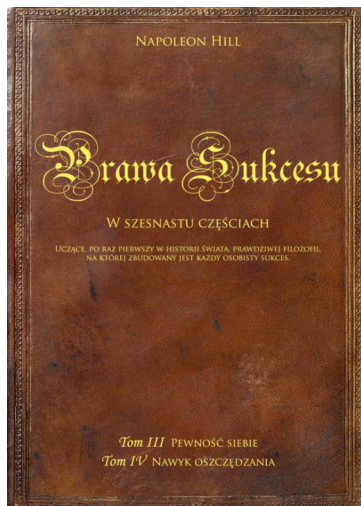
Nauczyłeś się pisać, ponieważ mięśnie twojego ramienia i dłoni powtarzały te same ruchy, kopiując pewne kształty znane jako litery, aż wreszcie wytworzyłeś w sobie nawyk kopiowania tych kształtów. Teraz piszesz szybko i z łatwością, nie rysując powoli każdej literki. Pisanie weszło ci w nawyk, stało się twoim przyzwyczajeniem.

Zasada przyzwyczajenia uchwyci zdolności twojego umysłu całym tak samo jak wpłynie na mięśnie twojego ciała, co łatwo możesz sprawdzić, ucząc się i stosując lekcję o Pewności Siebie. Każde stwierdzenie, które będziesz sobie powtarzać, każde pragnienie, które zasiejiesz głęboko w umyśle, stale je powtarzając,

kiedyś w końcu zapragnie wyjść na powierzchnię poprzez zewnętrzne, fizyczne wysiłki twojego ciała. Zasada przyzwyczajenia jest fundamentem, na którym opiera się ta część o Pewności Siebie, a jeśli zrozumiesz i będziesz postępować według zawartych w niej wskazówek, mając doświadczenia z pierwszej ręki, wkrótce dowiesz się o prawie nawyku więcej, niż można by cię nauczyć tysiącem takich lekcji jak ta.

Masz tylko niewielkie pojęcie o możliwościach, jakie tkwią uśpione w tobie, czekając aż jakaś pobudzająca wizja natchnie cię i podniesie. A nigdy nie będziesz miał lepszego pojęcia o tych możliwościach, jak wtedy, gdy zbudujesz sobie dostatecznie mocną Pewność Siebie, aby wyniosła cię ona ponad pospolite wpływy twojego obecnego otoczenia.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Trzecie PRAWO SUKCESU – „Pewność siebie” – pokaże Ci, jak opanować sześć głównych lęków, które są przekleństwem każdego z nas. Są to: lęk przed Biedą, lęk przed Chorobą, lęk przed Starością, lęk przed Krytyką, lęk przed Utratą czyjejs Miłości i lęk przed Śmiercią. Nauczysz się z tej części różnicy między egotyzmem a pewnością siebie, opartą na konkretnej wiedzy. Czwarte PRAWO SUKCESU – „Nawyk oszczędzania” – pomoże Ci uporządkować rozdzielanie Twoich dochodów w ten sposób, aby określona ich część się stale akumulowała, tworząc 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. Napoleon Hill (1883-1970) zasłynął z tego, że przez 25 lat swojego życia badał biografie bogatych ludzi, aby znaleźć odpowiedź na pytanie: dlaczego jedni są bogaci, a inni biedni? W swoich publikacjach opisał swoje spostrzeżenia, tworząc niesamowitą i sprawdzoną receptę na sukces; formułę dojścia „od biedy do dostatku”. Do tej pory przyjęcie zasad jego filozofii dopomaga różnym instytucjom i jednostkom w motywowaniu ludzi do podejmowania działań, a z jego prac czerpią miliony Amerykanów, także współcześni filozofowie sukcesu, jak Douglas Vermeeren, którego badania dowiodły, że praca Hilla stosuje się do wszystkich pokoleń i rzeczywiście jest ponadczasowa. Słynne motto Napoleona Hilla brzmi: Co umysł ludzki potrafi wymyślić i w co uwierzy, tego potrafi także dokonać.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6626/prawa-sukcesu-tom-ii-i-tom-iv-napoleon-hill.html>

[Dodaj do koszyka](#)