

NAPOLEON HILL

# Brawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

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

*Tom IX* NAWYK ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ

*Tom X* MIŁA OSOBOWOŚĆ

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

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

Copyright by Złote Myśli & Napoleon Hill, rok 2010

Autor: Napoleon Hill

Tytuł: Prawa sukcesu. Tom IX i Tom X

Data: 07.09.2016

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

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

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto: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 TREŚCI

## **TOM DZIEWIĄTY: ZWYCZAJ ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO NAM PŁACĄ**

|   |     |
|---|-----|
| <a href="#">Zwyczaj robienia więcej niż to, za co nam płacą</a> ..... | 9   |
| <a href="#">Prawo Rosnących Zysków!</a> .....                         | 45  |
| <a href="#">Prawo Kompensacji</a> .....                               | 67  |
| <a href="#">Superumysł</a> .....                                      | 102 |

## **TOM DZIESIĄTY: PRZYJEMNA OSOBOWOŚĆ**

|   |     |
|---|-----|
| <a href="#">Przyjemna osobowość</a> ..... | 121 |
| <a href="#">Plan numer jeden</a> .....    | 145 |
| <a href="#">Plan numer dwa</a> .....      | 151 |
| <a href="#">Plan numer trzy</a> .....     | 156 |

## Prawo Rosnących Zysków!

Zacznijmy naszą analizę od pokazania, jak natura zatrudnia to prawo w odniesieniu do uprawiających ziemię. Rolnik pieczolowicie przygotowuje glebę, potem wysiewa swoje zboże i czeka, aż Prawo Rosnących Zysków zwróci mu ziarno, które wysiał, wraz z wielokrotną zwyżką.

Człowiek zginąłby, gdyby nie to Prawo Rosnących Zysków, ponieważ nie mógłby sprawić, aby ziemia wytworzyła wystarczającą ilość żywności, aby mógł przetrwać. Nie byłoby żadnych zysków do zdobycia na obsiewaniu pola pszenicą, jeśli uzyskane plony nie byłyby większe niż to, co zasiano.

Mając w pamięci tę niezmiernie ważną „wskazówkę” od samej natury, którą możemy zebrać na polach pszenicy, przejdźmy do sedna tego Prawa Rosnących Zysków i nauczmy się, jak je stosować w pracy, którą wykonujemy, *ażeby otrzymywać zyski nieproporcjonalnie większe od niej i znacznie przewyższające wysiłek w nią włożony.*

Po pierwsze należy podkreślić fakt, że nie ma żadnych sztuczek ani oszustw związanych z tym prawem, chociaż całkiem sporo ludzi chyba nie nauczyło się tej wielkiej prawdy; sądząc po ilo-

ści tych, którzy tracą wszystkie swoje wysiłki, próbując dostać coś za nic albo coś za mniej niż jego prawdziwa wartość.

To nie w takim celu zalecamy używanie Prawa Rosnących Zysków, ponieważ taki cel nie jest możliwy, nawet w bardzo szerokim rozumieniu słowa „sukces”.

Kolejną nadzwyczajną i godną zapamiętania cechą Prawa Rosnących Zysków jest fakt, iż może ono być używane przez tych, którzy zakupują jakąś usługę, z równie wielkim zyskiem, jak mogą go używać ci, którzy usługi wykonują. Na dowód tej tezy wystarczy, abyśmy tylko przestudowali skutki sławnej skali minimalnych zarobków Pięć-Dolarów-Dziennie Henry’ego Forda, którą zainaugurował on parę lat temu.

Ci, którzy znają fakty, mówią, że pan Ford wcale nie zabawiał się w filantropa, wprowadzając tę minimalną skalę płac. Wręcz przeciwnie, korzystał tylko z solidnej zasady biznesowej, która prawdopodobnie przyniosła mu większe dochody, zarówno materialne, jak i niematerialne, niż jakakolwiek inna linia działania kiedykolwiek przyjęta w fabryce Forda.

Płacąc wyższe dniówki niż obowiązująca średnia, Ford dostawał więcej pracy i w lepszym gatunku niż istniejąca średnia!

Jednym ruchem, poprzez wprowadzenie tej zasady płacy minimalnej, Ford przyciągnął do siebie najlepszą siłę roboczą na rynku i dołożył premię za przywilej pracy w jego fabryce.

Nie mam pod ręką autentycznych liczb dotyczących tej sprawy, ale mam solidne powody, aby przypuszczać, iż za każde pięć dolarów, jakie Ford wydatkował zgodnie z tą zasadą, otrzymał pracę wartości przynajmniej siedem i pół dolara. Mam także solidne powody, aby przypuszczać, że ta zasada pozwoliła Fordowi zredukować koszty nadzoru, ponieważ praca w fabryce Forda stała się tak pożądana, że żaden robotnik nie zaryzykowałby utraty swojego miejsca, „bumelując” w czasie pracy czy wykonując ją w lichy sposób.

Kiedy inni pracodawcy zmuszeni są polegać na kosztownym nadzorze, jeśli chcą otrzymać należną im pracę, za którą zresztą płacą, Ford dostał to samo, a nawet więcej, metodą mniej kosztowną polegającą na dołożeniu premii za pracę w swojej fabryce.

Marshall Field był prawdopodobnie wiodącym kupcem swoich czasów, a olbrzymi sklep Fielda w Chicago stoi dziś jako pomnik jego umiejętności stosowania Prawa Rosnących Zysków.

Klientka zakupiła drogi koronkowy gorset w sklepie Fielda, ale nie nosiła go. Dwa lata później dała go swojej siostrzenicy

w prezencie ślubnym. Siostrzenica po cichu zwróciła gorset do sklepu Fielda i wymieniła go na inny towar, pomimo iż zakupiono go ponad dwa lata wcześniej i że już wyszedł z mody.

Sklep Fielda nie tylko przyjął gorset z powrotem, ale co ważniejsze, zrobił to *bez żadnych problemów!*

Oczywiście sklep nie miał żadnego obowiązku, moralnego czy prawnego, przyjęć zwrot gorsetu po tak długim czasie. Dlatego ta transakcja staje się jeszcze bardziej znacząca.

Gorset był początkowo wyceniony na pięćdziesiąt dolarów, ale oczywiście musiał być teraz położony na ladę rzeczy przecenionych i sprzedany za jakieś marne grosze. Ale wnikliwy badacz natury ludzkiej zrozumie, że sklep Fielda nie tylko nie stracił wcale na gorsecie, ale przeciwnie, zyskał na tej transakcji w stopniu, którego nie da się wyliczyć samymi tylko dolarami.

Kobieta, która zwróciła gorset, wiedziała, że nie ma prawa do zwrotu. Dlatego kiedy sklep dał jej coś, do czego nie miała prawa — zyskał w niej stałą klientkę. Ale efekt tej transakcji nie skończył się tutaj; tu dopiero się zaczął, ponieważ owa kobieta opowiedziała wszem i wobec o „uczciwym potraktowaniu”, jakiego doznała w sklepie Fielda. Na pewno kobiety z jej środowiska rozmawiały o tym przez wiele dni, a sklep Fielda zyskał na tej transakcji więcej reklamy, niż mógłby zakupić w jakikol-

wiek inny sposób, płacąc dziesięć razy więcej niż wartość tego gorsetu.

Sukces sklepu Fielda został zbudowany w dużym stopniu na fakcie, iż Marshall Field rozumiał doskonale Prawo Rosnących Zysków; a to skłoniło go do przyjęcia sloganu „klient ma zawsze rację” jako części swojej polityki biznesowej.

Kiedy robisz tylko to, za co ci płacą, nie ma nic niezwykłego, co przyciągnęłoby przychylny 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.

Carol Downes przyjął się do pracy w fabryce samochodów W.C. Duranta na niskim stanowisku. Obecnie jest prawą ręką pana Duranta i prezesem jednej z jego firm dystrybucji samochodów. Awansował się sam na to dochodowe stanowisko jedynie za pomocą Prawa Rosnących Zysków, które wcielił w życie, wykonując więcej pracy i lepszej pracy niż to, za co mu płacono.



W czasie ostatniej wizyty u pana Downesa poprosiłem, aby opowiedział mi, jak zdołał uzyskać awans tak błyskawicznie. W kilku zdaniach opowiedział mi całą historię.

— Kiedy po raz pierwszy zacząłem pracować u pana Duranta, — zaczął — zauważyłem, że on zawsze zostaje w biurze długo po tym, jak wszyscy inni skończyli pracę i poszli już do domu. I dopilnowałem tego, aby także zostawać w biurze. Nikt mnie nie prosił, abym zostawał, ale sądziłem, że ktoś powinien tam być, żeby zaoferować pomoc panu Durantowi, gdyby ten jakiegś pomocy potrzebował. Ten często rozglądał się za kimś, kto mógłby mu przynieść teczkę z pismami albo zrobić inną równie drobną rzecz, i zawsze znajdował mnie tu gotowego mu usłużyć. Przyzwyczał się mnie wzywać, no i to właściwie cała historia.

„Przyzwyczał się mnie wzywać!”

Przeczytajcie to zdanie jeszcze raz, bo pełne jest znaczenia największej wagi.

Dlaczego pan Durant przyzwyczał się wzywać pana Downesa? Ponieważ pan Downes postarał się o to, aby być pod ręką tam, gdzie byłby widziany. Umyślnie usadowił się na drodze pana Duranta, ażeby wykonać prace, które spowodują, iż Prawo Rośnących Zysków zacznie pracować dla niego.

Czy ktoś mu kazał? Nie!

Czy ktoś mu za to zapłacił? Tak! Otrzymał zapłatę w postaci możliwości znalezienia się w polu widzenia człowieka, w którego mocy było udzielenie mu awansu.

Zbliżamy się teraz do najważniejszego momentu tej części, ponieważ to jest odpowiednie miejsce, aby zasugerować, że ty masz takie same możliwości zastosowania Prawa Rosnących Zysków, jak miał pan Downes, oraz możesz zająć się zastosowaniem tego Prawa dokładnie w ten sam sposób, jak zrobił to on, będąc pod ręką i gotowym zaoferować swoje usługi do wykonania pracy, od której inni będą się może wykręcać, ponieważ za to im nie płacą.

Stop! Nie mów tego — nawet tak nie myśl — jeśli miałeś najmniejszy zamiar wyskoczyć tu z tą wyświechtaną wstawką pod tytułem: „ale mój pracodawca jest inny”. Oczywiście że jest inny. Każdy człowiek jest inny pod wieloma względami, ale w jednym są bardzo podobni: w tym, że są nieco samolubni. A dokładnie są na tyle samolubni, że nie chcieliby, aby człowiek pokroju Carola Downesa związał swoją karierę z ich rywalem na rynku. I właśnie tę ich interesowność można wykorzystać, żeby służyła jako atut, a nie była ciężarem:

*Jeśli potrafisz dobrze ocenić sytuację i stać się tak użytecznym, że osoba, dla której wykonujesz swoje usługi, nie będzie mogła sobie bez ciebie poradzić.*

Jedna z najbardziej korzystnych promocji, jakie kiedykolwiek otrzymałem, nadeszła poprzez wydarzenie, które było tak błahę, że zdawało się kompletnie bez znaczenia. W jedno sobotnie popołudnie wszedł do mnie pewien prawnik, którego biuro znajdowało się na tym samym piętrze co moje i spytał, czy nie wiem, gdzie mógłby znaleźć stenografa, aby wykonał dla niego pewną pracę, która koniecznie musiała być oddana tamtego dnia.

Odpowiedziałem mu, że wszyscy nasi stenografowie już wyszli, poszli na mecz; oraz że mnie też by już tu nie było, gdyby wpadł pięć minut później. Ale chętnie zostanę i wykonam dla niego tę pracę, bo przecież na mecz mogę sobie pójść kiedykolwiek, a on musi tę pracę wykonać teraz.

Pomogłem mu w pracy, a kiedy spytał, ile mi jest winien, odpowiedziałem:

— Och, tak gdzieś z tysiąc dolarów, specjalna cena dla pana. Gdyby to był ktoś inny, zrobiłbym to za darmo.

Prawnikiem uśmiechnął się i podziękował.

Rzucając to zdanie, wcale nie myślałem, że on kiedykolwiek zapłaci mi tysiąc dolarów za pracę w tamto popołudnie (a jednak zapłacił mi). Pół roku później, kiedy już zupełnie zapomniałem o tamtej sprawie, wpadł do mnie znowu i zapytał, ile wynosi moja pensja. Powiedziałem mu, a on poinformował mnie, że chętnie zapłaci mi ten tysiąc dolarów, który wtedy wymieniłem w żartach. I rzeczywiście zapłacił mi tyle, dając pracę u siebie z pensją większą o tysiąc dolarów rocznie.

Tamtego popołudnia nieświadomie zatrudniłem Prawo Rosnących Zysków do pracy na moją korzyść, poprzez rezygnację z meczu piłki i oddanie przysługi, która wyraźnie była oddana na skutek pragnienia bycia pomocnym, a nie ze względów finansowych.

Nie miałem takiego obowiązku, aby rezygnować z mojego sobotniego popołudnia, ale... miałem taki przywilej, żeby to wybrać!

I jak się okazało, był to bardzo opłacalny przywilej, ponieważ dał mi zysk w wysokości tysiąca dolarów w gotówce oraz o wiele bardziej odpowiedzialne stanowisko niż to, które zajmowałem poprzednio.

Obowiązkiem Carola Downesa było być pod ręką do końca zwykłego dnia pracy, ale było jego przywilejem zostać na stano-

wisku po tym, jak inni pracownicy już wyszli. A ten przywilej — odpowiednio zastosowany — przyniósł mu większą odpowiedzialność oraz pensję, która daje mu więcej w ciągu jednego roku, niż zarobiłby przez całe życie na stanowisku, które zajmował, zanim skorzystał z tego swojego przywileju.

Przez ponad dwadzieścia pięć lat myślę nad tym przywilejem wykonywania więcej pracy i lepszej pracy niż to, za co nam płacą. To moje myślenie doprowadziło mnie do wniosku, że jedna godzina poświęcona każdego dnia na wykonanie prac, za które nie otrzymamy wynagrodzenia, może nam przynieść większe dochody niż otrzymamy za całą pozostałą część dnia, kiedy tylko wykonujemy nasze zwykłe obowiązki.

Wciąż jesteśmy bardzo blisko najważniejszej spraw z tej części, a więc myślcie i przyswajajcie w miarę przewracania tych stron.)

Prawo Rosnących Zysków nie jest wcale moim wynalazkiem. Nie roszczę sobie żadnych praw z tytułu odkrycia zasady wykonywania więcej pracy i lepszej pracy niż to, za co nam płacą; jako sposobu wykorzystania tego Prawa. Ja je tylko sobie przyswoiłem, po wielu latach uważnego obserwowania tych sił, które składają się na osiągnięcie sukcesu — tak samo jak wy przyswoicie je sobie jak tylko zrozumiecie ich wagę i znaczenie.

Ten proces przyswajania możecie zacząć teraz, wypróbując eksperyment, który z łatwością otworzy wam oczy i doda takiej mocy waszym wysiłkom, o jakiej posiadaniu nie mieliście pojęcia.

Ostrzegę was jednak, żeby nie próbować tego eksperymentu w tym samym duchu, jak pewna Angielka eksperymentowała z tym fragmentem Biblii, który mówi, że jeśli macie wiarę wielkości ziarnka gorczycy i powiecie górze, żeby przesunęła się na inne miejsce, góra się przesunie. Kobieta ta mieszkała blisko wysokiej góry, którą widziała, stojąc w swoich drzwiach frontowych. Pewnego dnia, idąc spać, rozkazała górze, żeby się przesunęła na jakieś inne miejsce.

Następnego ranka wyskoczyła z łóżka, pobiegła do drzwi i wyjrzała — ale niestety! Góra nadal tam była. Wtedy kobieta powiedziała:

— Tak jak się spodziewałam! Wiedziałam, że tu będzie.

Poproszę was, abyście podeszli do tego eksperymentu z pełną wiarą, że będzie on oznaczał jeden z najważniejszych punktów zwrotnych w całym waszym życiu. Poproszę was, abyście obiektem tego eksperymentu uczynili usunięcie tej góry, która stoi tam, gdzie powinna stać świątynia waszego sukcesu; ale gdzie ona nigdy nie stanie, dopóki nie usuniecie tej góry.

Może nigdy nie zauważyliście góry, o której mówię, ale ona tam jest: stoi wam na drodze cały czas. Chyba że już ją odkryliście i usunęliście z drogi.

— I co to jest za góra? — zapytacie!

To jest to uczucie, że zostaliście oszukani, jeśli nie otrzymacie materialnej zapłaty za usługę, jaką wykonacie.

Uczucie to może wyrażać się podświadomie i niszczyć fundamenty waszej świątyni sukcesu na setki sposobów, jakich nie zauważacie.

U bardzo niskich gatunków rodzaju ludzkiego to uczucie zwykle szuka ujścia na zewnątrz i wyraża się zdaniem podobnymi do tego:

— Nie płacą mi za to i chyba byłbym kompletnie stuknięty, gdybym to zrobił!

Znacie ten typ, o którym mowa: spotkaliście ich wiele razy. Ale nigdy nie spotkaliście ani jednej spośród tych osób wśród ludzi sukcesu — i nigdy nie spotkacie.

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 łapało

młodego cielaka. Z tego powodu proszę was, abyście włączyli się do poniższego eksperymentu, którego celem jest, abyście się oswoili z jednym z najważniejszych spośród tych praw, to znaczy z Prawem Rosnących Zysków.

A oto eksperyment.

Przez najbliższe pół roku macie się postarać oddawać użyteczne przysługi co najmniej jednej osobie każdego dnia i nie oczekiwać ani nie przyjmować za to żadnej zapłaty pieniężnej.

Podejdźcie do tego eksperymentu z wiarą, że odkryje on dla was do użycia jedno z najpotężniejszych praw, które wchodzi w skład rzeczy potrzebnych do osiągnięcia trwałego sukcesu — a nie rozczarujecie się.

Wykonywanie takiej przysługi może przybrać każdą z bardzo wielu form. Na przykład taka przysługa może zostać oddana osobiście jednej lub kilku określonym osobom; lub też może być oddana waszemu pracodawcy w formie pracy, jaką wykonasz po godzinach.

A dalej, można oddać przysługę zupełnie obcym osobom, których nie spodziewamy się nigdy więcej zobaczyć. Nie ma znaczenia, komu oddacie tę przysługę, o ile tylko robicie to chętnie i jedynie w celu uczynienia czegoś dobrego dla innych.



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

„Przyczyn i skutków, środków i celów, ziaren i owoców nie da się rozdzielić” – jak mówi Emerson<sup>1</sup> – „ponieważ skutek rozkwita już w przyczynie, cel istnieje w środkach, a owoc w nasieniu.”

---

---

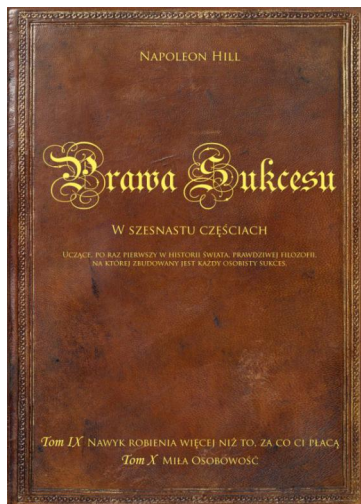
Jeśli służyysz niewdzięcznemu panu, służ mu jeszcze lepiej z tego właśnie powodu. Niech Bóg stanie się twoim dłużnikiem. Każdy cios zostanie odplacony. Im dłużej zapłata ta jest wstrzymywana, tym lepiej dla ciebie. Ponieważ odsetki łączne od odsetek łącznych to jest właśnie taryfa i zastosowanie tego majątku.

*Prawo Natury mówi: rób tę rzecz, a będziesz miał moc; lecz ci, którzy nie robią tej rzeczy, nie mają mocy.*

---

<sup>1</sup>Ralph Waldo Emerson (1803–1882) – amerykański poeta i eseista, jeden z najbardziej wpływowych myślicieli i pisarzy XIX wieku, uważany za filozofa idealizmu, twórcę tzw. filozofii życia.

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



IX Prawo Sukcesu: Zwyczaj robienia więcej niż to, za co nam płać. "Przez ponad dwadzieścia pięć lat uważnie studiowałem ludzi pod kątem ustalenia, dlaczego jedni osiągają godne odnotowania sukcesy, podczas gdy drudzy nie idą naprzód, chociaż posiadają dokładnie takie same zdolności. I wydaje się być faktem znaczącym, że każda z obserwowanych przeze mnie osób, która stosowała zasadę wykonywania więcej pracy niż ta, za którą jej płacono — zajmowała lepsze stanowisko i otrzymywała większe wynagrodzenie niż Ci, którzy wykonywali zaledwie wystarczającą pracę, aby „przeżyć”. Osobiście nigdy w życiu nie otrzymałem awansu, który nie wynikałby bezpośrednio z

uznania, jakie zyskałem, wykonując więcej pracy i lepszej pracy niż ta, za którą mi płacono." Fragment IX Prawa Sukcesu X Prawo Sukcesu: Przyjemna osobowość Z tej części dowiesz się: - dlaczego atrakcyjne postacie sprzedają więcej i lepiej? I nie chodzi tutaj o atrakcyjność fizyczną; - jak wykształcić w sobie odpowiednie cechy, aby złożyły się one na obraz Twojej przyjemnej osobowości; - jakim cudem nieszczególnie przystojny i świeży w sprzedaży mężczyzna sprzedał bardzo drogie obligacje artyście, który odrzucił wszystkich poprzednich sprzedawców; - co takiego zrobiła pewna niemłoda kobieta, że omotała samego Hilla, mistrza sprzedaży i perswazji i z sukcesem zaoferowała mu swój produkt? - kilka ciekawych pomysłów na biznes, w których widać, jak rozumuje bogaty przedsiębiorca - najlepszy przykład doskonałego sprzedawcy w historii literatury, czyli mowa Marka Antoniusza na pogrzebie Cezara (arcydzieło Szekspira "Juliusz Cezar") oraz jego interpretacja.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6657/prawa-sukcesu-tom-i-x-i-tom-x-napoleon-hill.html>

[Dodaj do koszyka](#)