

Autor książek: *Prawa sukcesu według Napoleona Hilla, Myśl i bogać się, Klucz do pozytywnego myślenia według Napoleona Hilla*

# Napoleon Hill

W. Clement Stone

Słynna  
na całym świecie  
książka, która może  
trwale zmienić  
Twoje życie!

# POZYTYWNE MYŚLENIE

kluczem  
do

SUKCESU

*Umysł człowieka może osiągnąć wszystko,  
cokolwiek sobie zamysli.*

onepress  
POWER

Tytuł oryginału: Success Through A Positive Mental Attitude

Tłumaczenie: Magda Witkowska

Projekt okładki: ULABUKA

ISBN: 978-83-283-5260-5

Copyright © 1960, 1977 By Prentice-Hall, Inc.

Translation Rights granted to the Napoleon Hill Foundation.

Polish edition copyright © 2014, 2019 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/pozmyw>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto: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	13
WPROWADZENIE	15

## CZĘŚĆ I

### Początek drogi do sukcesu

ROZDZIAŁ 1. POZNAJ NAJWAŻNIEJSZĄ SPOŚRÓD ŻYJĄCYCH OSÓB	23
<i>„Jesteśmy biedni — nie z woli Boga” • Poszukiwanie światła • Tajemnica jego sukcesu • Każda przeciwność losu niesie w sobie ziarno równoważnych lub większych korzyści • Prawdziwie wielki człowiek • Jak działa odpychająca siła talizmanu? • Rozbudził w sobie inspirujące niezadowolenie • Twoje nastawienie nie może Cię skazywać na niebyt • Poznaj najważniejszą spośród żyjących osób • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 2. MOŻESZ ZMIENIĆ SWÓJ ŚWIAT	37
<i>Siedemnaście zasad sukcesu • W życiu Ci się nie poszczęściło? • Lekcja odebrana od dziecka • Urodziłeś się zwycięzcą • Jak przerażony chłopiec wzbudził w sobie PMA • Warto utożsamiać się z sukcesem • Co nam powie taki obraz? • Precyzyjne określenie celu to punkt wyjścia do wszelkich osiągnięć • Punkt wyjścia do wszelkich osiągnięć • Sukces masz we krwi • Każdy z nas ma wiele talentów, które w sumie przeważają nad całością indywidualnych problemów • PMA przyciąga bogactwo • Formuła, która pozwala odmienić swój świat • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 3. USUWANIE MYŚLOWYCH PAJĘCZYN	51
<i>Rozum nie może być jednak jedyną podstawą działania • Czy nie jest tak, że dostrzegasz tylko pyłek w oku drugiego człowieka? • W domu tego człowieka ponownie zapanowało szczęście • Klótnię może wywołać jedno słowo • Na początek: porozumienie • Nauka logiki na żabich udkach • Potrzeba oraz pozytywne nastawienie mogą stanowić źródło motywacji do osiągnięcia sukcesu • Potrzeba, NMA a droga przestępstwa • Jako nastolatek sprawiał problemy wychowawcze • Nie wchodzi się Panu Bogu w paradę • Ignorancja stanowi skutek bezwładności • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 4. CZY OŚMIELISZ SIĘ ZGŁĘBIAĆ MOC SWOJEGO UMYŚLU?	65
<i>Z dnia na dzień staję się coraz bogatszy! • Z dnia na dzień jestem coraz lepszy • Na chwilę przed otwarciem się wrót śmierci • Ukryty doradca • Dlaczego SS Andrea Doria i SS Valchem zatoniły? • Odrobina wiedzy może być niebezpieczna • Westinghouse inwestuje w komunikację ESP • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 5. ...I COŚ WIĘCEJ	79
<i>Problem znika, gdy dowiadujesz się czegoś więcej i przyswajasz sobie know-how • Orville i Wilbur Wright wzniesli się w powietrze, ponieważ dodali coś więcej! • Dlaczego Sąd Najwyższy uznał, że to Alexander Graham Bell wynalazł telefon? • Inspiracji do sukcesu dostarczył milczący starszy partner • Kreatywnego myślenia należy się uczyć od ludzi kreatywnych • Myślenie kreatywne w jego wydaniu polegało na „wysiadywaniu pomysłów” • ...I coś jeszcze! Jak to wygląda w praktyce? • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

## CZĘŚĆ II

### Pięć myślowych pocisków do przeprowadzenia ataku na sukces

ROZDZIAŁ 6. MASZ PROBLEM? TO DOBRZE!	91
<i>Jak to zrobić, aby podejść do problemu z PMA? • Los rzucił mu wyzwanie przeprowadzenia zmiany z PMA, gdy przebywał w więzieniu Leavenworth • Seks może się stać źródłem cnoty lub grzechu • Siedem cnót • W jaki sposób można przeobrazić siłę seksu w coś dobrego i pięknego? • Nawet jeśli inni ponoszą porażki, do sukcesu wystarczy często jeden pomysł — i działanie • Zbić majątek lub osiągnąć swoje cele dzięki zrozumieniu cyklów i trendów • Przewidywał spadek i przygotował się do wspinaczki • Stawili czoła wyzwaniu, kreując nowe życie, nową energię, nowe pomysły i nowe formy aktywności • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 7. NAUCZ SIĘ WIDZIEĆ	103
<i>Widzenie to proces wyuczony • Spojrzeli i dostrzegli to, co zobaczyli • Dostrzegaj zdolności, możliwości i punkt widzenia innych ludzi • Zadawaj sobie pytania • Zdobył majątek, ponieważ potrafił skorzystać z rady • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 8. SEKRET SKUTECZNEGO DZIAŁANIA	115
<i>Znaczenie autobodźca dla jeńca wojennego • Ten dzień mógł być stracony • Czy boisz się swoich najlepszych pomysłów? • Czy jesteś gotów podwoić swoje przychody? • Pracę i przyjemność można połączyć • Napisz do siebie list • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 9. JAK MOTYWOWAĆ SAMEGO SIEBIE	125
<i>Motywowanie siebie i innych • Motywuj siebie i innych za pomocą magicznego składnika • Dziesięć podstawowych czynników motywujących wszelkie ludzkie działania • Czy negatywne emocje są dobre? • Co można na to poradzić? • Formuła sukcesu, która zawsze się sprawdza • Formuła w praktyce • Odrobina chleba do kanapki • Przetrwala siódemka • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 10. JAK MOTYWOWAĆ INNYCH	135
<i>Jak dziecko motywuje swojego ojca • List może odmienić czyjeś życie na lepsze • Jak zmotywować do pisania studenta college'u • Dobry przykład jako źródło motywacji • Jeśli chcesz zmotywować innych, wyraż to swoje pragnienie poprzez inspirujący i praktyczny poradnik • Jeżeli wiesz, co motywuje drugiego człowieka do działania, możesz go motywować • Jak motywować drugiego człowieka • Zastosuj metodę Franklina i uzyskaj rezultaty! • Przekonaj się, jak działa plan • Zrób to teraz! • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

### CZĘŚĆ III

#### Klucz do twierdzy bogactwa

ROZDZIAŁ 11. CZY DO BOGACTWA MOŻNA DOJŚĆ NA SKRÓTY?	149
<i>Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 12. BOGACTWO NALEŻY PRZYCIĄGAĆ, A NIE ODPYCHAĆ	151
<i>Leżysz w szpitalnym łóżku? Myśl! • Naucz się wyznaczać sobie cele • Zrób ten pierwszy krok • Odpychanie bogactwa przez NMA • Bogactwo można zgromadzić nawet przy niewysokim wynagrodzeniu • „Dom moich marzeń” • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 13. NIE MASZ PIENIĘDZY? ZASTOSUJ OPM!	163
<i>Dobra rada • Inwestycje z OPM • Bankier jest Twoim przyjacielem • Dzięki planowi i OPM udało się zarobić 40 milionów dolarów • Jak W. Clement Stone kupił firmę o wartości 1,6 miliona dolarów za pieniądze sprzedawcy • Ostrzeżenie: kredyt może być źródłem kłopotów • Ostrzeżenie: OPM a cykle koniunkturalne • Brakujący czynnik sukcesu • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 14. CO ROBIĆ, ŻEBY CZERPAĆ SATYSFAKCJĘ Z PRACY?	177
<i>„Czuję się zdrowo! Czuję się szczęśliwy! Czuję się wspaniale!” • Nastawienie ma znaczenie • Precyzyjnie określony cel jako źródło entuzjazmu • Zastosuj teorię stópni • Rozbudź w sobie inspirujące niezadowolenie! • Inspirujące niezadowolenie może stać się motywacją do sukcesu • Czy było warto? • Jak kwiatek do kożucha • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 15. WSPANIAŁA OBSESJĄ	187
<i>Każdy może doświadczyć wspaniałej obsesji • Zaangażuj się w szczytną sprawę • Nasiono myśli zawartej w książce zakiełkowało w postaci wspaniałej obsesji • Wspaniała obsesja zwyciężyła pomimo przeszkód, które staną na jej drodze! • Czy pieniądze są dobre? • Z prostej filozofii wyrosła wspaniała obsesja • Dzięki wspaniałej obsesji żyje się dłużej • Oprócz mojego brata i mnie wszyscy siedzą w więzieniu! • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
<b>CZĘŚĆ IV</b>	
<b>Przygotuj się na sukces!</b>	
ROZDZIAŁ 16. JAK PODNIEŚĆ POZIOM ENERGII?	203
<i>Czy to już czas na ładowanie akumulatorów? • Jak stwierdzić, że akumulatory wymagają ładowania? • PMA wymaga odpowiedniego poziomu energii — i na odwrót! • Witaminy są niezbędne dla zdrowia umysłu i ciała! • Myśli, którymi należy się kierować</i>	
ROZDZIAŁ 17. MOŻESZ CIESZYĆ SIĘ DOBRYM ZDROWIEM I ŻYĆ DŁUŻEJ	211
<i>Jak PMA może Ci pomóc? • Noc pełna wrażeń • Wykorzystaj tę książkę jako katalizator • „Nie zamieniłbym mojego zdrowia na jego majątek” • Czy za pieniądze można kupić zdrowie fizyczne i umysłowe oraz dłuższe życie, a także szacunek innych ludzi? • Za lekceważenie zdrowia płaci się cenę grzechu, choroby i śmierci! • Co się dzieje z ludźmi, którzy nadużywają alkoholu? • Zawsze istnieje jakieś lekarstwo! • Gdy chodzi o zdrowie, nie można sobie pozwolić na zgadywanie • Zawsze jest jakieś lekarstwo — trzeba je tylko znaleźć • Zadbaj o to, aby Twoja podróż samochodem nie była Twoją ostatnią drogą • Zasada PMA „Przed wszystkim bezpieczeństwo” ratuje życie • W obliczu tragedii! • Licealistka odczuwa ból przed sprawdzianem! • Religia i psychiatria • Duszpasterz milionów pomaga chorym! • Co nas czeka? • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 18. CZY SZCZĘŚCIE MOŻNA PRZYCIĄGAĆ?	225
<i>„Chcę być szczęśliwy...” • Niepełnosprawność nie zamyka drogi do szczęścia • Szczęście zaczyna się w domu • Gdy rodzice nie rozumieją swoich dzieci • „Nie rozumiem jej” — mówi ojciec • Szczęście w domu wymaga wyrozumiałości • Przyciągaj i odpychaj poprzez komunikaty werbalne • List może dać szczęście • Jesteś tym, co myślisz • Zadowanie • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 19. POZBĄDŹ SIĘ POCZUCIA WINY	237
<i>Poczucie winy może Cię nauczyć troski o drugiego człowieka • Aby pozbyć się poczucia winy, napraw wyrządzoną szkodę • Aby pozbyć się poczucia winy, przystąp do działania • Zalecany sposób na eliminację poczucia winy • Łap! • Dlaczego ludzie schodzą na złą drogę? • Gdy dochodzi do konfliktu dwóch cnót • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

## CZĘŚĆ V Do dzieła!

ROZDZIAŁ 20. NADSZEDŁ CZAS OCENIĆ WŁASNY WSPÓŁCZYNNIK SUKCESU	251
<i>Analiza współczynnika sukcesu • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 21. OBUDŹ DRZEMIĄCEGO W TOBIE GIGANTA	261
<i>Co chciałbyś mieć? • Wyruszasz w wielką podróż • Ta książka wyruszy wraz z Tobą w podróż do sukcesu • Myśli, którymi należy się kierować</i>	

ROZDZIAŁ 22. NIESAMOWITY POTENCJAŁ BIBLIOGRAFII	265
<i>Wyraź to za pośrednictwem książki • Jak czytać książkę? • Biblia • Dalsza lektura • Myśli, którymi należy się kierować</i>	





# POZNAJ NAJWAŻNIEJSZĄ SPOŚRÓD ŻYJĄCYCH OSÓB

Poznaj najważniejszą spośród żyjących osób!

Poznasz ją gdzieś w trakcie lektury tej książki. Stanie się to nagle i niespodziewanie, a wydarzeniu temu towarzyszyć będzie szok, który odmieni całe Twoje życie. Gdy poznasz tę osobę, odkryjesz jej sekret. Przekonasz się, że idzie ona przez życie z niewidzialnym talizmanem, na którym po jednej stronie widnieją litery PMA, po drugiej zaś skrót NMA.

Ten niewidzialny talizman ma dwie nadzwyczajne moce: przyciąga majątek, sukces, szczęście i zdrowie, ale jednocześnie może też to od Ciebie odpychać — może pozbawić Cię wszystkiego, co czyni życie wartościowym. Dzięki pierwszej z tych mocy, zwanej PMA, człowiek może osiągnąć szczyt i na nim pozostać. Druga z tych sił, NMA, ściąga człowieka ze szczytu, na który udało mu się wspiąć.

Zasadę działania tego talizmanu można zaprezentować na przykładzie S.B. Fullera.

„**Jesteśmy biedni — nie z woli Boga**”. S.B. Fuller był jednym z siedmiorga dzieci murzyńskiego dzierżawcy farmy w Luizjanie. Zaczął pracować już jako pięcioletek. Gdy miał dziewięć lat, zajmował się prowadzeniem mulów. Nie było w tym nic niezwykłego, dzieci większości dzierżawców farm rozpoczynały pracę w bardzo młodym wieku. Te rodziny akceptowały biedę jako swój los i nie starały się niczego więcej osiągnąć.

Młody Fuller różnił się jednak od swoich przyjaciół pod jednym względem. Otóż miał nadzwyczajną matkę, która — choć sama nie знаła innego życia — nie mogła pogodzić się z tym, że jej dzieci miałyby wieść takie samo. Patrzyła na świat pełen radości i dostatku i nie mogła pogodzić się z tym, że jej rodzina ledwo wiąże koniec z końcem. Opowiadała więc o swoich marzeniach synowi.

„Nie powinniśmy być biedni, S.B. — mawiała. — Nie pozwól sobie wmówić, że taka już wola Boga, że jesteśmy biedni. Jesteśmy biedni — nie z woli Boga. Jesteśmy biedni, ponieważ Twój ojciec nigdy nie odnalazł w sobie pragnienia zdobycia majątku. Nikt w naszej rodzinie nigdy nie zapragnął być kimś innym, niż jest”.

Nikt nigdy nie odnalazł w sobie *pragnienia* posiadania majątku. Ta koncepcja tak mocno zakorzeniła się w umyśle Fullera, że odmieniła całe jego życie. Zaczął *chcieć* być bogaty. Skupiał się na tym, czego chciał, i starał się nie myśleć o tym, czego nie chciał. W ten sposób rozbudził w sobie palące pragnienie posiadania majątku. Uznał, że sprzedaż to najszybszy sposób na realizację tego zamierzenia. Postanowił sprzedawać mydło. Zajmował się tym przez dwanaście lat, chodząc od drzwi do drzwi. Potem dowiedział się, że firma dostarczająca mu towar, ma trafić pod młotek. Wyceniono ją na 150 tysięcy dolarów. W ciągu dwunastu lat pracy i oszczędzania każdego zbywającego grosza Fuller zdołał odłożyć 25 tysięcy dolarów. Uzgodniono, że wpłaci tę kwotę, a pozostałe 125 tysięcy przekaze w ciągu dziesięciu dni. W umowie zapisano, że jeśli w tym czasie nie uda mu się zgromadzić żądanej kwoty, zaliczka mu przepadnie.

Pracując jako sprzedawca mydła przez dwanaście lat, S.B. Fuller nabrał wielkiego szacunku i podziwu dla wielu ludzi biznesu. Teraz to właśnie do nich postanowił się zwrócić. Pieniądze otrzymał zarówno od przyjaciół, jak i z firm kredytowych i od grup inwestycyjnych. W przededniu wyznaczonego terminu miał 115 tysięcy dolarów. Brakowało mu 10 tysięcy.

**Poszukiwanie światła.** „Wykorzystałem wszystkie potencjalne źródła kredytowania — wspomina. — Był już późny wieczór. Ukląkłem w ciemnym pokoju i zacząłem się modlić. Prosiłem Boga, żeby skierował mnie do osoby, która pożyczylaby mi 10 tysięcy dolarów przed upływem wyznaczonego terminu. Powiedziałem sam do siebie, że będę jechać 61. Ulicą tak długo, aż trafię na pierwsze światło w jakimś zakładzie. Poprosiłem Boga, aby poprzez to światło dał mi swoją odpowiedź”.

S.B. Fuller wyjechał na 61. Ulicę w Chicago o jedenastej wieczorem. W końcu, po pokonaniu kilku przecznic, dostrzegł światło w biurze firmy budowlanej.

Wszedł do środka. Przy biurku siedział mężczyzna, którego Fuller ledwo znał. Był zmęczony od pracy do późna w nocy. Fuller wiedział, że musi odważnie rozegrać sprawę.

„Chce pan zarobić tysiąc dolarów?” — zapytał prosto z mostu.

Przedsiębiorca budowlany zdumiał się na dźwięk tych słów.

„Tak, oczywiście — powiedział. — Oczywiście”.

„W takim razie proszę wypisać czek na 10 tysięcy dolarów, a ja je panu zwrócę razem z tysiącem zysku” — to miał mu powiedzieć Fuller. Podał przy tym nazwiska wszystkich innych ludzi, którzy zdecydowali się udzielić mu pożyczki, i wyjaśnił dokładnie charakter swojego przedsięwzięcia.

**Tajemnica jego sukcesu.** Tamtej nocy Fuller wyszedł z zakładu z czekiem opiewającym na 10 tysięcy dolarów. Później uzyskał pakiet kontrolny nie tylko w tamtej firmie, ale również w siedmiu innych, w tym w czterech firmach kosmetycznych, firmie produkującej wyroby pończosznicze, firmie wytwarzającej etykiety oraz w gazecie. Gdy niedawno poprosiliśmy, aby zechciał razem z nami zastanowić się nad sekretem swojego sukcesu, przytoczył wypowiedź swojej matki sprzed wielu lat:

„Jesteśmy biedni — nie z woli Boga. Jesteśmy biedni, ponieważ ojciec nigdy nie odnalazł w sobie pragnienia zdobycia majątku. Nikt w naszej rodzinie nigdy nie zapragnął być kimś innym, niż jest”.

Powiedział nam: „To jest tak, że ja wiedziałem, czego chcę, nie wiedziałem tylko, jak to osiągnąć. Czytałem więc *Biblię* oraz książki inspiracyjne. Modliłem się o wiedzę, która pozwoliłaby osiągnąć moje cele. Trzy książki odegrały istotną rolę w procesie urzeczywistniania mojego pragnienia, a mianowicie: (1) *Biblia*, (2) *Mysł i bogactwo* oraz (3) *The Secret of the Ages*. Źródłem największej inspiracji była dla mnie *Biblia*.

Gdy się wie, czego się chce, łatwiej jest to dostrzec, gdy się to napotka. Gdy się na przykład czyta książkę, od razu zauważa się w niej szanse na osiągnięcie tego, czego się pragnie”.

S.B. Fuller nosił ze sobą niewidzialny talizman, na którym z jednej strony nadrukowano litery PMA, a na odwrocie skrót NMA. Obrócił go literami PMA do góry i stała się rzecz niezwykła. Udało mu się urzeczywistnić wizję, która dotychczas zdawała się należeć jedynie do sfery marzeń.

Warto zauważyć, że na początku swojej drogi S.B. Fuller znajdował się w zdecydowanie trudniejszej sytuacji niż większość z nas. Mimo to postawił sobie ambitne cele i dążył do ich realizacji. Oczywiście wybór celów to kwestia indywidualna. W dzisiejszych czasach, w tym kraju, każdy z nas ma prawo powiedzieć: „Wybieram to. To właśnie najbardziej chciałbym osiągnąć”. O ile tylko cel ten nie stoi w sprzeczności z prawami boskimi lub społecznymi, człowiek może osiągnąć to, co sobie zamierzył. *Podjmując próbę, nie masz nic do stracenia, możesz tylko zyskać. Sukces osiągnąją i utrzymują ci, którzy trzymają się PMA.*

Tylko od Ciebie zależy, co starasz się osiągnąć. Nie każdy chciałby iść w ślady S.B. Fullera, który odpowiada za funkcjonowanie dużych firm produkcyjnych. Nie każdy byłby skłonny zapłacić wysoką cenę za to, aby zostać wybitnym artystą. Wiele osób zupełnie inaczej zapatruje się na kwestię bogactwa w życiu. Sukces to umiejętność prowadzenia życia codziennego w taki sposób, aby osiągnąć ogólne szczęście i doświadczyć miłości. Ty również możesz osiągnąć tak rozumiane bogactwo, ale też bogactwo w innych formach. Wybór należy do Ciebie.

Bez względu jednak na to, czy podobnie jak S.B. Fuller przez sukces rozumiesz majątek, czy też pragniesz odkryć nowy pierwiastek chemiczny, napisać dzieło muzyczne, wyhodować różę lub wychować dziecko — niewidzialny talizman z literami PMA po jednej stronie i skrót NMA po drugiej może Cię do

niego doprowadzić. Poprzez PMA przyciągasz to, co dobre i pożądane, natomiast NMA je odpycha.

**Każda przeciwność losu niesie w sobie ziarno równoważnych lub większych korzyści.** Ktoś mógłby zapytać: „A co z niepełnosprawnością fizyczną? Jak wówczas pomaga zmiana nastawienia?”. Odpowiedzi dostarczy być może historia Toma Dempseya, chłopca niepełnosprawnego od urodzenia.

Tom urodził się bez połowy prawej stopy i z tylko częściowo rozwiniętym prawym ramieniem. Jako chłopiec marzył, aby móc uprawiać sport jak inne dzieci w jego wieku. Bardzo chciał grać w futbol. Znając to jego marzenie, rodzice postanowili zamówić dla niego protezę stopy. Została ona wykonana z drewna i oprawiona w specjalny but futbolowy. Godzina po godzinie, dzień po dniu Tom ćwiczył kopanie piłki tą swoją drewnianą stopą. Ćwiczył zdobywanie punktów z coraz większej odległości, aż w końcu osiągnął taką sprawność, że został zatrudniony przez New Orleans Saints.

Gdy w ostatnich dwóch sekundach meczu Tom Dempsey wykonał (swoją kaleką nogą) wykop, dzięki któremu zdobył punkt z rekordowej odległości 63 jardów, wrzask 66 190 fanów futbolu niósł się po całych Stanach Zjednoczonych. Była to największa odległość, z jakiej zawodowy futbolista kiedykolwiek zdobył punkt poprzez wykop. Dzięki temu drużyna Saints wygrała z Detroit Lions 19 do 17.

„Jakiś cud sprawił, że przegraliśmy” — powiedział trener zespołu z Detroit Joseph Schmidt. Wiele osób podzielało jego zdanie, uznając ten cud za odpowiedź na modlitwy.

„To nie Tom Dempsey, ale Bóg wykonał ten wykop” — powiedział Wayne Walker z drużyny Detroit Lions.

Być może powiesz: „Ciekawe, ale co ta historia oznacza dla mnie?”.

Odpowiedzielibyśmy na to: „Niewiele — chyba że wyrobisz w sobie nawyk dostrzegania pewnych uniwersalnych zasad, odnoszenia się do nich oraz przyswajania ich sobie i wykorzystywania jako własne. Następnie powinieneś podjąć stosowne działania”.

Jakież to zasady można sformułować na podstawie historii Toma Dempseya, bez względu na to, czy się jest niepełnosprawnym fizycznie, czy nie? Otóż zarówno dorośli, jak i dzieci mogą się z niej nauczyć, że:

- Wielkość staje się udziałem tych, którzy rozbudzają w sobie pałące pragnienie osiągnięcia ambitnych celów.
- Sukces osiągają i utrzymują ludzie, którzy podejmują starania i zachowują PMA.
- Aby zostać ekspertem w dowolnej dziedzinie ludzkiej aktywności, trzeba ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć.
- Wysiłek i praca mogą stanowić źródło dobrej zabawy, o ile tylko wyznaczy się odpowiednie cele.

- Każda przeciwność losu niesie w sobie ziarno równoważnych lub większych korzyści, o ile tylko zachowuje się PMA i dąży do sukcesu.
- Źródłem największej siły człowieka jest modlitwa.

Aby przyswoić sobie i zastosować te zasady, należy obrócić niewidzialny talizman na stronę PMA.

Pisząc poetyckie zdanie: „Jestem panem mojego losu, jestem kapitanem mojej duszy”, Henley chciał nam przekazać, że każdy z nas jest panem swojego losu, *ponieważ* jest przede wszystkim panem własnego *nastawienia*. Nasze nastawienie kształtuje naszą przyszłość. To prawo o charakterze uniwersalnym. Poeta mógłby nawet mocniej podkreślić, że prawo to działa zarówno w przypadku konstruktywnego, jak i destruktywnego nastawienia. Zgodnie ze wspomnianym prawem nasze myśli i nastawienie naszego umysłu — jakiegokolwiek by ono nie było — znajduje przełożenie na naszą fizyczną rzeczywistość. Nasza rzeczywistość kształtuje w takim samym stopniu pod wpływem myśli o biedzie, jak pod wpływem myśli o bogactwie. Gdy myślimy o sobie ambitnie, zaczynamy okazywać innym szczodrość i łaskawość, a tym samym przyciągamy duże i szczodre sukcesy.

**Prawdziwie wielki człowiek.** Weźmy przykład Henry’ego J. Kaisera. Był to niewątpliwie człowiek sukcesu, który zawdzięcza swoje osiągnięcia ambitnemu podejściu do samego siebie. Firmy związane z tą postacią dysponują aktywami o łącznej wartości przekraczającej miliard dolarów. Dzięki jego szczodrości i łaskawości wobec innych niemi zaczęli mówić, ludzie kalecy rozpoczynali życie pełne sensu, a tysiące osób mogło skorzystać z opieki szpitalnej za symboliczną opłatą. Wszystko to wykiełkowało z ziarna, które zasiała w sercu Kaisera jego matka.

Mary Kaiser przekazała swojemu synowi *bezcenny dar*. Wpoila mu wiedzę o *największej wartości życia*.

1. *Bezcenny dar*. Równoległe z pracą zawodową Mary Kaiser działała również jako pielęgniarka wolontariuszka i pomagała potrzebującym. Często powtarzała swojemu synowi: „Henry, niczego nie da się osiągnąć bez pracy. Gdybym nie zostawiała Ci po sobie nic poza *wolą pracy*, to i tak przekazałabym Ci najcenniejszy dar, czyli *radość z pracy*”.
2. *Największa wartość życia*. „To moja matka — powiedział pan Kaiser — wskazała mi niektóre z największych wartości życia. Należały do nich miłość do ludzi oraz służba na rzecz innych. *Miłość do ludzi i służba na ich rzecz*, mawiała, *to największa wartość życia*”.

Henry J. Kaiser zna moc PMA. Doskonale rozumie, co może dzięki temu osiągnąć dla siebie i dla swojego kraju. Rozumie również znaczenie NMA. W okresie II wojny światowej zbudował ponad półtora tysiąca statków. Dokonał tego w tempie, które wprawiło w zdumienie cały świat. Gdy zadeklarował: „Możemy wypuszczać jednostkę

typu liberty co dziesięć dni”, eksperci komentowali: „Tego się nie da zrobić. To niemożliwe!”. Tymczasem Kaiserowi się udało. Ludzie, którzy wierzą, że czegoś *nie mogą*, odpychają od siebie to, co pozytywne. Odwołują się do negatywnej strony swojego talizmanu. Ludzie, którzy wierzą, że *mogą*, odpychają to, co negatywne, a tym samym korzystają z jego pozytywnej strony.

Właśnie dlatego z talizmanu należy korzystać ostrożnie. Strona z literami PMA może nam przynieść wszystko, co w życiu najlepsze. Może Ci pomóc pokonać przeciwności losu i odkryć własne mocne strony. Dzięki niej możesz wysforować się przed konkurentów i — podobnie jak Kaiser — dokonywać rzeczy, które inni uważają za nieosiągalne.

Strona NMA ma jednak równie wielką moc. Zamiast przyciągać szczęście i sukces, może sprowadzić na Ciebie rozpacz i porażkę. Jak każda inna siła, również talizman może być niebezpieczny, jeśli się go niewłaściwie używa.

**Jak działa odpychająca siła talizmanu?** Przytoczymy teraz niezwykle interesującą historię o tym, jak odpychająco działa NMA. Historia wywodzi się z jednego z południowych stanów USA. To właśnie tam — w miejscu, gdzie mieszkania nadal ogrzewa się kominkami opalonymi drewnem — żył pewien drwal, człowiek bez sukcesów. Przez ponad dwa lata zaopatrywał w drewno pewnego właściciela domu. Doskonale wiedział, że jeśli szczapy mają się mieścić w kominku jego klienta, nie mogą mieć średnicy większej niż 18 centymetrów.

Pewnego razu stały klient zamówił partię drewna, ale nie był obecny przy dostawie. Gdy wrócił do domu, stwierdził, że większość polan przekracza zamówiony rozmiar. Zadzwoił do drwala i poprosił o wymianę bądź rozcięcie zbyt dużych kawałków.

„Nie mogę tego zrobić! — usłyszał w odpowiedzi. — To by mnie kosztowało więcej, niż jest warta cała ta dostawa”. Po tych słowach drwal odłożył słuchawkę.

Właściciel domu musiał sam porąbać drewno. Zakasał więc rękawy i przystąpił do pracy. Mniej więcej w jej połowie w jednym z polan dostrzegł dużą dziurę po sęku, w którą ktoś coś włożył. Chwycił kawałek drewna i stwierdził, że waży zaskakująco mało, jak gdyby w środku był pusty. Zamachnął się więc siekierą i rozbił polano.

Ze środka wypadło zawiniątko w poczerńiałej folii aluminiowej. Właściciel domu pochylił się, podniósł je i rozpakował. Ku swemu zdumieniu odnalazł wewnątrz bardzo stare banknoty z nominalami 50 i 100 dolarów. Powoli je przeliczył. W sumie znalazł dokładnie 2250 dolarów. Nie ulegało wątpliwości, że banknoty przeleżały w pniu wiele lat — papier był bowiem bardzo zniszczony. Właściciel domu wykazywał się PMA. Od razu uznał, że powinien oddać pieniądze ich prawowitemu właścicielowi. Podniósł słuchawkę i ponownie zadzwonił do drwala. Zapytał go, skąd wziął tę partię drewna. Jego rozmówca po raz kolejny wykazał się jednak NMA i udowodnił jego moc.

„To wyłącznie moja sprawa — powiedział. — Jeśli zdradzę swoje sekrety, ludzie będą mnie ciągle oszukiwać”. Pomimo licznych prób, właściciel domu nigdy się nie dowiedział, skąd pochodziło to drewno i kto schował pieniądze w pniu.

Morał z tej historii wcale nie skupia się wokół ironii losu. Nie ulega wątpliwości, że to człowiek z PMA, a nie ten z NMA, znalazł pieniądze. Nikt jednak nie zaprzeczy, że wszyscy ludzie miewają w życiu szczęście. Okazuje się jednak, że NMA uniemożliwia ludziom wykorzystywanie takich sytuacji, podczas gdy ci skupieni na PMA podchodzą do życia w taki sposób, że nawet niekorzystne wydarzenia potrafią wykorzystać we własnym interesie.

W firmie Combined Insurance Company of America pracował sprzedawca o nazwisku Al Allen. Al pragnął zostać jednym z wiodących sprzedawców firmy. Starał się wcielać w życie zasady PMA, które poznał dzięki lekturze inspiracyjnych książek i magazynów. Przeczytał między innymi artykuł redakcyjny w „Success Unlimited” zatytułowany *Develop Inspirational Dissatisfaction (Rozbudź w sobie inspirujące niezadowolenie)*. Wkrótce nadarzyła mu się okazja, aby wykorzystać w praktyce to, czego się w ten sposób dowiedział. Miał za sobą złą passę, którą postanowił jednak wykorzystać, żeby zmienić swoje nastawienie i z powodzeniem zastosować stronę PMA swojego talizmanu.

**Rozbudził w sobie inspirujące niezadowolenie.** Pewnego mroźnego zimowego dnia Al wybrał się na „obchód w ciemno” po ulicach Wisconsin. Pukał do drzwi bez zapowiedzi i próbował sprzedawać ubezpieczenia. Tamtego dnia nie udało mu się zawrzeć ani jednej transakcji. Oczywiście poczuł z tego powodu niezadowolenie. Al potrafił jednak przeobrazić to *niezadowolenie* w „*inspirujące niezadowolenie*”.

Jak to zrobił?

Przypomniał sobie treść artykułu, który przeczytał. Zastosował przedstawioną w nim zasadę. Następnego dnia przed opuszczeniem miejscowego biura opowiedział swoim kolegom o niepowodzeniach dnia poprzedniego. Zadeklarował przy tym: „Ale czekajcie! Dzisiaj pójdę do tych samych klientów i sprzedam im więcej ubezpieczeń niż wy wszyscy razem wzięci”.

Co zadziwiające, rzeczywiście mu się to udało. Wrócił w tę samą okolicę i ponownie skontaktował się ze wszystkimi osobami, z którymi rozmawiał poprzedniego dnia. W rezultacie sprzedał sześćdziesiąt sześć nowych polis wypadkowych!

Niewątpliwie można tu mówić o nadzwyczajnym osiągnięciu. Udało się dzięki „złej passie” — dzięki temu, że poprzedniego wieczoru Al wędrował pośród wiatru i śniegu przez osiem godzin i nic nie sprzedał. Al Allen potrafił zmienić swoje nastawienie. Potrafił przeobrazić negatywne niezadowolenie, które większość z nas odczuwa w obliczu porażki, w inspirujące niezadowolenie, dzięki któremu następnego dnia odniósł sukces. Al został najlepszym sprzedawcą firmy i dostał awans na managera sprzedaży.



U wielu ludzi prawdziwego sukcesu spotyka się właśnie tę zdolność do odwrócenia niewidzialnego talizmanu i wykorzystania tej strony, która ma siłę PMA, zamiast tej, która charakteryzuje się NMA. Większość z nas rozpatruje sukces jako coś, co wynika z pewnego tajemniczego źródła i urzeczywistnia się mocą atutów względem nas zewnętrznych — a być może będących w naszym posiadaniu, ale przez nas niedostrzeganych. Oczywistych rzeczy często się nie dostrzega. PMA stanowi atut każdego człowieka i nie ma w tym żadnej tajemnicy.

Henry Ford, gdy już osiągnął sukces, stał się obiektem wielkiej zazdrości. Ludzie wychodzili z założenia, że zawdzięcza to swojemu szczęściu, wpływowym przyjaciółom, geniuszowi lub innego rodzaju „sekretovi” — że to właśnie dzięki *czemuś takiemu* Ford odniósł sukces. Nie ulega wątpliwości, że niektóre z tych czynników rzeczywiście odegrały tu jakąś rolę. Oprócz tego w grę wchodziło jednak coś jeszcze. Być może jeden na sto tysięcy ludzi potrafił wskazać prawdziwe źródło sukcesu Forda. Nawet jednak ci nieliczni zwykle wstydzieli się o tym mówić z uwagi na prostotę sprawy. Wystarczy bowiem przyjrzeć się działaniom Forda, aby zrozumieć istotę jego „sekrety”.

Wiele lat temu Henry Ford postanowił opracować słynny obecnie silnik znany jako V8. Chciał stworzyć jednostkę napędową złożoną z ośmiu cylindrów umieszczonych w pojedynczym bloku. Polecił swoim inżynierom opracować projekt takiego silnika. Inżynierowie zgodnie twierdzili, że *nie da się* stworzyć ośmiocylindrowego silnika spalinowego w jednym bloku.

Ford powiedział: „Tak czy tak skonstruujcie go jednak”.

„Ale przecież — odparli — to niemożliwe”.

„Zabierzcie się do pracy — zakomenderował Ford — i pracujcie dotąd, aż wam się uda, choćbyście mieli włożyć w to nie wiadomo ile wysiłku”.

Inżynierowie przystąpili do pracy. Nie mieli innego wyjścia, skoro chcieli nadal pracować dla Forda. Po upływie sześciu miesięcy nie mieli się czym pochwalić. Minęło kolejne pół roku, a im nadal nie udało się nic osiągnąć. Im bardziej się starali, tym bardziej wydawało im się to „niemożliwe”.

Pod koniec roku Ford postanowił sprawdzić, jak im idzie. Po raz kolejny usłyszał, że nie ma sposobu na realizację jego zaleceń. „Pracujcie dalej — odpowiedział Ford. — Chcę taki silnik i będę go mieć”.

I co było dalej?

No cóż, okazało się, że silnik jednak da się stworzyć. Samochód Ford napędzany silnikiem V8 odniósł wielki sukces na drodze, a Henry Ford i jego firma wysforowali się znacznie przed konkurentów. Rywale potrzebowali wielu lat, aby nadrobić stracony dystans. Ford odwoływał się do PMA. Ty również masz tę możliwość. Jeśli ją wykorzystasz, jeśli podobnie jak Henry Ford odwrócisz swój talizman na właściwą stronę, Ty również możesz dokonywać rzeczy nieprawdopodobnych. Jeśli tylko wiesz, czego chcesz, możesz znaleźć sposób, aby to osiągnąć.



Człowiek dwudziestopięcioletni, który przejdzie na emeryturę w wieku sześćdziesięciu pięciu lat, ma do przepracowania około 100 tysięcy godzin. Ile spośród tych godzin upłynie mu pod wpływem potężnej siły PMA? Ile spośród nich zmarnuje z uwagi na oszalamiające oddziaływanie NMA?

Pytanie tylko, jak to zrobić, aby Twoje życie płynęło pod znakiem PMA, a nie NMA? Niektórzy ludzie zdają się korzystać z tych sił w sposób instynktowny. Historia samochodów marki Ford pokazuje, że tak właśnie było w przypadku twórcy tej marki. Inni ludzi muszą się tego nauczyć. Al Allen zdobył tę umiejętność, gdyż przyswoił sobie i przełożył na swoje życie to, co przeczytał w czasopiśmie i książkach inspiracyjnych. Do takich książek należy *Pozytywne myślenie kluczem do sukcesu*.

Ty również możesz nauczyć się rozbudzać w sobie PMA.

Niektórzy ludzie korzystają z PMA przez jakiś czas, ale potem w obliczu przeciwności losu tracą wiarę w potencjał tego mechanizmu. Dobrze zaczynają, ale potem pod wpływem „złej passy” obracają talizman na niewłaściwą stronę. Nie dociera do nich, że sukces *utrzymuje się* dzięki *konsekwentnym wysiłkom z wykorzystaniem PMA*. Ci ludzie przypominają trochę starego konia wyścigowego o imieniu „John P. Grier”. John P. Grier był obiecującym wierzchowcem pełnej krwi angielskiej — tak obiecującym, że hodowano go, szkolono i reklamowano jako jedynego konia mającego szansę zatriumfować nad najlepszym koniem wyścigowym wszech czasów o imieniu Man o’ War.

**Twoje nastawienie nie może Cię skazywać na niebyt.** W lipcu 1920 roku w Dwyer Stakes at Aqueduct dwa konie miały wreszcie okazję się zmierzyć. Był to pamiętny dzień. Wszyscy wpatrywali się uważnie w bloki startowe. Dwa wierzchowce zaczęły w tym samym tempie, później też szły łeb w łeb. John P. Grier zmuszał rywala do nadzwyczajnego wysiłku. Jedną czwartą dystansu oba konie pokonały w tym samym czasie. Równo przeszły połowę trasy. Po trzech czwartych wyścigu ciągle nie było faworyta. Do mety konie zbliżały się łeb w łeb. Na ostatniej prostej tłum kibiców stanął na równe nogi, aby podziwiać wyczyn Johna P. Griera, który powoli wysuwał się na prowadzenie.

Dla dżokeja dosiadającego Man o’ Wara był to moment kryzysu. W tej chwili przyjął takie, a nie inne nastawienie. Po raz pierwszy w karierze tego wielkiego wierzchowca dżokej mocno uderzył go batem po zadzie. Man o’ War zareagował tak, jak gdyby jeździec podpałił mu ogon. Wystrzelił do przodu i wysforował się przed Johna P. Griera tak, że ten drugi jak gdyby zatrzymał się w miejscu. Ostatecznie pokonał rywala o siedem długości.

Z naszego punktu widzenia liczy się jednak wpływ porażki na te dwa konie. John P. Gier był zwierzęciem wielkiego ducha, zwyciężanie miał we krwi. To doświadczenie tak go jednak załamało, że nigdy się do końca nie otrząsnął. Potem w gonitwach wypadał już zawsze słabo, jak gdyby nie bardzo się starał. Już nigdy nie wygrał wyścigu.

Ludzie to nie konie wyścigowe, ale ta historia znajduje przełożenie na rzeczywistość aż nazbyt wielu osób, które po okresie ożywienia gospodarczego lat dwudziestych XX wieku wyrobiły sobie nastawienie na sukces. Dobrze im się powodziło, więc wraz z nastaniem kryzysu lat trzydziestych nagle doznali porażki. W tym momencie załamywali się, a ich nastawienie z pozytywnego zmieniało się na negatywne. Talizman odwracał się na stronę NMA. Przystawali się starać. Podobnie jak John P. Grier skazywali się na niebyt.

Niektórzy ludzie potrafią właściwie przez cały czas odwoływać się do PMA. Inni robią to przez jakiś czas, a potem z tego rezygnują. Jeszcze inni, tak naprawdę tworzący znaczącą większość, nigdy w ogóle nie zaczynają korzystać z tej niesamowitej siły.

Jak to z nimi jest? Czy mogą *nauczyć się* korzystać z PMA, tak samo jak nauczyli się innych rzeczy?

Lata doświadczeń pokazują, że na to pytanie należy udzielić odpowiedzi zdecydowanie *twierdzącej*.

Właśnie o tym jest ta książka. W kolejnych rozdziałach będziemy wyjaśniać, jak ten stan rzeczy osiągnąć. Zdecydowanie warto się postarać, ponieważ PMA stanowi kluczowy czynnik każdego sukcesu.

**Poznaj najważniejszą spośród żyjących osób.** W tym dniu, w którym uznasz własne PMA, poznasz też najważniejszą spośród żyjących osób. Któż to taki? Otóż najważniejszą spośród żyjących osób jesteś *Ty* — w każdym razie jeśli chodzi o Ciebie i Twoje życie. Spójrz na siebie. Czyż to nie prawda, że dysponujesz niewidzialnym talizmanem, na którym po jednej stronie wypisano litery PMA, na drugiej zaś odnotowano skrót NMA? Czym dokładnie jest ten talizman, jaka jest natura tej siły? Talizmanem jest Twój umysł, a PMA to Positive Mental Attitude, czyli pozytywne nastawienie.

Pozytywne nastawienie to nic innego, jak odpowiedni stan umysłu. Jakież to stan umysłu będziemy nazywać *odpowiednim*? W większości przypadków na taki stan składać się będą elementy „pozytywne”, wyrażające się określeniami takimi jak wiara, prawość, nadzieja, optymizm, odwaga, inicjatywa, szczodrość, tolerancja, wyuczucie, życzliwość oraz zdrowy rozsądek. Człowiek o pozytywnym nastawieniu stawia sobie ambitne cele i nieustannie dąży do ich realizacji.

NMA to Negative Mental Attitude, czyli negatywne nastawienie. Stanowi ono przeciwieństwo PMA.

Po latach studiów nad życiem ludzi sukcesu autorzy niniejszej książki doszli do wniosku, że to właśnie pozytywne nastawienie stanowi sekret łączący wszystkie te osoby.

To właśnie dzięki PMA S.B. Fuller przewycięzył biedę. To właśnie PMA stało się dla Toma Dempseya źródłem motywacji do zdobycia gola z największej odległości w historii zawodowego futbolu — i to pomimo fizycznej niepełnosprawności.

Nie ulega też wątpliwości, że to właśnie z uwagi na pozytywne nastawienie Henry J. Kaiser mógł konstruować statki w tempie jeden na dziesięć dni. Również Al Allen ustanowił nowy rekord sprzedaży dzięki temu, że potrafi odwrócić swój talizman i znaleźć w sobie motywację, aby ponownie porozmawiać z tymi samymi klientami, którzy dzień wcześniej odrzucili jego ofertę.

A czy Ty wiesz, w jaki sposób wykorzystasz własny talizman? Być może tak, a być może nie. Być może udało Ci się rozbudzić w sobie i wzmocnić PMA do tego stopnia, że wszystkie ważne marzenia Twojego życia się spełniają. Jeśli jednak tak nie jest, teraz — czytając tę książkę — możesz przyswoić sobie techniki, dzięki którym uwolnisz siłę PMA i pozwolisz jej rzucić czar na swoje życie.

Ta książka opisuje, czym jest to pozytywne nastawienie oraz jak można je w sobie rozbudzić i wykorzystywać. Stanowi ono *kluczową* spośród siedemnastu zasad sukcesu prezentowanych w tej książce. Sukces osiąga się poprzez połączenie PMA z jedną lub kilkoma spośród pozostałych szesnastu zasad sukcesu. Warto je sobie przyswoić. Zapoznając się z treścią tej książki, powinieneś próbować zacząć wcielać je w życie. Czyniąc z poszczególnych zasad element swojego życia, przyjmiesz pozytywne nastawienie w najlepszej jego postaci. Dzięki temu możesz liczyć na sukces, zdrowie, szczęście, majątek oraz wszystko inne, co wyznaczasz sobie w życiu jako cel. Wszystko to możesz osiągnąć — pod warunkiem wszakże, że nie pogwałcisz praw Nieskończonej Inteligencji oraz uprawnień drugiego człowieka. Takie wykroczenie stanowi bowiem najskuteczniejszą formę oddziaływania NMA.

W rozdziale 2. znajdziesz formułę, która pomoże Ci utrzymać pozytywne nastawienie. Przyswój ją sobie i zacznij ją stosować we wszystkich sferach swojej aktywności. Dzięki temu wkroczysz na ścieżkę prowadzącą do sukcesu.

## Pilot nr 1

### MYŚLI, KTÓRYMI NALEŻY SIĘ KIEROWAĆ

1. Poznaj najważniejszą spośród żyjących osób! Tą osobą jesteś Ty. Twój sukces, zdrowie, szczęście i bogactwo zależą od tego, w jaki sposób wykorzystujesz swój niewidzialny talizman. W jaki sposób będziesz go używać? Wybór należy do Ciebie.
2. Tym niewidzialnym talizmanem jest Twój umysł. Na jego jednej stronie widnieją litery PMA (*Positive Mental Attitude*, czyli *pozytywne nastawienie*), na drugiej zaś znajduje się skrót NMA (*Negative Mental Attitude*, czyli *negatywne nastawienie*). To potężne siły. PMA to właściwe nastawienie w każdych okolicznościach. Pozytywne nastawienie ma w sobie moc przyciągania tego, co dobre i piękne. NMA odpycha takie rzeczy. Negatywne nastawienie pozbawia Cię wszystkiego tego, dla czego warto żyć.

Pytanie do samego siebie: Jak mogę wyrobić sobie właściwe nastawienie?. Bądź precyzyjny.

3. Winy za swój brak sukcesów nie zrzucaj na Boga. Podobnie jak S.B. Fuller, możesz rozbudzić w sobie palące pragnienie sukcesu. Jak? *Skupiaj się na tym, czego chcesz, i staraj się nie myśleć o tym, czego nie chcesz.* Jak to zrobić?
4. Podobnie jak S.B. Fuller, czytaj *Biblię* i książki inspiracyjne. Proś niebiosa o wsparcie. *Szukaj światła.*

Pytanie do samego siebie: Czy uważasz, że należy prosić Boga o wsparcie?

5. *Każda przeciwność losu niesie w sobie ziarno równoważnych lub większych korzyści dostępnych dla ludzi, którzy wykazują się PMA.* Czasami pewne pozornie niekorzystne zdarzenia okazują się być *szansą incognito*. Przekonał się o tym niepełnosprawny Tom Dempsey.

Pytanie do samego siebie: Czy poświęcisz czas na zastanowienie się, jak mógłbyś przeobrazić przeciwności losu w źródło równoważnych lub większych korzyści?

6. Przyjmij bezcenny dar w postaci *radości z pracy*. Skup się na największej wartości życia, czyli *na miłości do ludzi i służeniu im*. Naśladując Henry'ego J. Kaisera, przyciągniesz do siebie duży i szczodry sukces. Wystarczy, że przyjmiesz PMA.

Pytanie do samego siebie: Czy w trakcie dalszej lektury tej książki będziesz starał się dociec, jak możesz rozbudzać w sobie PMA?

7. Nie lekceważ odpychającej siły negatywnego nastawienia. Może ona uniemożliwić Ci wykorzystanie „dobrej passy”.

Pytanie do samego siebie: PMA przyciąga szczęście. Jak możesz uczynić sobie z niego nawyk?

8. Rozczarowanie może być korzystne, jeśli tylko za pomocą PMA przeobrazi się je w *inspirujące niezadowolenie*. Zmień swoje nastawienie w taki sposób, aby porażka jednego dnia przerodziła się nazajutrz w sukces. Jak sądzisz, w jaki sposób możesz rozbudzić w sobie inspirujące niezadowolenie?
9. Przyjmij PMA i uwierz, że nieprawdopodobne jest możliwe. Powiedz sobie to samo, co Henry Ford powiedział swoim inżynierom: *Pracujcie dalej!*
10. Nie daj się zepchnąć w niebyt z powodu swojego nastawienia. Jeżeli udało Ci się osiągnąć sukces, ale potem dopadło Cię przygnębienie albo z powodu niesprzyjających okoliczności doznałeś straty lub porażki, odwołaj się do źródła automotywacji. Powiedz sobie, że *sukces osiągną ci, którzy podejmują starania i zachowują PMA*. Dzięki temu zły los Cię nie przytłoczy.

## Uniwersalne zasady w postaci myśli motywujących

- Każda przeciwność losu niesie w sobie ziarno równoważnych lub większych korzyści.
- Wielkość staje się udziałem tych, którzy rozbudzają w sobie palące pragnienie osiągnięcia ambitnych celów.
- Sukces osiągają i utrzymują ludzie, którzy podejmują starania i zachowują PMA.
- Aby zostać ekspertem w dowolnej dziedzinie ludzkiej aktywności, trzeba ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć.
- Źródłem największej siły człowieka jest modlitwa.



# 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**



# SUKCES ZRODZONY Z MYŚLI

Nie czekaj na cud, nie licz na szczęśliwe przypadki! Masz w sobie niesamowity potencjał, ale czy potrafisz go przekuć w sukces? Jeśli naprawdę chcesz zmienić swoje życie na lepsze i wiesz, że nie ma drogi na skróty, a trwałe zmiany wymagają intelektualnego wysiłku oraz czasu, ta książka będzie dla Ciebie prawdziwym objawieniem. Wystarczy odpowiednie nastawienie i wszystko stanie się zadziwiająco proste, a niesamowite rzeczy zaczną się dziać w Twoim życiu każdego dnia.

Przełóż swoją zdolność kreatywnego myślenia, wiedzę, talent, energię oraz osobowość na karierę zawodową, majątek i osobiste szczęście. Jeśli tylko na to pozwolisz, ten przewodnik poświęcony realizacji marzeń i osiągnięciu życiowych celów wyjaśni Ci, jak to zrobić, i zmotywuje do działania. Będzie Ci wskazywał drogę, odkryje to, co w Tobie najlepsze, i wesprze w podejmowaniu trafnych decyzji. Twój sukces zależy od Ciebie.

**Napoleon Hill** był amerykańskim pisarzem, prekursorem nowoczesnego rodzaju pisarstwa znanego jako literatura osobistego sukcesu. Jego najsłynniejsze dzieło *Myśl i bogać się* (Onepress, 2006) jest jednym z bestsellerów wszech czasów. Prace Hilla były poświęcone badaniu mocy własnych przekonań i ich roli w odnoszeniu życiowego sukcesu. Jego książki cieszą się niesłabnącą popularnością i nadal sprzedają się w milionach egzemplarzy.

**W. Clement Stone** wykorzystał zasady zawarte w książce Napoleona Hilla *Myśl i bogać się* i zbudował dzięki nim wartą miliony dolarów firmę ubezpieczeniową.

onepress



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



HELION SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książkiklasybusiness

Sprawdź nasze szkolenia!

SZKOLENIA



AKADEMIA IT & BUSINESS

[www.szkolenia.helion.pl](http://www.szkolenia.helion.pl)

ebook dostępny wyłącznie na:  
ebookpoint<sup>PL</sup>



ISBN 978-83-283-5260-5



9 788328 352605

Cena: 39,90 zł