

Wzór na sukces

28 kroków
do sukcesu –
zmień nawyki
i bogać się!

WYRÓB W SOBIE **DOBRE NAWYKI**



WSTĘP:

dr J. B. Hill

PRZEMOWA I WYBÓR TEKSTÓW:

Judith Williamson

OFICJALNA PUBLIKACJA:

THE

NAPOLEON HILL

FOUNDATION

Tytuł oryginału: Patterns for InHABITing Success

Tłumaczenie: Wojciech Białas

Projekt okładki: ULABUKA

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

ISBN: 978-83-283-1446-7

Copyright © 2013 By Napoleon Hill Foundation.

Polish edition copyright © 2016 by Helion S.A. 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 Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onypress.pl/user/opinie/wzosuk>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onypress@onypress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Teksty 1. – 14. prezentują Magiczną Receptę Bena Sweetlanda
— cykl wykładów, których celem jest nauczenie czytelnika,
JAK uwolnić ukrytą MOC UMYŚŁU

Tekst 1. Determinacja	23
Wzór na sukces #1. Ćwiczenia — Émile Coué — <i>jak praktykować świadomą autosugestię</i>	33
Wzór na sukces #2. Ćwiczenia — Napoleon Hill — <i>pięć kroków do wiary w siebie</i>	35
Tekst 2. Jesteś umysłem zamieszkującym ciało	39
Wzór na sukces #3. Sugestia — Dorotea Brande — <i>działanie na rzecz sukcesu</i>	47
Wzór na sukces #4. Ćwiczenia — Claude Bristol — <i>technika lustra</i>	48
Tekst 3. Obrazy to wzory	51
Wzór na sukces #5. Ćwiczenia — Claude Bristol — <i>pragnienia</i>	58
Wzór na sukces #6. Ćwiczenia — Napoleon Hill — <i>sześć kroków, by zmienić pragnienia w złoto</i>	60
Tekst 4. Magiczna recepta	63
Wzór na sukces #7. Medytacja — Maltbie D. Babcock — <i>nie jestem skazany na porażkę!</i>	70
Wzór na sukces #8. Prezentacja — Napoleon Hill — <i>autosugestia jako ogniwo łączące świadomość i podświadomość</i> ...	71

Tekst 5. Dobrostan fizyczny i napięcie	75
Wzór na sukces #9. Prezentacja — Napoleon Hill	
— <i>nawyk</i>	83
Wzór na sukces #10. Sugestia — J. Martin Kohe	
— <i>moc wyboru</i>	85
Tekst 6. Władza nad samym sobą	89
Wzór na sukces #11. Sugestia — Dorothy Carnegie	
— <i>pięć sprawdzonych sposobów, by podnieść się z upadku</i>	96
Wzór na sukces #12. Prezentacja — Orison Swett Marden	
— <i>przewyciężanie wpływu środowiska</i>	96
Tekst 7. Królestwo sukcesu	99
Wzór na sukces #13. Praktyka — Napoleon Hill	
— <i>formuła IPAS: jak identyfikować, przyswajać,</i>	
<i>asymilować i stosować reguły sukcesu</i>	107
Wzór na sukces #14.	
Sugestia — Erna Ferrell Grabe, Paul C. Ferrell	
— <i>sukces czy porażka? to Ty decydujesz</i>	109
Tekst 8. Magiczna różdżka	111
Wzór na sukces #15. Prezentacja — Émile Coué	
— <i>niewolnicy sugestii</i>	119
Wzór na sukces #16. Prezentacja — Douglas Malloch	
— <i>nawyki</i>	119
Tekst 9. Kompleksy	123
Wzór na sukces #17. Prezentacja — Florence Scovel Shinn	
— <i>złoty samorodek</i>	130
Wzór na sukces #18. Sugestia — Ernest Holmes	
— <i>wzorce myślenia</i>	131

Tekst 10. Idee — załączki sukcesu	135
Wzór na sukces #19. Prezentacja — Walter Pitkin	
— <i>zalety wszechstronności</i>	142
Wzór na sukces #20. Medytacja — Ben Sweetland	
— <i>wzorce określające Twoje życie</i>	143
Tekst 11. Przywództwo	145
Wzór na sukces #21. Praktyka — Frederick Pierce	
— <i>odrzuć wszelkie banialuki</i>	153
Wzór na sukces #22. Prezentacja — David Seabury	
— <i>navykowe tendencje</i>	154
Tekst 12. Jak uzyskać dobrą pamięć	157
Wzór na sukces #23. Sugestia — W. Clement Stone	
— <i>zrób to teraz!</i>	164
Wzór na sukces #24. Medytacja — Napoleon Hill	
— <i>navyk rozwoju</i>	165
Tekst 13. Pan własnego przeznaczenia	169
Wzór na sukces #25.	
Ćwiczenia — Claude M. Bristol, Harold Sherman	
— <i>płomień entuzjazmu</i>	176
Wzór na sukces #26.	
Sugestia — Claude M. Bristol, Harold Sherman	
— <i>zobacz siebie takim, jakim chciałbyś być!</i>	177
Tekst 14. Omówienie i podsumowanie szkolenia	181
Wzór na sukces #27. Prezentacja — Ella Wheeler Wilcox	
— <i>niezadowolenie</i>	189
Wzór na sukces #28. Medytacja — (Mt 7: 7–12)	
— <i>kołaczcie, szukajcie, proście</i>	190

WSTĘP

J.B. Hill

Każda idea zaszczerpiona w umyśle za sprawą długotrwałych, pełnych skupienia rozmyślań przyjmuje trwałą postać i wywiera wpływ na funkcjonowanie organizmu, zgodny ze swoją naturą, w świadomy bądź nieświadomiany sposób. Autosugestia, będąca niczym więcej jak tylko zaszczerpioną w umyśle ideą zrodzoną z rozmyślań, stanowi jedyny znany sposób na dosłowną przemianę samego siebie, w takim kierunku, jaki sami zechcemy wybrać.

Napoleon Hill

NEUROPLASTYCZNOŚĆ, CZYLI INNE OKREŚLENIE KOSMICZNEJ SIŁY NAWYKÓW

Koran mówi, że Allah zakazał Adamowi i Ewie **ZBLIŻAĆ SIĘ** do drzewa życia¹. Ten przekaz różni się oczywiście od biblijnej wersji, w której oboje słyszą zakaz **SPOŻYWANIA** owoców tego drzewa². Kolejna różnica polega na tym, że wedle Koranu szatan kusi zarówno

¹ „O Adamie! Zamieszkajcie, ty i twoja małżonka, w Ogrodzie i jedzcie jego owoce dowolnie, skąd chcecie; lecz nie zbliżajcie się do tego drzewa, bo znajdziecie się między niesprawiedliwymi” (2: 35, *Tłumaczenie znaczenia Świętego Koranu* według Józefa Bielawskiego, PIW, Warszawa 1986).

² „A przy tym Pan Bóg dał człowiekowi taki rozkaz: »Z wszelkiego drzewa tego ogrodu możesz spożywać według upodobania; ale z drzewa poznania dobra i zła nie wolno ci jeść, bo gdy z niego spożyjesz, niechybnie umrzesz«” (Rdz 2: 16–17).

Adama, jak i Ewę, którzy razem podchodzą do zakazanego drzewa, natomiast w wersji biblijnej szatan najpierw namawia Ewę do spróbowania owocu, a potem to ona nakłania Adama, by poszedł w jej ślady.

Z obu wersji wynika jednak jasno, że w momencie stworzenia ludzkość otrzymała trzy niezwykle dary: samo życie wraz z nieśmiertelną duszą, rajski ogród oraz wolną wolę. No cóż, człowiek został wygnany z raju, ale pozostały mu wciąż dwa z tych darów — życie i wolna wola. Jednak po utracie rajskiego ogrodu ludzie stanęli wobec konieczności samodzielnego wymyślenia sposobu na zdobycie środków do utrzymania się przy życiu.

Mogli przy tym wciąż liczyć na wolną wolę, zapewniającą im możliwość wyboru. Sądzę, że wolna wola, przekazana człowiekowi w momencie stworzenia jako dar od Boga, musi mieć niewyobrażalnie duże znaczenie. Jestem przekonany, że jest ona jednym z bezimiennych skarbów ludzkiej kondycji, i to tym najważniejszym. *Mamy* wolność wyboru: decydujemy, czy nienawidzić, czy nie; wybieramy, czy kochać, czy nie; decydujemy, czy wierzyć, czy nie; tak samo decydujemy też, czy odnieść sukces... czy nie.

Dzięki wolnej woli sami możemy stworzyć rajski ogród na ziemi, dla siebie i dla swojej rodziny. Jednak większości z nas nie udaje się zrealizować tego celu w doczesnym życiu. Zwykle dajemy się ponieść nurtowi zdarzeń, podejmując decyzje jedynie wtedy, kiedy musimy. DLACZEGO? Czynimy tak, ponieważ to bezpieczny scenariusz postępowania, a my boimy się zmiany. Wolimy raczej dryfować przez życie.

Napoleon Hill był przekonany, że takie *dryfowanie* stanowi główną przyczynę niepowodzeń w życiu. Świadczy o tym fakt, że umieścił je na pierwszym miejscu swojej listy 54 najważniejszych powodów niepowodzeń³. Jak pisał, „[...] łatwiej jest po prostu iść po linii

³ Ludzie dryfują przez życie, kiedy nie mają celu, kiedy przestają się koncentrować na dążeniu do tego celu albo kiedy ich umysłami zawładnie strach.

najmniejszego oporu, dać się ponieść rozwojowi wypadków, dryfować z nurtem zdarzeń, nie dążąc do żadnego konkretnego celu”.

Sam bywałem winny tego grzechu. Dryfowałem przez życie, mimo że jestem wnukiem Napoleona Hilla. Dryfowałem, mimo że mogłem się bezpośrednio przekonać o prawdziwości jego słów. Dryfowałem przez 25 lat, ponieważ nie musiałem obawiać się o swoje stanowisko pracy. Zarabiałem całkiem znośne pieniądze. Byłem z siebie zadowolony. Dryfowałem, ponieważ nie miałem powodu, by się zmieniać. Jednak najważniejszą przyczyną mojego dryfowania był fakt, że nie miałem długoterminowych celów, nie rozpałały mnie żadne pragnienia.

Phil Taylor⁴ powiedział mi kiedyś, że motywacja rodzi się gdzieś pomiędzy inspiracją a desperacją. W moim przypadku jego twierdzenie sprawdziło się idealnie. Nie oznacza to, że podczas 25 lat dryfowania całkowicie zapomniałem o swoich marzeniach. Wciąż je miałem, tyle że zamieniłem nadzieję na ich realizację na bezpieczną posadę.

Moje dryfowanie wydawało mi się czymś w rodzaju „wyczekiwania” — czekania, aż coś się zdarzy. Dryfowanie wiedzie ku niezaplanowanej przyszłości, której jedynym pewnym punktem jest niespodziewana i przedwczesna starość. Planowanie przyszłości wymaga zaangażowania myślowego. Ale dryfowanie jest jedynie symptomem prawdziwego problemu, z którym wszystkim nam przychodzi się zmagać — kwestii kontroli nad własnym umysłem.

Kiedy formujemy jakąś myśl, następuje aktywacja komórek naszego mózgu, zwanych neuronami. Podążanie tropem takiej myśli sprawi, że neurony zaczną włączać do wspólnego działania kolejne komórki mózgu. Kiedy zaś ją porzucisz, uformowana w tym procesie sieć powiązań zacznie się rwać, aż po myśli zostanie tylko wspomnienie. Ale wielokrotne powracanie do tej samej myśli wzmocni to

⁴ Phil Taylor jest pisarzem i gospodarzem popularnego *talk show*.

wspomnienie, co oznacza ukształtowanie się silniejszej sieci powiązań, która potrafi utrzymać swoją strukturę do momentu, gdy będzie potrzebna.

W rezultacie w mózgu zachodzi rekonfiguracja neuronów, tak by pewne myśli mogły się pojawiać ze szczególną łatwością. To przykład zjawiska, które naukowcy zajmujący się badaniami nad mózgiem nazywają neuroplastycznością. Zapamiętaj to słowo: neuroplastyczność — zdolność umysłu do rekonfiguracji jego wewnętrznych połączeń.

Badacze odkryli, że myśli stanowią czynnik, który można wykozystać do sterowania aktywnością mózgu i podświadomością. Lekarze stosują terapię kognitywną do przezwycięzania lęku, promocji zdrowia, uśmierzania bólu, a nawet do poprawy nastroju.

Niektóre terapie oparte na środkach farmakologicznych również umożliwiają realizację tych celów, ale w przeciwieństwie do nich skutki terapii kognitywnych mogą być permanentne. Nowe rozumienie funkcjonowania mózgu dowodzi, że jego przednia część (obejmująca płat czołowy i korę przedczołową) jest w stanie zreorganizować działanie całości. Kluczowe znaczenie dla tego procesu ma skoncentrowana myśl, co daje nam do rąk narzędzie do rekonfiguracji własnego mózgu, by móc osiągnąć jakiś — dowolny — cel⁵.

W dzisiejszych czasach, kiedy zdrowe odżywianie stało się właściwie modą, popularnością cieszy się stwierdzenie „jesteśmy tym, co jemy”. Nauka pokazuje nam też, że „stajemy się tym, o czym myślimy”. Na przykład tacy tybetańscy mnisi medytują po kilkanaście godzin dziennie. Dalajlama wysłał dziesięciu z nich do Stanów Zjednoczonych, by wzięli udział w badaniach nad mapowaniem funkcjonowania mózgu. Badano zachowanie ich mózgow w trakcie medytacji i stwierdzono, że następowała wtedy silna aktywacja obszarów zaangażowanych

⁵ Napoleon Hill mówił o tym samym, kiedy pisał w 12. rozdziale książki *Myśl i bogać się* o wykorzystaniu świadomości do zaangażowania podświadomych struktur umysłu jako sojusznika, który pomoże nam osiągnąć sukces.

w genezę nastroju, depresji, radości i osobowości. Co więcej, aktywność tych rejonów utrzymywała się jeszcze przez długi czas po przerwaniu medytacji. Aktywność tych części mózgu jest czymś rzadkim u osób niepraktykujących medytacji albo modlitwy.

Mnisi medytują, by osiągnąć wewnętrzny spokój, a obecnie wiadomo, że medytacja stymuluje rozbudowę połączeń nerwowych, które umożliwiają realizację tego celu. I choć „ścieżkę spokoju” Buddy uważa się za drogę ku duchowemu przebudzeniu, jest ona mimo to jak najbardziej realna i do pewnego stopnia leży w zasięgu każdego z nas bez konieczności internalizacji jej religijnych założeń.

Siostry franciszkanki troszczą się o ubogich, chorych, umierających oraz o sieroty, a przy tym modlą się pięć razy dziennie. Badacze zainteresowali się, jakie procesy zachodzą podczas modłów w tych obszarach mózgowi zakonnic, które odpowiadają za empatię, i odkryli duży wzrost ich aktywności. Modlitwa wzmacnia siostry w wierze, daje im radość i pogłębia ich oddanie służbie potrzebującym.

Najsłynniejsi matematycy świata i kierowcy taksówek mają ze sobą coś wspólnego⁶. Wykorzystują oni intensywnie rejon mózgu odpowiadający za orientację przestrzenną, zwany hipokampem. Struktura ta zdradza u nich wysoki poziom aktywacji, nawet kiedy zakończą już pracę w danym dniu.

Spróbuj położyć się spać po kilku godzinach gry w szachy. Twój umysł będzie rozpierała taka energia, że nie zdołasz zasnąć. Odpowiada za to hipokamp, który nie potrafi tak po prostu odciąć się od problemów szachowych. Czy Twój umysł stać na coś więcej dzięki myślom? Tak, i to na wiele więcej!

Sukces poprzez pozytywne nastawienie umysłowe to przełomowa książka napisana przez Napoleona Hilla i W. Clementa Stone'a. Książka ta zyskała taką popularność, że jej tytuł stał się niemal wyświechtanym frazesem, a obecnie każdy poważny autor zajmujący się tematyką

⁶ Rick Hanson, *Buddha's Brain*, New Harbinger Publications, 2009.

sukcesu podkreśla potrzebę „pozytywnego myślenia”. Nawet Mark Victor Hansen korzysta z określenia „pozytywne myślenie” w tytule swojej ostatniej książki⁷. Jednak, jak ostatnio zwrócił uwagę Deepak Chopra, również negatywne myślenie może być użyteczne. Tak naprawdę jest ono wręcz konieczne dla zrozumienia istoty problemu, by móc znaleźć odpowiednie rozwiązanie. To właśnie w ten sposób dochodzimy do tego, jakie zadanie stoi przed nami w danym momencie.

Ale jaką wartość ma pozytywne myślenie? No cóż, pomaga nam ono przewycięzać lęk, odnajdywać pewność siebie oraz daje motywację do działania, byśmy mogli realizować swoje cele — to bardzo ważne powody, by zachęcać do pozytywnego myślenia. Kilka opublikowanych ostatnio w czasopismach medycznych artykułów pokazuje, że pozytywne nastawienie polepsza ogólną zdolność rozwiązywania problemów, zwiększając zwłaszcza znaczenie intuicji⁸. Czyli: pozytywne myślenie sprawia, że jesteśmy bystrzejsi!

Częste myślenie o czymś powoduje, że myślimy o tym jeszcze więcej, aż staje się to nawykiem. To od nas zależy, czy chcemy, by nasze nawyki myślowe były pozytywne, czy negatywne. To podejście stanowi podstawę terapii kognitywnej.

Inne badania pokazują, że skupione, zaplanowane i powtarzane myśli mogą być wykorzystane do przewyciężenia przygnębienia, a nawet strachu. Mechanizm działania takiego postępowania polega na rozbudowie nowej sieci powiązań myślowych, wzmacnianej przez pozytywne impulsy, przy jednoczesnym osłabieniu starej sieci dzięki unikaniu impulsów negatywnych. Chodzi o to, że umysł może tworzyć nowe sieci powiązań neuronowych. Sieci te ułatwiają nam

⁷ *Chicken Soup for the Soul: Think Positive: 101 Inspirational Stories about Counting Your Blessings and Having a Positive Attitude.*

⁸ Karuna Subramanian, John Kaunios, Todd B. Parrish, Mark Jung-Beeman, *A brain mechanism for facilitation of insight by positive affect*, „Journal of Cognitive Neuro-Science”, vol. 21, no. 3, str. 415 – 432.

wykonywanie zadań i mogą dopomóc w osiągnięciu sukcesu, rozpalając w nas „żarliwe pragnienie” realizacji swoich celów, o którym pisał Napoleon Hill.

Kiedy skrzypek ćwiczy grę na swoim instrumencie, obszary jego mózgu odpowiedzialne za kontrolę pracy palców wykazują wysoką aktywność. Jednak aktywność ta występuje również wtedy, kiedy wprawny skrzypek jedynie wyobraża sobie, że gra jakiś utwór.

Zawodowi golfiści spędzają tysiące godzin na treningach. Dzięki temu neurony odpowiadające za kontrolę ruchową organizmu łączą się w ich głowach w sieci pozwalające im na osiągnięcie dużej wprawy w tym sporcie. Dlaczego golfiści wyobrażają sobie uderzenia, zanim ich spróbują? Wizualizacja uderzenia powoduje aktywację sieci neuronów, która trwa w gotowości, aż okaże się potrzebna.

Czy zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego każda dieta MOŻE być skuteczna, a jednak wszystkie ZAWODZĄ? Chodzi o to, że odchudzanie nie wiąże się z dietą. Odchudzanie wiąże się z... No cóż, ze *zmianą stylu życia* i wszyscy zdają sobie z tego sprawę... prawda?

To dlaczego nikt nie opublikował jeszcze książki na temat odchudzania, która wyjaśniałaby, JAK dokonać tych zmian stylu życia? Bo odchudzanie nie polega na stosowaniu diety, to tylko narzędzie. I nie chodzi w nim o dietetyczne triki, takie jak zapisywanie konsumowanych potraw, planowanie zakupów itd. — to również jedynie narzędzia.

Aby schudnąć i utrzymać zamierzoną sylwetkę na stałe, cel, jakim jest zmniejszenie wagi, musi zmienić się w żarliwe pragnienie, podtrzymywane siłą nawyku, jak każdy inny cel⁹. Ludzie, którym udaje się utrzymać nową wagę ciała całymimi latami, nie odznaczają się wcale silniejszą samodyscypliną; oduczają się po prostu chęci na potrawy, których kiedyś pragnęli.

⁹ Realizacja tego celu oznacza połączenie sześciu kroków Napoleona Hilla ze spójnym planem odchudzania.

A zatem co łączy zawodowego skrzypka, golfistę oraz człowieka z powodzeniem stosującego dietę? Każda z tych osób angażuje swoją świadomość, by przemeblować własne połączenia neuronowe, budując z nich przy tym takie konfiguracje, które generują *siłę nawyku* niepoddającego się wyparciu i przełamującego każdy opór¹⁰.

Choć te nowe odkrycia z dziedziny neuropsychologii są ekscytujące i przyczyniły się do powstania całej masy książek samopomocowych, to ich wspólnym elementem, powtarzającym się w każdym z nich, jest potrzeba skoncentrowanego, powtarzanego wielokrotnie wysiłku w celu zdyscyplinowania własnych myśli. Za najbardziej zadziwiające uważam to, że z punktu widzenia praktycznego sposobu postępowania nie ma tu niczego nowego. Napoleon Hill wpadł na to już 75 lat temu. Pisał, że do realizacji jakiegoś celu — dowolnego celu — koniecznych jest sześć kroków.

Pierwszych pięć łączy się w systematyczną metodę, dzięki której możesz zrozumieć swój cel i cenę, jaką przyjdzie Ci zapłacić za jego osiągnięcie, oraz dowiedzieć się, co powinieneś uczynić, by go zrealizować. Oto one:

1. Wyrój w swoim umyśle, co pragniesz osiągnąć — coś konkretnego.
2. Określ dokładnie, co musisz oddać w zamian za realizację tego celu.
3. Wyznacz konkretną datę, przed którą zamierzasz osiągnąć swój cel.
4. Ułóż konkretny plan i zacznij od razu wypełnianie jego założeń, niezależnie od tego, czy jesteś gotów, czy nie.
5. Napisz jasne, zwięzłe podsumowanie swojego celu, uwzględniając w nim ramy czasowe jego realizacji, to, co zamierzasz oddać w zamian za powodzenie, oraz streszczając plan, dzięki któremu pragniesz to osiągnąć.

¹⁰ To właśnie istota najsłynniejszych słów Napoleona Hilla: „Co umysł ludzki potrafi wymyślić i w co wierzy, tego potrafi także dokonać”.

Poza tym: „Jedynym sposobem na poddanie swojej podświadomości własnej woli jest wykorzystanie *siły nawyku*”. Jestem zdumiony, widząc, jak trafne były jego słowa. Szósty krok został zaprojektowany, by wyzwolić siłę nawyku, konieczną do realizacji dowolnego celu. Napoleon Hill zaleca:

6. Dwa razy dziennie czytaj to podsumowanie na głos: raz wieczorem, tuż przed zaśnięciem, i raz tuż po wstaniu z łóżka o poranku.

Dalej stwierdza, że musisz obudzić w sobie odczucie, jakbyś już osiągnął ten cel, wizualizując sobie tę sytuację. Podam Ci przykład osoby stosującej tych sześć kroków w praktyce.

Kilka lat temu odwiedziłem miejscowy szpital, zaglądając do pacjentów przebywających na oddziale intensywnej terapii. W pewnym momencie przysła tam młoda fizjoterapeutka i zaczęła rozmawiać z sekretarką oddziału. Słyszałem, jak sekretarka pyta: „Od jak dawna handlujesz kosmetykami Mary Kay?”. „Od mniej więcej sześciu miesięcy” — odpowiedziała fizjoterapeutka.

Oszołomiona sekretarka wykrzyknęła: „Od sześciu miesięcy! Tak krótko? Jak ci się udało zarobić na nowy samochód w sześć miesięcy?”. W tym momencie nie mogłem się już powstrzymać (w końcu jestem, kim jestem), odłożyłem długopis i powiedziałem: „Ja wiem, jak jej się to udało”.

Obydwie odwróciły się w moim kierunku. A ja ciągnąłem dalej: „Każdego wieczoru po powrocie z pracy dokonujesz przeglądu swoich celów i wykreślasz punkty z listy rzeczy do zrobienia. Następnie rozważasz, co udało ci się osiągnąć danego dnia, stawiasz sobie nowe bezpośrednie cele i przygotowujesz listę rzeczy do zrobienia na kolejny dzień”.

Fizjoterapeutka spojrzała na mnie zdziwiona i powiedziała: „DOKŁADNIE”. „Napoleon Hill” — dodałem. Wybuchła śmiechem, pokiwała głową i odparła: „*Mysł i bogać się*”.

Kiedy wracałem do swoich notatek, usłyszałem, jak sekretarka pyta fizjoterapeutkę, czy ta planuje skupić się na handlu kosmetykami Mary Kay na pełny etat. Fizjoterapeutka odpowiedziała twierdząco, dodając,

że podjęła już działania, by od następnego roku zrezygnować z zatrudnienia w swoim zawodzie. Stwierdziła, że marzy o dniu, kiedy będzie mogła to uczynić.

Przyglądając się jej historii, widzimy przykład neuroplastyczności w działaniu. Fizjoterapeutka skupia się na wyznaczonym sobie celu, tworząc sieci połączeń neuronowych koniecznych do jego realizacji, osiągając to za pomocą skoncentrowanych, powtarzanych raz za razem myśli, dzięki którym może zaszcześcić w sobie siłę nawyku.

Widzimy tu również sześć kroków Napoleona Hilla. Są one skuteczne, ponieważ wykorzystują neuroplastyczność do przejścia kontroli nad umysłem za pośrednictwem „dyscypliny umysłu”.

Hill pisał: „Ludzie przez całe życie poszukują władzy i sławy, nie osiągając ani jednego, ani drugiego, ponieważ nie potrafią dostrzec, że prawdziwe źródło ich obydwu znajduje się wewnątrz ich umysłów [...] Odpowiednio zdyscyplinowany umysł, pokierowany ku konkretnym celom, stanowi źródło niepohamowanej mocy, która nie wie, co to trwanie w porażce [...] Człowiek, który panuje nad sobą dzięki samodyscyplinie, nigdy nie wpadnie pod panowanie innych osób [...] To [dyscyplina umysłu — *przyp. aut.*] jedyny środek, dzięki któremu umysł może skoncentrować swoją moc na określonym, ambitnym celu, dopóki ciężaru działania nie przejmie siła nawyku”¹¹.

Tak więc Napoleon Hill pokazał nam, jak wykorzystać siłę myśli do przejścia kontroli nad własnym umysłem i zaprząć do swoich celów kosmiczną siłę nawyku, które to określenie stanowi w jego języku odpowiednik tego, co dziś nazywamy neuroplastycznością. Dostajemy tym sposobem do rąk środki, dzięki którym sami możemy sobie zbudować raj na ziemi.

Trzeba było ponad 75 lat, ale nauka mówi nam teraz dokładnie to samo. Czy nie czas już, by zacząć słuchać?

J.B. Hill

¹¹ Napoleon Hill, *Master-Key to Riches*, Ballantine Publishing Group, 1986, str. 239.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ 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 WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Kiedy w 1937 roku **Napoleon Hill** wydawał swój epokowy bestseller *Myśl i bogać się*, zapewne nie przypuszczał, że nauka (w tym psychologia i neurobiologia) tak szybko potwierdzi jego obserwacje. Dziś doskonale wiemy, że kluczem do sukcesu jest myślenie o jego realizacji i wytrwałe dążenie w tym kierunku, ale... ciągle niewielu ludzi dociera na sam szczyt. Dlaczego? Na przeszkodzie stoją **złe nawyki**. To one każą nam dryfować przez życie, podejmować decyzje tylko wtedy, kiedy już koniecznie musimy to zrobić, a także unikać wysiłku. Tymczasem tylko aktywne, twórcze myślenie i działanie może nam pomóc osiągnąć wielkie cele — ale by nie ustawać w drodze do ich osiągnięcia, musimy wyrzucić dotychczasowe nawyki i wyrobić sobie całkiem nowe, przyjął naszyjce aspiracjom.

W tej książce znajdziesz czternaście tekstów poświęconych zmianie **nawyków**. Ich współautorem jest **Ben Sweetland**, znany orędownik metod Hilla i autor *Magicznej Recepty*, entuzjasta wykorzystywania własnej podświadomości na drodze do sukcesu. Każdy tekst pokaże Ci, jak krok po kroku zmieniać swoje myślenie, dodawać do niego szczyptę determinacji i optymizmu, analizować i modelować wzory własnego zachowania, przejmować kontrolę nad samym sobą czy pozbywać się kompleksów. Całość uzupełniona jest konkretnymi ćwiczeniami. A kiedy uda Ci się ukończyć cały kurs, zobaczysz, że jesteś innym człowiekiem! I jak burza popędzisz do przodu!

- **Emile Coué: Jak praktykować świadomą autosugestię i Niewolnicy sugestii**
- **Napoleon Hill: Recepta na pewność siebie, Formula IPAS, Nawyk rozwoju i sześć sposobów, by zmienić pragnienia w złoto, Nawyk**
- **Dorothea Brande: Działanie na rzecz sukcesu**
- **Claude Bristol: Technika lustra i Pragnienia**
- **Maltbie D. Babcock: Nie jestem skazany na porażkę**
- **Napoleon Hill: Autosugestia, ogniwo łączące świadomość i podświadomość**
- **J. Martin Kohr: Moc wyboru**
- **Dorothy Carnegie: Pięć sprawdzonych sposobów, by podnieść się z upadku**
- **Douglas Malloch: Nawyki**
- **Orison Swett Marden: Przewyciężanie wpływu środowiska**
- **Erna Ferrell Grabe, Paul C. Ferrell: Sukces czy porażka? To Ty decydujesz**
- **Florence Scovel Shinn: Złoty samorodek**
- **Ernest Holmes: Wzorce myślenia**
- **Walter Pitkin: Zalety wszechstronności**
- **Ben Sweetland: Wzorce określające Twoje życie**
- **Frederick Pierce: Odrzuć wszelkie banialuki**
- **David Seabury: Nawykowe tendencje**
- **W. Clement Stone: Zrób to teraz!**
- **Claude Bristol, Harold Sherman: Plomień entuzjazmu i Zobacz siebie takim, jakim chciałbyś być!**
- **Ella Wheeler Wilcox: Niezadowolony**
- **Ewangelia według św. Mateusza: Kolaczcie, szukajcie, proście**

Wielka zmiana małych nawyków!

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 37820



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

- <http://onepress.pl/promocje>
- Książki najchętniej czytane:
- <http://onepress.pl/bestsellery>
- Zamów informacje o nowościach:
- <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 34,90 zł

ISBN 978-83-283-1446-7



9 788328 314467