



*Zapisy przemówień
pioniera ruchu
osobistego rozwoju
opublikowane
po raz pierwszy!*

PORYWAJ TŁUMY JAK **NAPOLEON HILL**

OFICJALNA PUBLIKACJA FIRMOWANA
PRZEZ **NAPOLEON HILL FOUNDATION**

NAJLEPSZE MOWY I WYSTĄPIENIA

Tytuł oryginału: Napoleon Hill's Greatest Speeches

Tłumaczenie: Olga Kwiecień

ISBN: 978-83-283-4661-1

Copyright © 2016 by The Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2018 by Helion SA

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA 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 Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/nhnajp>

Możesz tam pisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Przedmowa. Dr J. B. Hill	5
Wstęp. Don M. Green	9

PRZEMÓWIENIA

Czego się nauczyłem, analizując przypadki dziesięciu tysięcy ludzi	31
Człowiek, który nie miał szans	73
Na końcu tęczy <i>Przemówienie do absolwentów Salem College z 1922 roku</i>	101
Pięć koniecznych warunków sukcesu <i>Przemowa do absolwentów studiów licencjackich w Salem College, 1957 rok</i>	125
Wprowadzenie W. Clementa Stone'a do przemowy „Twórca cudownego człowieka”	149
Dokładanie szczególnych starań <i>Przemowa dla klubu „Success Unlimited”</i>	179
Dodatek Artykuł „Ten zmieniający się świat”, listy itp.	205
Przypisy	239

CZŁOWIEK, KTÓRY NIE MIAŁ SZANS

Napoleon Hill

W swojej pracy otrzymuję setki listów od ludzi, którzy mówią: „Nigdy nie miałem szans!”. Wielu z nich narzeka na ciężkie czasy, w jakich przyszło im żyć, uskarża się na porażki, trudności i ułomności. Biedacy, nie mają pojęcia, jak dobrze tak naprawdę im się powodzi. Nie nauczyli się jeszcze, że pozorne przeciwności często są zamaskowanym błogosławieństwem. Zawsze, gdy słyszę o kimś, kto przeszedł przez trudne doświadczenia, mówię: „Gratulacje!”.

Kilka lat temu mój młodszy brat skończył studia prawnicze. Sam się utrzymywał podczas nauki: pracował przez cały dzień, a wieczorami się uczył. W dniu, w którym skończył studia, wysłałem mu ten krótki liścik:

Chłopcze, to dla Ciebie wielki dzień! To wielki dzień, bo teraz jesteś gotowy zacząć się uczyć prawa. Studia prawnicze to niezłe podstawy, na których będziesz mógł zbudować trwałą wiedzę. Wiem, że te cztery lata nie były dla Ciebie łatwe, mogę o tym zaświadczyć na podstawie własnego doświadczenia. Szczerze życzę Ci, by kolejne cztery lata zaprawiły Cię w boju i uczyniły z Ciebie prawdziwego prawnika. Sądzę, że zapewne na początku nie

odniesiesz finansowego sukcesu. Jeśliby tak się stało, pozbawiłoby to Cię wielu rzeczy, których potrzebujesz. Zanim będziesz mógł docenić odpowiedzialność, jaką bierzesz na siebie, stając się prawnikiem dla mężczyzn i kobiet z różnych środowisk, musisz sam doświadczyć gorzkiej strony życia. Tak więc podczas kolejnych czterech lat (i oby Bóg pozwolił, że nie będziesz potrzebował ich więcej), możesz przekonać się, co to znaczy głodować.

Ufam, że możesz zasmakować tego koniecznego doświadczenia, przez które przeszło wielu wielkich ludzi. Chłopcze, potrzebujesz tego chrztu ognia, zanim będziesz gotowy służyć ludzkości w profesji, którą sobie wybrałeś. Podczas gdy inni życzą Ci, byś niewielkim wysiłkiem odniósł sukces, ja życzę Ci, byś odniósł sukces kosztem *wielkiego wysiłku!* Nie dostaniesz drugiego takiego listu: jestem tego pewien. Pozostawię Ci ocenę tego, kto lepiej wie, czego potrzebujesz do odniesienia sukcesu — Twój uniżony sługa, który pisze te słowa, czy też ci, którzy zasypują Cię teraz gratulacjami.

Może wydawać się, że tylko człowiek bez serca mógłby napisać taki list własnemu bratu, a przynajmniej tak może wydawać się tym, którzy jeszcze nie poznali wartości trudnych czasów. Ale ci, którzy przeszli przez to cenne doświadczenie walki o swoją egzystencję, rozumieją i nie muszą ich przeproszać za list, który napisałem do mojego brata.

Nie miałem tego, co można by nazwać „lekkim życiem”, jednak moje doświadczenia nie były też tak trudne, jak niektórych. Z tego powodu nie będę się tu wdawał w szczegóły i zamiast własnej historii opowiem taką, która bardziej mi odpowiada. Gdy zacząłem pisać ten wykład, przywołałem na myśl kilku znajomych mi ludzi, którzy zaczynali od zera i dotarli na sam szczyt, pokonując wiele trudności. Wśród nich znajdował się pan Edward W. Bok, wydawca jednego z największych czasopism na świecie „Ladies’ Home Journal”. Poprosiłem go, by opowiedział mi

swoją historię. Oto ona dokładnie taka, jaką mi ją opisał. Jeśli w Twoich oczach nie będzie łez, gdy skończysz ją czytać, to możesz uznać, że brak Ci uczuć.

Dlaczego wierzę, że bieda jest najbardziej wzbogacającym doświadczeniem, jakie może się przydarzyć chłopcu

Zarabiam na życie, próbując wydawać „Ladies’ Home Journal”. Ze względu na to, że czytelnicy dość łaskawie przyjęli ten periodyk, blask jego sukcesu spłynął oczywiście i na mnie. Część wiernych czytelników wyrobiła sobie na mój temat opinię, którą już od jakiegoś czasu pragnąłem skorygować i teraz postanowiłem ulec tej pokusie. Moi korespondenci wyrażają tę opinię w różny sposób, jednak list, który teraz zacytuję, jest dobrą próbką:

„Łatwo Panu mówić o ekonomii i oszczędzaniu, gdy sam nie odczuwa Pan tej konieczności! My musimy żyć za przychody mojego męża, które wynoszą 800 dolarów rocznie, podczas gdy Pan nigdy nie odczuł, jak to jest żyć za mniej niż tysiące. Czy kiedykolwiek przyszło Panu do głowy, Panu, który urodził się wśród bogactw, że taka teoretyczna pisanina jest zupełnie jałowa, gdy zestawia się ją z codzienną walką o przetrwanie, którą wielu z nas toczy dzień po dniu przez lata, o czym Pan nie ma najmniejszego pojęcia?”

Nie mam najmniejszego pojęcia!

Jak też mają się fakty w odniesieniu do tego stwierdzenia?

Trudno mi powiedzieć, czy rzeczywiście urodziłem się wśród bogactw. Faktem jest, że moi rodzice byli rzeczywiście dość zamożni. Jednak gdy miałem 6 lat, mój ojciec stracił swój majątek i w wieku 45 lat przyszło mu znaleźć się w obcym kraju bez środków do życia. Są mężczyźni i kobiety, którzy wiedzą, co to znaczy — zaczynać od zera w wieku 45 lat i na dodatek w obcym kraju.

Miałem nieszczęście nie znać ani słowa po angielsku. Poszedłem do publicznej szkoły i uczyłem się tego, co mogłem, a były to nędzne ochłapy wiedzy. Chłopcy byli okrutni, jak to chłopcy w tym wieku. Nauczyciele byli niecierpliwi, jak to się zdarza zmęczonym nauczycielom.

Mój ojciec nie mógł znaleźć swojego miejsca w świecie. Moja matka, która zawsze miała służbę na swoje skinienie, musiała się zmierzyć z trudnościami prowadzenia domu, czego nigdy się nie uczyła i z czym nie umiała sobie poradzić.

I brakowało nam pieniędzy.

Tak więc po szkole mój brat i ja wracaliśmy do domu, jednak nie po to, by się bawić. Czas po szkole oznaczał dla nas konieczność pomagania matce, która każdego dnia opadała z sił pod zbyt ciężkim dla niej brzemieniem. Nie przez dni, ale przez kolejne lata wstawaliśmy z bratem w szare chłodne zimowe poranki, gdy łóżko wydawało nam się tak ciepłe i przytulne, jak wszystkim dorastającym chłopcom, i przesiewaliśmy zimny popiół z poprzedniego dnia w poszukiwaniu bryłki lub dwóch niespalonego węgla i z ich pomocą oraz wszystkiego, co mogliśmy znaleźć, rozpalaliśmy ogień, by nagrzać nieco w pokoju. Następnie nakrywaliśmy stół do skromnego śniadania, szliśmy do szkoły, a zaraz po szkole braliśmy się do zmywania naczyń, zmiatania i szorowania podłóg. Mieszkaaliśmy w trzyrodzinnej kamienicy, co oznaczało, iż co trzy tygodnie musieliśmy szorować schody na wszystkich kondygnacjach od parteru aż do drugiego piętna plus schody i chodnik przed domem. To ostatnie doskwierało nam najbardziej: robiliśmy to w soboty, gdy inni chłopcy z sąsiedztwa przyglądali nam się bezlitośnie, po czym szli obok grać w baseball, tak że przy niewdzięcznej pracy towarzyszył nam odgłos odbijanej piłki!

Wieczorami, gdy inni chłopcy mogli siedzieć przy lampie i uczyć się, nasza dwójka wychodziła na ulicę z koszykiem, by zbierać drewno i węgiel w sąsiedztwie. Łapczywie spoglądaliśmy na miejsce, gdzie tego dnia u któregoś z sąsiadów rozładowywano węgiel. Liczyliśmy na to, że człowiek, który go nosił, nie był dość uważny w zbieraniu zagubionych bryłek!

Czy więc naprawdę nie mam najmniejszego pojęcia o takich doświadczeniach?

W wieku 10 lat dostałem pierwszą pracę: za 50 centów tygodniowo myłem szyby w piekarni. Po tygodniu lub dwóch pozwolono mi po szkole sprzedawać chleb i ciastka za ladą. Zarabiałem dolara na tydzień, podając świeżo upieczone ciastka i świeży, pachnący chleb, podczas gdy sam od rana nie miałem w ustach ani okruszyny.

W sobotnie poranki roznosiłem gazety, a to, co zostało, sprzedawałem w okolicy. Oznaczało to 60 do 70 centów za cały dzień pracy.

Mieszkałem na Brooklynie w Nowym Jorku. Głównym środkiem transportu na Coney Island był tramwaj konny. Niedaleko miejsca, gdzie mieszkaliśmy, poiono konie. Mężczyźni wyskakiwali, by napić się wody, jednak kobiety nie miały, jak zaspokoić pragnienia. Gdy to zobaczyłem, w każde sobotnie popołudnie i przez całą niedzielę wskakiwałem do stojących tramwajów z wiadrem wody z lodem i sprzedawałem ją po cencie za szklankę. Szybko pojawiła się konkurencja, bo inni chłopcy zorientowali się, że w niedzielę można w ten sposób zarobić nawet 2 lub 3 dolary. Zacząłem wtedy dodawać cytrynę lub dwie do swojego wiadra, tak że mój napój stał się tym samym „lemoniada”, a jego cena wzrosła do 2 centów za szklankę. W dobrą niedzielę mogłem zarobić nawet 5 dolarów.

Potem z kolei zacząłem wieczorami pracować jako reporter, w ciągu dnia jako chłopiec na posyłki w biurze, a nocami uczyłem się stenografii.

Moja korespondentka narzeka, że jej rodzina, składająca się z niej, męża i dziecka, musi przeżyć za 800 dolarów na rok i twierdzi, że nie mam pojęcia, co to oznacza. Ja utrzymywałem trzyosobową rodzinę za 3 dolary i 25 centów tygodniowo, co dawało roczny dochód mniejszy o połowę od tego, czym dysponuje moja korespondentka. Gdy mojemu bratu i mnie udawało się razem zarobić 800 dolarów na rok, czuliśmy się bogaci!

Pierwszy raz w życiu dzieliłem się tymi szczegółami w druku, tak by każdy mógł się z pierwszej ręki dowiedzieć, że wydawca „Ladies' Home Journal” nie jest teoretykiem, gdy pisze lub drukuje artykuły o oszczędności lub snuje refleksje o trudnościach w przeżyciu za niewielki lub nieistniejący dochód. Nie ma ani jednego kroku, ani cała drogi ubóstwa, którego bym nie przemierzył i nie doświadczył osobiście. A jako że doświadczyłem wszystkich myśli, uczuć i trudności, które spotykają każdego, kto podąża tą drogą, mogę dzisiaj powiedzieć, że cieszę się z każdego chłopca, który przechodzi przez to samo.

Nie lekceważę ani nie zapominam o żadnej niedogodności czy bólu, jakie wiążą się z taką codzienną walką, jednak nie zamieniłbym dzisiaj lat tych najtrudniejszych doświadczeń, przez jakie może przejść chłopiec, na nic innego. Wiem, co to znaczy zarabiać nie dolara, lecz 2 centy. W żaden inny sposób nie mógłbym tak dobrze poznać wartości pieniądza ani nie mógłbym się lepiej nauczyć tego, co przyszło mi w życiu robić. Nie mógłbym inaczej zrozumieć, co to znaczy przeżyć dzień bez grosza przy duszy, bochenka chleba w kredensie, szczapki drewna do kominka czy czegośkolwiek do jedzenia — a byłem wtedy chłopcem dziewięcio- czy

dziesięcioletnim, obdarzonym typowym dla rosnącego dziecka apetytem, a moja matka była krucha i zniechęcona do życia.

Czy więc naprawdę nie mam najmniejszego pojęcia o takich doświadczeniach?

A jednak cieszę się z tego, że to przeżyłem, i powtórzę raz jeszcze, że zazdroszczę każdemu chłopcu, który przez to przechodzi. Ale — i to bardzo istotne w moim przekonaniu o ubóstwie jako błogosławieństwie dla chłopca — wierzę, że bieda jest czymś, czego należy doświadczyć, ale z czego należy się wyzwolić, a nie w czym należy pozostawać na zawsze. „Wszystko ładnie pięknie” — powiedzą niektórzy. „Łatwo powiedzieć, ale jak można się z niej wyzwolić?”. Nikt nie może dać drugiej osobie na to przepisu. Nie ma dwóch ludzi, którzy wydostaliby się z biedy w taki sam sposób. To zależy od danego przypadku. Ja byłem zdeterminowany, by wydostać się z ubóstwa, ponieważ moja matka nie urodziła się biedna, nie mogła znieść biedy ani też nie był to stan jej przynależny. To dało mi pierwszy konieczny warunek: cel.

Dodałem do tego wysiłek i chęć ciężkiej pracy. Byłem zdecydowany przyjmować każdą pracę, jaka mi się napatoczyła, byle tylko dawała szansę na znalezienie drogi ucieczki. Nie wybierałem: brałem, co dawali, i pracowałem najlepiej, jak umiałem. Jeśli zdarzyło się, że nie lubiłem tego, co robiłem, to i tak starałem się robić to dobrze, ale też dokładałem wszelkich starań, by nie musiało to trwać dłużej, niż było konieczne. Wykorzystałem każdy szczebel drabiny, by piąć się w górę. Oznaczało to wysiłek, jednak wraz z ciężką pracą przyszło też doświadczenie, pięcie się w górę i rozwój, umiejętność zrozumienia i współczucia — najlepsze, co może przytrafić się chłopcu. Nic innego na świecie, poza doświadczeniem ubóstwa, nie może mu tego dać ani w taki sposób zapaść w jego duszę.

Dlatego właśnie jestem tak mocno przekonany, że ubóstwo jest największym błogosławieństwem, najgłębszym i najpełniejszym doświadczeniem, jakie może przydarzyć się chłopcu. Ale, jak powtórzyć: jedynie jako coś, z czego należy się wydostać, nie jako stan, w którym należy pozostawać.

Przeczytałeś historię człowieka, który „nie miał szans”. A teraz mógłbyś mu pozazdrościć jego pozycji, prawda? Ja zazdroszczę! Edward Bok naprawdę dobrze sobie poradził w życiu. Przeciwności, które napotkał za młodu, przyniosły mu korzyść. W jego przypadku naprawdę były prawdziwym błogosławieństwem. Uwielbiam tę opowieść o jego trudnym życiu. Czytałem ją tyle razy, że mógłbym ją wyrecytować z pamięci. Daje mi nową odwagę i determinację. Pomaga moim zmęczonym nogom utrzymać mnie, gdy już zaczynają się pode mną załamywać. Sprawia, że wyjmuję na nowo miecz z pochwy i ruszam do walki z przeciwnościami, tak jakby były demonami z piekła rodem! Przegania zniechęcenie i oświetla moją drogę przez życie. Sprawia, że kocham ten świat jeszcze bardziej, i czyni mnie jego lepszym obywatelem. Ufam, że ta prosta, krótka opowieść pana Boka dotęgnie serc wielu czytelników i przyspieszy ich bicie.

**„Przeciwności sprawiają, że kocham ten świat
jeszcze bardziej, i czynią mnie jego lepszym obywatelem”.**

Znam historię jeszcze jednego człowieka, o którym na pewno będziesz chciał posłuchać. To Rudy Kowalski, który obecnie też jest odnoszącym sukcesy biznesmenem, a podobnie jak pan Bok, zaczynał od zera. Jeszcze nie tak dawno był pomocnikiem w warsztacie i zarabiał dolara i 60 centów dziennie. Teraz jest właścicielem sieci warsztatów i wielu jeszcze innych rzeczy. Chcę, byś poznał historię tego, *jak sprzedawał swoje usługi!* W tej opowieści nieznanego autora zawiera się cała moja filozofia na ten temat. Oto ona:

Dużo się dzisiaj pisze o sukcesie: część z tego jest naprawdę niezła i zapewne przynosi wiele dobra. Liczni moi bliźni potrzebują pewnego okiełznania, więcej dyscypliny. Jednak żadna z tych historii, moim zdaniem, nie sięga tak bardzo korzeni zagadnienia jak moja pierwsza lekcja. Mówicie o tym, że mało jest dobrych ludzi, że staracie się zapewnić sobie brygadzystów, którzy wiedzą więcej niż podlegli im pracownicy, że trudno znaleźć dobrych zarządców, że dobrzy sprzedawcy są warci tyle złota, ile sami ważą, i tak dalej. Przypuszczam, że może to być zachęta dla tych, którzy już znajdują się na właściwej ścieżce, by starali się być jeszcze lepszymi. Jednak moim zdaniem to nie stanowi sedna zagadnienia. Nie sieje ziarna, z którego powstaną żywotni młodzieńcy będący w stanie zająć w przyszłości miejsca siwowłosych starców — lub tych zupełnie łysych, jak ja.

Osobiście nie muszę się tym martwić, bo mam u siebie grupę pełnych energii młodzieniaszków, którzy przysposabiają się w moich warsztatach. Niektórych z nich oddałem, czy też raczej wypożyczyłem, i zamierzam ich odzyskać, jak tylko nieco dojrzeją. Nie da się zrobić sprzedawcy czy brygadzysty z każdego napotkanego mężczyzny, jednak zadziwiająco duży odsetek dzisiejszych chłopców można na takich wychować, jeśli odpowiednio się z nimi postępuje od początku, dając im odpowiedni trening mentalny i dużo praktyki, tak jak to było w moim przypadku.

— Daj nam przepis, wujku — powiedział rudowłosy wędrowny sprzedawca biżuterii. — Chciałbym zarabiać więcej i nabić sobie punktów.

— Dawno temu w roku... — ech, nieważne, dawno temu — sam byłem rudowłosym dzieciakiem w warsztacie i zapewne byłem strasznie przemądrzały. Miałem jakieś osiemnaście lat i prawie kończyłem już swoje terminowanie. Niczego na świecie nie pragnąłem

bardziej, niż stać się prawdziwym majstrem. Możesz się śmiać z tego, że chciałem mieć pod sobą pracowników, zanim jeszcze skończyłem terminowanie, jednak prawda jest taka, że niemal każdy szczeniak w tym wieku tego pragnie. Żaden się do tego nie przyznaje i ja też nic nie mówiłem, ale tak właśnie jest i to zdrowa i zrozumiała ambicja.

Mieliśmy u siebie wędrownego sprzedawcę imieniem Van, który sprzedawał wszystkie nasze produkty i często mówiło się o nim, że też zaczynał od pracy w warsztacie. A teraz zarabiał trzy tysiące rocznie i robił, co chciał. Za każdym razem, gdy wracał z trasy, zaglądał do nas, rozdawał cygara majstrom i kierownikowi, a z każdym mężczyzną i chłopcem wymieniał uścisk dłoni. Potem wraz z właścicielem rozmawiał o pracy, sprawdzał szczegóły swoich zamówień, a to, co mówił, zawsze przypadało szefowi do gustu. Mógłbyś pomyśleć, że to on był właścicielem, a prawdziwy właściciel jedynie zarządcą, gdybyś nie wiedział, jak jest naprawdę. Cóż, w moich oczach Van był niczym księżę. Gdy już znudziło mi się wyobrażanie sobie, że jestem majstrem, zaczynałem się zastanawiać, czy mógłbym kiedyś zarabiać tyle co on — trzy tysiące dolarów rocznie! Zarabiałem zaledwie dolara i 60 centów dziennie. Trzy tysiące dolarów były dla mnie niewypowiedzianym bogactwem.

Pewnego ranka miałem podły humor, byłem niezadowolony z siebie i ze świata: niektórzy starsi pracownicy tego ranka robili kawały i dałem się nabrać na większość z nich, co w żaden sposób mi nie pomogło. Van stanął za mną i wydmuchnął kłęb dymu, aż zacząłem kaszleć. Chwyciłem za klucz, jednak gdy zobaczyłem, że to Van, upuściłem go i roześmiałem się: nikt nie był w stanie się na niego złościć.

— Cóż, Rudy — powiedział — kiedy zostaniesz majstrem?

Potem usiadł i delikatnie nakłonił mnie do mówienia. Wreszcie powiedział:

— Zostaniesz majstrem albo tu, albo gdzie indziej, jak tylko nabierzesz wystarczającego doświadczenia w kierowaniu ludźmi. Każdy potrzebuje majstrów, zarządców i sprzedawców, wystarczy tylko, że zaczniesz ćwiczyć i będziesz to robił, tak samo jak musiałeś się nauczyć obsługi tokarki czy hebla.

— Jak mogę to ćwiczyć? Jestem jeszcze smarkaczem, każdy mi tu mówi, co mam robić — ja muszę wszystkich słuchać. Oni mogą ćwiczyć na mnie, większość z nich zupełnie się w tym nie hamuje. Gdzie mógłbym znaleźć kogoś, na kim mógłbym ćwiczyć?

— Cóż, Rudy, jest jeden człowiek, na którym mógłbyś się tego nauczyć. To Kowalski.

— Ja?

— Nie, nie ty, lecz Kowalski. Każdy człowiek łączy w sobie dwie zupełnie różne osobowości. Jedna z nich to ktoś energiczny, ambitny, kto chce postępować właściwie i iść naprzód — to ty. Druga z nich jest nieuważna, gnuśna, leniwa i lubi tylko zabawę — to Kowalski. Tym, czego musisz się nauczyć, jest kierowanie Kowalskim, i sam zobaczysz, że wymaga to wiele praktyki. Gdy staniesz się taki, że z powodzeniem będziesz nim kierował — to znaczy będziesz w stanie utrzymać go na odpowiednim poziomie i jeszcze sprawić, by był z tego zadowolony — to wtedy, nie wcześniej, będziesz mógł powiedzieć, że masz umiejętności i praktykę, by zarządzać więcej niż jednym człowiekiem. A więc masz już, na kim ćwiczyć. Teraz powiedz mi, czy to zrobisz. Tak? Podaj mi rękę. Już mi żal Kowalskiego, bo będzie to musiał jakoś znieść. Przez tydzień będę w pobliżu i pomogę ci dobrze zacząć. Powiem ci, co masz robić, a ty powiesz Kowalskiemu, tak samo jak szef wydaje polecenia majstrom, a oni tobie. To pozwoli nam dokończyć łańcuch zarządzania i będzie stanowiło naszą umowę.

Cóż, byłem dostatecznie chłopcem, by ten pomysł do mnie przemówił. Van przychodził i mówił:

— Rudy, powiedz Kowalskiemu, żeby to zrobił i dopilnuj go, żeby tak się stało.

W ciągu tygodnia ta zabawa zaczęła mi się podobać. Dowiedziałem się też wielu rzeczy, których wcześniej nie podejrzewałem. Jako Rudy-majster musiałem często karcnąć Kowalskiego-robotnika. Według Rudego Kowalski był śmierzącym leniem. Van wyruszył w drogę, jednak ja dalej dniem i nocą pracowałem nad Kowalskim. Mówiłem mu, kiedy ma się położyć do łóżka i kiedy ma wstawać. Sprawdzałem jego pracę i zmuszałem go do nauki. Jako Rudy-majster miałem o sobie jako o Kowalskim-robotniku kiepskie zdanie, aż niemal sięgnęło ono dna. Zauważyłem, że szef przyglądał mi się uważnie, i zacząłem się martwić, że Kowalski może zostać zwolniony, więc jako Rudy zacząłem go poganiać nawet bardziej.

Kierowanie Kowalskim

Pewnego dnia poszedłem do teatru i zanim jeszcze uniosła się kurtyna, usłyszałem rozmowę dwóch mężczyzn przede mną. Jednego z nich przez jakiś czas nie było w mieście i zapytał:

— Jak sobie radzi Rudzielec Kowalski?

— Dobrze — odpowiedział drugi. — Jest teraz asystentem majstra i nadzoruje budowę, mając pod sobą od trzech do dziesięciu ludzi.

Nie byłem w stanie skupić się na sztuce. Czy zostałem majstrem? Kiedy to się stało? Od jak dawna nim byłem? Gdy sześć miesięcy wcześniej zaczęto wznosić nowe skrzydło, skierowano mnie do pracy z paroma ludźmi i dostałem podwyżkę. Tak, byłem majstrem od sześciu miesięcy, lecz jednocześnie byłem tak zajęty szefowaniem Kowalskiemu, że nawet tego nie zauważyłem. Musiał mi o tym powiedzieć ktoś z zewnątrz!

Sześć miesięcy później zaoferowano mi posadę kierownika w innej fabryce za podwójną pensję i w firmie doradzono mi, bym ją przyjął. Obiecano mi, że jeśli nie będzie mi tam dobrze, zawsze mogę wrócić. To pobudziło moją ambicję i dobrze sobie poradziłem. Myślałem, że każdy rudowłosy człowiek jest podatny na sugestie.

Dalej rządziłem Kowalskim, aż zrobiłem z niego sprzedawcę. Teraz sam jestem właścicielem warsztatów. Moje dochody przewyższyły trzy tysiące dolarów rocznie, które zarabiał Van, o tyle, o ile wcześniej były od nich niższe. Od 20 lat nie otrzymuję od nikogo pensji. W swoich własnych warsztatach mam grupę dzieciaków, którzy zaczęli ćwiczyć na sobie i będą to robić tak długo, aż będą mogli dostać pracę brygadzystów. Inni z kolei rozproszeni są po różnych warsztatach i zbierają doświadczenie, które będę mógł od nich odzyskać, gdy będę tego potrzebował. Ten schemat naprawdę dobrze się sprawdza w ich przypadku, tak samo jak wcześniej w moim. Widzisz, to naprawdę podstawy. Pozwalam chłopcu dobrze zacząć i od początku wpajam w niego ideę samokontroli. To właśnie jest różnica między właścicielem a pracownikiem: jeden potrafi sam sobą rządzić, a drugi nie. To idea stara jak świat. Biblia mówi: „Ten, kto jest panem samego siebie, ma większą władzę, niż gdyby opanował miasto” czy jakoś tak — jestem demokratą i nie potrafię cytować Pisma św.

A więc, mój Rudowłosy Przyjacielu, mówisz, że chciałbyś podwyżki. Czemu więc już teraz nie zacząć się szykować na czasy, gdy nie będziesz wcale potrzebował pensji — ani nawet byś jej nie zaakceptował? Mówię Wam, chłopcy, zanim będziecie mogli się obyć bez pensji, musicie się nauczyć kierować swoim Kowalskim — przez cały czas, w dzień i w nocy.

Starszy człowiek wyszedł i przez długie 10 minut nikt nic nie mówił, wszyscy siedzieli i rozmyślali.

A też jeśli Ty, mój Czytelniku, jeszcze się nie nauczyłeś, jak być „szefem Kowalskiego”, to natychmiast bierz się do roboty. Gdy już Ci się to uda, wyprostuj się, rozejrzyj się wokół siebie, a przekonasz się, że Twoja pozycja wzrosła i stałeś się przełożonym dla innych.

Co jakiś czas dostaję list od jakiegoś pełnego zapału młodzieńca, który uskarża się, że niezbyt dobrze mu w życiu idzie, bo nie miał szansy studiować w college’u. Gdy dostaję taki list, nie mogę nie przypomnieć sobie o przypadkach czterech młodych ludzi, których znam i o których wiem, że odnieśli sukces, chociaż nigdy nie uczyli się w college’u. Jeden z nich to mój były prywatny sekretarz. Zaczął dla mnie pracować, gdy byłem menedżerem do spraw reklamy w zachodniej korporacji. Jego pierwsza pensja wynosiła 75 dolarów na miesiąc. Dopiero skończył szkołę biznesu i nie potrafił nawet dobrze stenografować. Nigdy nie studiował, ani nawet nie ukończył szkoły powszechnej, jednak pół roku później został moim asystentem z pensją 150 dolarów miesięcznie, a gdy złożyłem rezygnację, przejął moje stanowisko wraz z wysoką pensją.

W czasie ostatnich świąt Bożego Narodzenia otrzymałem listy od trzech z tych chłopców. Razem ze mną chodzili do szkoły biznesowej. Jeden z nich jest teraz menedżerem do spraw reklamy w jednym z dużych nowojorskich domów handlowych i zarabia 10 tysięcy dolarów rocznie, drugi jest asystentem wysoko postanowionego pracownika United States Steel Corporation i zarabia 6 tysięcy dolarów rocznie, a ostatni z nich jest sekretarzem w jednym z największych koncernów samochodowych w kraju i zarabia 8 tysięcy dolarów rocznie. Wszyscy zaczynaliśmy razem, w tej samej szkole, wszyscy mieliśmy takie samo wcześniejsze wykształcenie (w najlepszym przypadku nie za dobre), wszyscy zaczynaliśmy od pracy stenografów lub księgowych.

Nigdy nie odniosłem wrażenia, żeby któremukolwiek z nas zaszkodziło to, że nie poszliśmy na studia. Cóż, być może radzilibyśmy sobie lepiej, gdybyśmy mieli wyższe wykształcenie, a może nie, bo ludzie z wyższym

wykształceniem rzadko są skłonni zaczynać od tak skromnego stanowiska, jakim jest stanowisko stenografa.

Jakiś czas temu czytałem kapitalny artykuł w „The Fra” na temat związku wykształcenia z odnoszeniem sukcesu. Jego autorem był pan C. A. Munn, wydawca „The Scientific American”. Warto przytoczyć tekst tego artykułu, więc niniejszym to czynię.

Wprawdzie w naszych czasach zasadniczo ceni się wartość wyższego wykształcenia, jednak niekiedy podnoszą się głosy domagające się odpowiedzi na pytanie „Jaką korzyść tak naprawdę przynosi jednostce wykształcenie?”. Czy nieprawdą jest, że widuje się ludzi z niskim wykształceniem lub zupełnie go pozbawionych, wygrywających życiowy wyścig z tymi, którzy mogli wykorzystać wszystkie możliwości, jakie instytucje edukacyjne mają do zaoferowania? Co więcej, czy nie ma niezliczonych przykładów ludzi, dla których wykształcenie stało się przeszkodą, ponieważ oślepiło ich na możliwości, które ludzie z niższym wykształceniem, za to ze zdrowym rozsądkiem i z czujnością, pochwycili w jednej chwili? Czy nie widuje się wykształconych ludzi goniących za mrzonkami i wizjami, podczas gdy ich bardziej praktyczni, chociaż mniej uczeni bliźni zarabiają pieniądze? Krótko mówiąc: „Czy edukacja rzeczywiście sprzyja odnoszeniu sukcesów?”.

Gdyby edukacja była idealna, moglibyśmy bez wahania i pewnie odpowiedzieć, że tak. Jednak obecnie edukacja dalece odbiega od ideału, stąd też oczywiście będziemy mieli do czynienia z przypadkami, kiedy to nie doprowadzi do sukcesu, który mógłby teoretycznie osiągnąć w określonych okolicznościach ktoś nieskażony wykształceniem.

**„Musimy starać się postrzegać rzeczy
w odpowiedniej perspektywie”.**

Aby móc wydać zdrowy osąd w tej kwestii, musimy odłożyć na bok osobisty punkt widzenia, niezależnie od tego, czy wynika on z naszych doświadczeń, czy też obserwacji jakiegoś innego konkretnego przypadku, który być może interesował nas z powodów osobistych. Musimy starać się postrzegać rzeczy w odpowiedniej perspektywie.

Komuś, kto zajmuje się kształceniem i ma za zadanie pomóc ukształtować surowy materiał tego pokolenia i w związku z tym ma skłonności do postrzegania pewnych tendencji, ten punkt widzenia musi być dobrze znany. Czy nie jest aby oczywistym znakiem jakiejś niedoskonałości w stosowanych przez niego metodach lub materiałach, jeśli ten i ów spośród jego podopiecznych w późniejszym życiu gromadzi osobiste zyski kosztem swoich bliźnich nieotrzymujących odpowiedniego wynagrodzenia? A jednak, jak długo taka osoba trzyma się prawa i akceptowanych zwyczajów, może to robić i wielu będzie ją uważało za człowieka sukcesu, ponieważ ludzie tacy postrzegają tylko osobisty wymiar sytuacji i tracą z oczu interesy zbiorowości.

Jaskrawe łamanie wspomnianych wyżej zasad jest uznawane przez każdego za przestępstwo, jednak rzadko rozumie się, że każdy „sukces”, który jest sukcesem jedynie z osobistego punktu widzenia, tak naprawdę jest porażką.

Niektórzy mogą powiedzieć, że z pewnymi wyjątkami to, jak świat ocenia wartość danej jednostki, jest zbliżone do prawdy. Można na to odrzec, że rzeczywiście to, jak świat ocenia usługi danego człowieka, jest na ogół dość bliskie prawdy, jednak nie chodzi nam tu o przypadki potwierdzające regułę. Ogólnie rzecz biorąc, większość ludzi zgadza się, że wyższe wykształcenie sprzyja odniesieniu sukcesu, nas jednak interesują wyjątki od tej reguły, w których wykształcenie stało się w tym przeszkodą. Czyż wyja-

śnieniem takiej sytuacji przynajmniej w niektórych przypadkach nie jest rozdzźwięk między rzeczywistą wartością oferowanych usług a ich rynkową ceną? Należy pamiętać, że cena rynkowa zależy od ludzkiej oceny, która bywa błędna, podczas gdy wartość absolutna wynika z naturalnych praw. Czy nie zdarza się, że o niektórych mówi się, że ponieśli klęskę, ponieważ ocenia się ich z fałszywej perspektywy, podczas gdy tak naprawdę powinno się uznać, że odnieśli sukces? I odwrotnie, czy często nie nazbyt pośpiesznie obwieszczamy czyjś sukces z uwagi na nagromadzone zyski, zapominając o kosztach dla społeczności?

I jaka jest zatem nasza konkluzja? Edukacja, o ile zbliża się do ideału, niewątpliwie sprzyja odniesieniu sukcesu, pod warunkiem jednakże, iż mamy właściwe pojęcie o tym, czym jest sukces. Miarą Twojego sukcesu jest nie to, co świat daje Tobie, ale to, co Ty dajesz światu⁴.

**„Miarą Twojego sukcesu jest nie to, co świat daje Tobie,
ale to, co Ty dajesz światu”.**

Zanim odnajdziesz siebie, potrzebujesz wielu nauk. Musisz być w stanie odmalować mentalny obraz geniusza, którym chcesz być. Jednak poprzez „naukę” nie rozumiem nauki czerpanej z książek. Dziecko może się nauczyć na pamięć wiersza i powtarzać go, ale przy tym zupełnie nie rozumieć jego znaczenia. Niedawno spotkałem na ulicy żebraka mówiącego tuzinem języków, jednak nie potrafił on zarobić na życie. Był wykształcony w tradycyjnym rozumieniu tego słowa, lecz jego edukacja była dla niego bezużyteczna.

Znam też ludzi, którzy nie potrafią czytać ani pisać, a jednak zarobili milion dolarów lub więcej, robiąc interesy. Oni też byli wykształceni, ale to była edukacja praktyczna.

To nas prowadzi do interesującego zagadnienia, mianowicie do tego, czym jest edukacja i jak można ją otrzymać. Mogę bezpiecznie powiedzieć, że nawet jeden człowiek na tysiąc nie potrafi podać prawidłowej definicji *edukacji*. Nawet zaś jedna osoba na dziesięć tysięcy nie potrafi powiedzieć, jak ją zdobyć.

Przeciętny człowiek, który chciałby zyskać wykształcenie, prawdopodobnie najpierw pomyślałby o jakimś college'u lub uniwersytecie, kierując się fałszywym przekonaniem, że takie instytucje potrafią „edukować” swoich uczniów. Jednak nic na świecie nie mogłoby być bardziej odległe od prawdy. Fakty są takie, że wszystkie szkoły na świecie, z wyjątkiem jednej, mogą zrobić tylko tyle, że przygotowują fundament pod zdobycie rzeczywistej edukacji. Tym jedynym wyjątkiem jest *szkoła życia* poprzez swoje podręczniki *ludzkiego doświadczenia*. Nie zapominaj o tym. Ani przez chwilę nie powinieneś wierzyć, że możesz kupić wykształcenie za pieniądze. To niemożliwe. Edukacja to coś, co musisz zdobyć własną pracą. Co więcej, te cztery lata, które zazwyczaj przeznaczają się na naukę w college'u, są zupełnie niewystarczające. Jeśli jesteśmy dobrymi uczniami, to zawsze przebywamy w szkole i nigdy jej nie kończymy. Życie jest jedną wielką szkołą, a to, jakimi jesteśmy uczniami, zależy od tego, jak ciężko pracujemy, przechodząc przez ten wielki *uniwersytet*.

Niedawny artykuł wstępny w „Chicago Examiner” daje najlepszy, jaki kiedykolwiek widziałem, opis tego, jak zyskać wykształcenie. Jest tak dobry, że postanowiłem go tu przedrukować. Naprawdę warto, by każdy dobrze go sobie rozważył.

Czym jest wykształcenie

Wykształcenie nie jest darem, lecz osiągnięciem. Musisz sam je uzyskać. A w tym celu musisz włożyć w to własną pracę. Musisz się zdobyć na wysiłek, żeby je osiągnąć, a potem utrzymać.

Wykształcenie to odkrywanie siebie. To dowiadywanie się, kim jesteś, co potrafisz zrozumieć i co potrafisz zrobić. Słowo *edukacja* oznacza „wydobywać na jaw, rozwijać, odkrywać, ewoluować”. Jedynym sposobem na wzmocnienie mięśnia jest jego używanie. To samo dotyczy umysłu. Mózg jest takim samym narządem jak inne i aby utrzymać go w zdrowiu, musisz go ćwiczyć. Robisz to zaś przez uczenie się, myślenie i pracę. Jeśli każdego dnia poświęcisz pół godziny na naukę czegokolwiek, to po paru latach staniesz się wykształconym człowiekiem.

Nie ma czegoś takiego jak „ukończenie edukacji”, ponieważ wszystko jest względne, a w jakimś sensie celem edukacji powinno być uświadomienie ludziom, jak mało wiedzą.

Ten człowiek jest najbardziej wykształcony, który jest najbardziej użyteczny.

Niektórzy z najsilniejszych i najbardziej wpływowych ludzi, jacy kiedykolwiek żyli, to ludzie, którzy nie mieli żadnej „przewagi”. Oczywiście, prawdziwe jest również to, że wielu absolwentów college’u zajmuje czołowe stanowiska, z drugiej strony jednak stopień naukowy nie jest dowodem kompetencji. Tak długo, jak ludzie, którzy nie ukończyli szkół, zajmują wysokie pozycje na liście sław, podczas gdy absolwenci college’ów znikają gdzieś w niepamięci, tak długo większość myślących ludzi skłonna jest się zgodzić, że nie do końca jeszcze rozumiemy, na czym polega właściwe wykształcenie.

Któż mógłby powiedzieć, czy wykształconym ludziom udało się odnieść sukces dzięki wykształceniu, czy pomimo niego? Jednak wielu ludzi jęczy: „Gdybym tylko miał możliwość kształcenia się!”.

Chyba po to, by wypralo to z nich wszelki ślad indywidualności.

Odseparowanie młodego człowieka od pracy, w wieku powiedzmy 18 lat, i uniemożliwienie mu jakiegokolwiek użytecznego

zajęcia w imię edukacji przez co najmniej 4 lata zostanie kiedyś uznane za najbardziej absurdalny pomysł świata. Idea ta, zapoczątkowana przez filozofów, głosiła, że młody człowiek powinien być kształcony i biegły w „świętych” zagadnieniach, stąd też nauka martwych języków i ustalone przekonanie, że wykształcenie powinno być czymś dostępnym dla nielicznych.

Oddzielenie wykształcenia od praktycznego świata przez wiele lat, podczas których nie wykonuje się żadnej użytecznej pracy, a cała uwaga skupiona jest na abstrakcyjnych zagadnieniach i teoriach, często okalecza ludzi w taki sposób, że nie potrafią wrócić do świata pożytecznej pracy. Nie potrafią już wytwarzać i muszą się utrzymywać z dziesięciny i podatków.

W mniejszych college'ach można znaleźć wiele przykładów studentów, którzy ucząc się, zarazem zarabiają na życie. Tacy studenci mają znacznie większe szanse w życiowym wyścigu niż ci, którzy nie muszą się martwić przyziemnymi sprawami i wszystko mają zapewnione. Odpowiedzialność związana z koniecznością utrzymywania się jest koniecznym elementem rozwoju człowieka. Pozbawienie młodzieńca kontaktu z rzeczywistym światem między 18. a 22. rokiem życia wiąże się z ryzykiem zrujnowania mu życia. Być może w ten sposób zabiera się mu możliwości i zmienia w maszynę do zapamiętywania.

Istnieją ludzie, którzy ciągle mówią o „przygotowaniu do życia”. Najlepszym przygotowaniem do życia jest zacząć żyć. To życie jest najlepszą szkołą. Izolacja od realnego świata, by przygotować się do pracy w tym świecie, jest błędem. Równie dobrze można by zabrać chłopca chcącego się uczyć kowalstwa z warsztatu kowala. W wieku powyżej 14 lat uczeń powinien mieć poczucie, że robi coś użytecznego, a nie jedynie zabija czas — jego praca i kształcenie powinny iść ręką w rękę.

Wykształcony człowiek to człowiek pożyteczny. Niezależnie od tego, ile stopni naukowych ktoś posiada, jeśli nie potrafi zarobić na swoje utrzymanie, to nie można powiedzieć, że jest wykształcony. Taki ktoś należy do przeszłości, krok po kroku zmierzając w zapomnienie i śmierć.

W ciągu ostatnich 30 lat zachodziły głębokie zmiany w metodzie nauczania dzieci. Te zmiany były tak istotne, że możemy tu wręcz mówić o rewolucji, którą w dużej mierze zawdzięczamy jednemu człowiekowi. Jest nim Friedrich Fröbel. Fröbel jest człowiekiem, który wymyślił i zapoczątkował działalność przedszkoli. Przedszkole jest największym, najważniejszym i najbardziej użytecznym wynalazkiem XIX wieku.

Ani szybki transport pozwalający na przemieszczanie się ludzi z punktu A do B z szybkością błyskawicy, ani telefon umożliwiający rozmowę z kimś znajdującym się 500 mil dalej nie mogą się równać z tym, co oddaje miłość za brutalność, zaufanie za lęk, nadzieję za rozpacz, naturalne za sztuczne.

Przedszkole! „Ogród dla dzieci”, miejsce, w którym małe duszyczki świeżo od Boga rozkwitają i rosną! Nie możesz zmusić rośliny, by zakwitła. Możesz jednak umieścić ją w miejscu, gdzie będzie miała dostęp do światła słonecznego, odżywić ją i nawodnić: reszta to już dzieło natury. Tak samo jest z nauczaniem. Możemy jedynie zapewnić warunki, w których dziecko będzie mogło się rozwijać, i pozwolić Bogu zrobić resztę.

**„Jesteśmy silni tylko w takim zakresie,
w jakim sprzymierzmy się z naturą”.**

Jesteśmy silni tylko w takim zakresie, w jakim sprzymierzmy się z naturą. Możemy czynić postępy, tylko jeśli korzystamy z sił wszechświata. Człowiek jest częścią natury, tak samo jak drzewo czy ptak. W gruncie rzeczy każde zwierzę i każdy organizm robi to, co dla niego najlepsze.

Fröbel uważał, że ludzka natura we wszystkich swoich aspektach jest tak samo wolna od fałszu i błędów, jak ogólnie natura we wszystkich swoich przejawach.

System przedszkolny stanowi jedynie wykorzystanie zabawy jako głównego czynnika w edukacji. Fröbel odkrył, że zabawa to boski plan kształcenia młodych, więc go przyjął.

Przed nim wszyscy zdawali się myśleć, że zabawa to wielkie marnotrawstwo czasu przez dzieci i grzech dorosłych. Sądzono, że to, co jest przyjemne, jest złe. Niektórzy wciąż w to wierzą, jednak stają się coraz bardziej odosobnieni w tym poglądzie. W 1850 roku, na rok przed śmiercią, Fröbel powiedział: „Potrwa 400 lat, zanim świat uzna prawdziwość moich teorii”.

Minęło zaledwie 75 lat i już teraz cała idea edukacji przedszkolnej zaczyna wpływać na pedagogikę. Podobnie jak pojedyncza kropla aniliny w beczce wody zmienia jej zapach, tak samo idea edukacji przedszkolnej wpłynęła na edukację w ogóle.

Czekam z utęsknieniem na dzień, w którym możliwości edukacji będą niczym krajobraz: dostępne dla każdego, kto ma zdolność do korzystania z nich. Nie powinna istnieć „klasa wykształcona” czy „klasa wyższa” — nikt nie powinien korzystać i cieszyć się z czegoś, co dla innych jest niedostępne z powodu nieszczęścia czy pochodzenia. Tak długo, jak długo inni tkwią w więzieniu, nas też pętają okowy.

Jednak świat staje się lepszy: odwiedź jakąkolwiek publiczną szkołę i porównaj ją ze szkołą 25 lat temu. Zobaczysz czystość, porządek, świeże powietrze, światło, łagodność i piękno. Nie oczekuj doskonałości — wciąż wiele jest do zrobienia.

Najważniejszą częścią życia jest zapewnianie sobie rzeczy, których potrzebujesz, a edukacja, rozumiana jako rozwój, w dużej mierze opiera się na obywaniu się bez różnych rzeczy, wytwarzaniu rzeczy lub rozmawianiu o tych, których się nie posiada, a nie na wykorzystaniu narzędzi, które

bogaci ludzie dają Ci za darmo. Jeśli wszystko zostałoby zrobione za nas, nie musielibyśmy sami zbyt wiele robić.

Umiejętność zarobienia na życie jest równie istotna jak odmiana greckiego czasownika. Powodem, dla którego nigdy nie rozwinęła się instytucja college'u przemysłowego, jest to, że jeszcze nie udało nam się stworzyć ludzi na tyle wielkich, by byli w stanie pojąć tak edukację, jak i przemysł. Mamy dość ludzi dostatecznie wielkich, by mogli zarządzać college'ami, są ich tysiące — ale nie mamy ludzi, którzy potrafiliby skierować energię młodych mężczyzn i kobiet na coś pożytecznego, a zarazem w tym samym czasie karmić ich głodne i rozwijające się umysły. Tutaj właśnie docieramy do naszych ograniczeń. Istnieje więc miejsce dla człowieka, który będzie w stanie opracować program nauczania łączący zarabianie na życie z rozwojem umysłowym w taki sposób, by szły ręką w rękę.

Na człowieka, który potrafi łączyć życie z edukacją, czekają laury. Główny błąd wyższej edukacji polega na tym, że oddziela świat kultury od świata pracy, podtrzymując fałszywe przekonanie, że jeden rodzaj ludzi powinien wykonywać całą ciężką pracę, a drugi powinien mieć wykształcenie, innymi słowy, że jeden jest pożyteczny, a drugi służy jedynie do ozdoby.

Edukacja powinna być dostępna dla każdego, nie tylko dla nielicznych szczęściarzy.

To nie gromadzenie faktów w pamięci czyni człowieka nadającym się do życia, lecz jego cechy. W przyszłości pożądana będzie taka szkoła, która najlepiej pozwala kształtować charakter, a nie taka, która włącza najwięcej informacji do głowy. Czy istnieje na świecie choć jeden college czy uniwersytet, który skupiałby się na zaletach charakteru? W wielu naszych college'ach akceptuje się palenie papierosów, jednak patrząc na to, z jakim oddaniem niektórzy hołdują temu nałogowi, można by pomyśleć, że jest to obowiązkowe. Chłopiec, który w college'u nie zacznie palić, jest uważany za ekscentryka. To samo dotyczy, choć w nieco

mniejszym zakresie, picia alkoholu. Wielu profesorów poprzez swój przykład uczy młodzież palenia. We wszystkich naszych wspaniałych college'ach zajęcia na sali gimnastycznej są opcjonalne. Zamiast więc kultury fizycznej mamy lekkoatletykę, a ci, którzy potrzebują ćwiczeń fizycznych, wstydzą się, by ich ktoś nie zobaczył na sali gimnastycznej.

Nie chciałbym, by czytelnik pozostał z wrażeniem, że uważam tak zwane wyższe wykształcenie za coś bezużytecznego, podczas gdy ludzie, którzy je mają, są z niego tak dumni. Ukończenie college'u jest jak najbardziej właściwe dla młodego mężczyzny czy kobiety, którzy chcą pracować w danym zawodzie, przy założeniu — i tu jest bardzo delikatna kwestia, która może przysporzyć nam wrogów — że ta młoda kobieta lub ten młody mężczyzna nie kończą uczelni z przekonaniem, że są lepsi od tych, którzy na skutek nieszczęsnego zrzędzenia losu nie dostali daru w postaci wyższego wykształcenia, oraz że w procesie nauki nie tracą swojej indywidualności. Potrzeba mi było wielu lat ciężkich doświadczeń, by dojść do przekonania, że brak wyższego wykształcenia wcale nie sprawia, że przestają być silną konkurencją dla tych, którzy mogą się nim poszczycić. Przez wiele lat pracowałem, trwając w fałszywym przekonaniu, że nie mam szansy wiele osiągnąć ani też służyć krajowi w żaden użyteczny sposób, ponieważ nie ukończyłem szkoły wyższej.

NIESZCZĘŚCIA, CIOSY I BIEDA

Najlepszą edukacją, jaką może otrzymać mężczyzna lub kobieta, jest ta, która przybiera postać *nieszczęść, ciężkich ciosów i zasmakowania biedy*. Jaka wyższa edukacja mogłaby się równać z takimi doświadczeniami w życiu, które sprawiają, że człowiek zaczyna się troszczyć o bliźnich? Nie mówię bynajmniej, że college pozbawia człowieka współczucia, jednak bieda i gorzkie doświadczenia to pewny sposób na rozwinięcie go w sobie.

Mój najstarszy syn ma już prawie 5 lat. Gdy ledwie umiał mówić na tyle wyraźnie, by inni mogli go zrozumieć, polecił mi przyprowadzić samochód i zawieźć się do teatru! Tego dnia uświadomiłem sobie ogrom czekającego mnie zadania. Musiałem go nauczyć, że obecne pokolenie porusza się w niebezpiecznym kierunku i z bardzo niebezpieczną prędkością z powodu zamożności tego kraju, zamożności, która wydaje się stosunkowo łatwa do zapewnienia. Niezależnie od mojego statusu finansowego w ciągu kolejnych 10 lat muszę nauczyć mojego syna, że zanim nabędzie się prawo do wydawania, należy zarobić. Muszę przyznać, że z obawą patrzę na to zadanie.

Mam skłonność do tego, by ułatwiać życie moim dzieciom. Jednak zdrowy rozsądek, jak też moje własne doświadczenia podpowiadają mi, że najlepszym sposobem, by ułatwić im życie, tak naprawdę jest najpierw im je utrudnić! Obaj moi synowie kręcą nosem na jednego pensa. Czasami zadowolają się pięciocentówką, jednak na ogół nie satysfakcjonuje ich nic poniżej ćwierćdolarówki! Postanowiłem więc wypłacać im regularną pensję. Najstarszy dostaje ćwierć dolara tygodniowo, a najmłodszy 10 centów. W zamian muszą przynosić gazety zza drzwi i pomagać matce w obowiązkach w takim zakresie, by w sobotni wieczór potwierdziła, że pensja im się należy. Każde nieposłuszeństwo karane jest grzywną w wysokości jednego pensa. Poważniejsze przewinienia mogą być karane pozbawieniem całego kieszonkowego.

To proste kwestie związane z rodzinnymi zwyczajami, jednak gdy moi chłopcy będą dorastać, dalej planuję kłaść praktyczne podstawy pod edukację, która pozwoli im *zarabiać na życie i być pożytecznymi dla świata*. To byłoby niemożliwe, gdybym nie nauczył ich wartości uczciwej, ciężkiej pracy.

Nie chciałbym być biedny. Nikt, kto ma za sobą takie doświadczenie, nie chciałby znowu przez nie przechodzić. Ci z nas, którzy wciąż uginają się pod tym bolesnym brzemieniem, chcą się wyrwać ze szponów

biedy, jak najszybciej to możliwe. Jednak chcę, by moi synowie poznali wartość biedy, tak samo jak ja ją poznałem. *Chcę, by poznali ten konieczny fundament edukacji.* Potem, niezależnie od tego, czy pójdą do college'u, czy nie, jeśli przyswoją sobie prawidłowo lekcję biedy, będą w stanie konkurować z tymi szczęśliwcami, którzy otrzymali wyższe wykształcenie.

Większość ludzi na świecie nie ma wyższego wykształcenia. To, co chcę przekazać odnośnie do *człowieka, który nie miał szans*, ma dać nadzieję i zachęcić do działania tę ogromną rzeszę ludzi. Jeśli i Ty do nich należysz, to pozwól, że zagwarantuję Ci, iż odpowiedni zapas pewności siebie w połączeniu z dobrą miarą nadziei i dobrym nastawieniem mogą zawiązką zastąpić wyższe wykształcenie. Bez tego koniecznego zapasu ludzkich zalet żaden stopień naukowy na świecie nie jest wart nawet tyle, ile papier, na którym go wydrukowano.

Gdybym miał wypić zdrowie człowieka, który moim zdaniem odniósł największy sukces, to wypiłbym za *człowieka, który nie miał szans*. To na jego barkach spoczywają losy świata. Już teraz niesie na nich wszystkie jego ciężary zarówno pod względem społecznym, jak i finansowym. To on utrzymuje nasze drogi, banki i wielkie korporacje. Tak, kieruje sprawami największych narodów świata. Czapki z głów przed *człowiekiem, który nie miał szans*. Wszyscy jesteśmy mu to dłużni. A jednak spośród nas jest najskromniejszym człowiekiem, najmniej ekscytującym, najuprzejmiejszym i najbardziej życzliwym. Ciesz się każdym naszym sukcesem i wraz z nami cierpi, gdy mamy kłopoty.

Nie użalaj się nad nim — zazdrość mu! Jeśli należysz do jego klasy, to możesz się cieszyć największym dziedzictwem, jakie może przypaść w udziale człowiekowi.



W 1922 roku Napoleon Hill został poproszony o wygłoszenie przemówienia do absolwentów Salem College w Salem w Wirginii Zachodniej. Szkoła została założona w 1888 roku ze specjalizacją pedagogika, sztuka i pielęgniarstwo. Wykład zatytułowany „Na końcu tęczy” stał się najbardziej znaną i wywierającą największy wpływ przemową, jaką kiedykolwiek wygłosił Hill.

W momencie jej wygłaszania Hill miał 39 lat i bogate doświadczenia w pisaniu i publicznym przemawianiu, jednak jeszcze nie opublikował swojej pierwszej książki, co miało nastąpić dopiero parę lat później. Jako mówca był pełen pasji i przemawiał wszędzie, gdzie tylko był w stanie znaleźć słuchaczy. W miarę jak jego sława rosła, w szczególności po publikacji książek, jego wykłady stawały się szalenie popularne, tak że zaczął być rozchwytywany. W archiwum Fundacji Napoleona Hilla znajdują się zapiski dotyczące 89 przemówień wygłoszonych w całym kraju w ciągu jednego tylko roku.

Przemowa wygłoszona w 1922 roku do absolwentów Salem College zainspirowała wiele lat później członka Kongresu, Jenningsa Randolpha, do napisania listu do Hilla. Hill wspomniał o tym liście (zamieszczonym w dodatku do tej książki) we wstępie do swojej książki *Mysł i bogac się* z 1939 roku i przedrukował go tam. Randolph został członkiem Kongresu w 1932 roku — tym samym, w którym Franklin D. Roosevelt został wybrany na prezydenta Stanów Zjednoczonych.

Randolph przedstawił Hilla Rooseveltowi i w czasach wielkiego kryzysu Hill stał się doradcą prezydenta, nie pobierając z tego tytułu żadnego wynagrodzenia. Korespondencja z Białym Domem jest przechowywana w archiwach Fundacji Napoleona Hilla.

Randolph został później senatorem i członkiem zarządu Fundacji Napoleona Hilla. Zmarł w 1998 roku i był ostatnim członkiem Kongresu, który służył w początkach administracji Franklina D. Roosevelta.

Odzyskanie zapisu przemowy z gazety jest rezultatem ciężkiej pracy dr. J. B. Hilla (wnuka Napoleona Hilla), któremu udało się ją odnaleźć, jak również jego żony Nancy, która ją przepisała. Poniżej możesz poznać wynik ich pracy.

— Don Green

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

ZAPISY PRZEMÓWIEŃ PIONIERA LITERATURY OSOBISTEGO SUKCESU OPUBLIKOWANE PO RAZ PIERWSZY!

- **Teksty najsłynniejszych i najgłębszych przemówień Hilla**
- **Inspirujące wyjaśnienie zasad filozofii sukcesu**
- **Spójny obraz ewoluującej idei rozwoju osobistego**
- **Fragmety osobistej korespondencji**

Sukces i sławę Napoleon Hill zawdzięczał własnej błyskotliwości, odrobinie szczęścia, które stawiało na jego drodze właściwych ludzi, a przede wszystkim — ogromnej pracowitości i odwadze, by podejmować nieoczywiste decyzje. Był człowiekiem, który po dojściu do bogactwa postanowił uczyć innych, jak to zrobić. Nie poprzestał na pisaniu. Zaczął przemawiać do najróżniejszych audytoriów. Był charyzmatycznym mówcą, zachwycał, porywał słuchaczy, potrafił ich także natchnąć do działania. Improwizował i zachęcał do wprowadzania zmian w nastawieniu.

Przeczytaj zapis najsłynniejszych przemówień Napoleona Hilla! Prześledź, jak zmieniały się formułowane przez niego zasady sukcesu i jak ważna okazała się zasada dokładania szczególnych starań. Przekonaj się, jak bardzo skorzystasz z tych słów, ponadczasowych w swojej mądrości. Książka ta zawiera nigdy wcześniej nieopublikowane przemówienia Hilla, a także jego wykłady, artykuły i listy. Zostały one opatrzone komentarzem ułatwiającym zrozumienie ich kontekstu i tła. Dzięki myślom Hilla staniesz się lepszym, szczęśliwszym i bardziej spełnionym człowiekiem!

- **Przeczytaj, przemyśl, zainspiruj się spójną filozofią rozwoju osobistego!**
- **W jaki sposób porażka może stać się błogosławieństwem?**
- **Dlaczego warto pracować więcej i staranniej?**
- **Jak odnieść sukces, gdy nie widać szans?**
- **Czym jest odporność umysłowa i duchowa?**
- **W jaki sposób dokonywać życiowych wyborów?**

Cokolwiek ludzki umysł może pomyśleć, może też osiągnąć!

Oliver Napoleon Hill (1883 – 1970) był uwielbianym w Ameryce autorem motywacyjnym, twórcą zasad osobistego sukcesu. Urodził się w ubogiej rodzinie w południowo-zachodniej Virginii. W młodości doświadczył niedostatku, mimo to dzięki wytrwałości, ciężkiej pracy i odwadze osiągnął sukces. W swoich pracach koncentrował się nad mocą własnych przekonań. Starał się ustalić, co sprawia, że przeciętny człowiek może odnieść ponadprzeciętny sukces. Książki Hilla, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint^{PL}



onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gilwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

Sprawdź nasze szkolenia!



AKADEMIA IT & BUSINESS

książkiklasybusiness

www.szkolenia.helion.pl

ISBN 978-83-283-4661-1



Cena: 39,00 zł