

NAPOLEON HILL

Brawa Sukcesu

W SZESNASTU CZĘŚCIACH

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

Tom XIII WSPÓŁPRACA

Tom XIV PORAŻKA

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Prawa sukcesu. Tom XIII i tom XIV"](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[ZłoteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & , rok 2010

Autor:

Tytuł: Prawa sukcesu. Tom XIII i tom XIV

Data: 08.12.2011

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

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

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

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Spis treści

Tom Trzynasty: Współpraca

<u>Współpraca</u>	9
<u>W jaki sposób potęga jest rozwijana przez kooperację</u> ...	21
<u>Twoja stała armia</u>	81

Tom Czternasty: Porażka

<u>Porażka</u>	95
<u>Pierwszy punkt zwrotny</u>	99
<u>Drugi punkt zwrotny</u>	101
<u>Trzeci punkt zwrotny</u>	104
<u>Czwarty punkt zwrotny</u>	109
<u>Piąty punkt zwrotny</u>	116
<u>Szósty punkt zwrotny</u>	121
<u>Siódmy punkt zwrotny</u>	126

Twoja stała armia

Autora uwagi do Części Trzynastej



(Tych piętnastu żołnierzy nosi nazwy: Określony Cel Główny, Pewność Siebie, Zwyczaj Oszczędzania, Wyobraźnia, Inicjatywa i Przywództwo, Entuzjazm, Samokontrola, Robienie więcej niż to, za co nam płacą, Miła Osobowość, Precyzyjne Myślenie, Koncentracja, Współpraca, Porażka, Tolerancja, Złota Zasada).

Potęga powstaje ze zorganizowanego wysiłku. Na obrazku powyżej widzicie siły, które wchodzi w skład każdego zorganizowanego wysiłku. Opanujcie te piętnaście sił, a możecie mieć wszystko, czego w życiu zapragniecie. Inni nie będą w stanie pokrzyżować waszych pla-

nów. Uczyńcie swoją własność z tych piętnastu sił, a będziecie myśleć precyzyjnie.

Na obrazku na szczycie tej strony widzicie najpotężniejszą armię na świecie! Pamiętajcie, aby podkreślać słowo **NAJPOTĘŻNIEJSZĄ**.

Armia ta stoi na baczność, gotowa wypełnić rozkazy każdej osoby, która zechce nią pokierować. To **WASZA** armia, jeśli zechcecie nią pokierować.

Ta armia da wam **POTĘGĘ** wystarczającą do wycięcia w pień wszelkiej opozycji, jaka stanie wam na drodze. Przyjrzyjcie się uważnie tej rycinie, a następnie zajrzyjcie w głąb siebie i policzcie, ilu z tych żołnierzy potrzebujecie.



Jeśli jesteście normalnymi osobami, tęsknicie za sukcesem materialnym.

Sukces i **POTĘGA** zawsze występują razem. Nie możecie być pewni sukcesu, jeśli nie macie potęgi. Nie możecie mieć potęgi, jeśli nie rozwiniecie jej poprzez piętnaście podstawowych cech.

Każdą z tych cech można porównać do oficera dowodzącego regimenterem żołnierzy.

Rozwińcie te cechy we własnych umysłach, a będziecie mieć POTĘGĘ.

Najważniejszy z piętnastu dowódców tej armii jest Określony Cel.

Bez pomocy Określonego Celu pozostała część armii będzie dla was bezużyteczna. Okreście, tak wcześnie w życiu jak to możliwe, jaki będzie ten wasz określony życiowy cel. Dopóki tego nie zrobicie, będziecie niczym więcej jak włóczęgą, rządzonym przez każdy zabłąkany wiatr okoliczności, który powieje w waszą stronę.

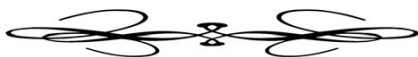
Miliony ludzi idą przez życie, nie wiedząc, czego właściwie pragną.

Wszyscy mają cel, ale tylko dwie osoby na sto mają dokładnie OKREŚLONY cel. Zanim zdecydujecie, czy wasz cel jest OKREŚLONY czy nie, sprawdźcie znaczenie tego słowa w słowniku.

NIC NIE JEST NIEMOŻLIWE DLA OSOBY, KTÓRA WIE, CZEGO CHCE I PODEJMIE DECYZJĘ, ŻE TO ZDOBEDZIE!

Kolumb miał OKREŚLONY CEL który stał się rzeczywistością. Głównym Określonym Celem Lincolna było uwolnić czarnych niewolników na Południu i zmienił ten cel w rzeczywistość. Głównym celem Roosevelta, w czasie jego pierwszej kadencji, było zbudować Kanał Panamski. I za życia ujrzał realizację tego celu. Określonym Celem Henry'ego Forda było zbudować automobil w najlepszej cenie dla jak największej liczby ludzi na świecie. Ten cel, uparcie wspierany, uczynił z niego najpotężniejszego człowieka na ziemi.

Określonym Celem Burbanka było poprawić żywotność roślin. A ten cel już sprawił, że możliwe stało się wyhodowanie na dziesięciu miłach kwadratowych żywności wystarczającej do nakarmienia całego świata.



Dwadzieścia lat temu Edwin C. Barnes utworzył w swoim umyśle Określony CEL. Tym celem było zostać partnerem w interesach Thomasa A. Edisona. W momencie wybrania tego celu pan Barnes nie miał żadnych kwalifikacji, które by mu pozwoliły na partnerstwo z największym wynalazcą na świecie. Mimo tego braku Barnes został partnerem Edisona. Pięć lat temu wycofał się z prowadzenia interesów, z większą ilością pieniędzy niż mu potrzeba czy też byłby w stanie wydać — fortuną zgromadzoną w czasie partnerstwa z Edisonem.

NIC NIE JEST NIEMOŻLIWE DLA CZŁOWIEKA Z OKREŚLONYM CELEM!

Sposobności, kapitał, współpraca innych ludzi, i wszystkie inne zasadnicze elementy sukcesu ciągną do człowieka, który wie, czego chce!

Odświeżcie swój umysł, nadając mu OKREŚLONY CEL, a natychmiast stanie się on magnesem przyciągającym wszystko, co harmonizuje z tym celem.

James J. Hill, ten wielki budowniczy dróg żelaznych, był słabo opłacanym telegrafistą. Co więcej, osiągnął już wiek lat czterdziestu i dalej siedział i wystukiwał wiadomości bez żadnych zewnętrznych oznak sukcesu.

Wtedy zdarzyło się coś ważnego! Ważnego dla Hilla i dla obywateli Stanów Zjednoczonych! Hill utworzył sobie OKREŚLONY CEL wybudowania torów kolejowych przecinających wielką pustynię nieużytków na Zachodzie. Bez reputacji, bez kapitału, bez zachęty ze strony innych James J. Hill zdobył kapitał i zbudował największy ze wszystkich systemów kolejowych w Stanach Zjednoczonych.

Woolworth był nędznie opłacanym sprzedawcą w wielobranżowym sklepie. Oczami wyobraźni ujrzał sieć nowych sklepów specjalizujących się w towarach za pięć i dziesięć centów. Ta sieć sklepów stała się jego OKREŚLONYM CELEM. Urzeczywistnił ten cel, a wraz z nim zdobył więcej milionów, niż byłby w stanie wydać.

Cyrus H.K. Curtis wybrał za swój OKREŚLONY CEL wydawanie największej gazety na świecie. Zaczynając od niczego, zaledwie od nazwy „Saturday Evening Post” i walcząc ze sprzeciwem przyjaciół i doradców twierdzących, że „tego nie da się zrobić”, zmienił ten cel w rzeczywistość.

Martin W. Littleton jest najlepiej opłacanym prawnikiem na świecie. Mówi się, że nie przyjmuje zaliczek poniżej \$50 000. Kiedy miał dwanaście lat, nie chodził jeszcze do szkoły. Poszedł kiedyś na salę

sądową i usłyszał mowę obrońcy człowieka oskarżonego o morderstwo. Mowa wywarła na nim takie wrażenie, że chwycił ojca za rękę i powiedział: „Pewnego dnia będę najlepszym adwokatem w Stanach Zjednoczonych i będę wygłaszał mowy takie jak ten człowiek”.

Ktoś mógłby powiedzieć: „Ciekawe, jak niepiśmienny młodzik z gór miałby zostać wielkim adwokatem”, ale pamiętajcie, że NIE MA RZECZY NIEMOŻLIWYCH DLA KOGOŚ, KTO WIE, CZEGO CHCE I ZDECYDUJE SIĘ TO ZDOBYĆ.



Przyjrzyjcie się każdemu z tych piętnastu żołnierzy dowodzących armią, pokazanych na rysunku na początku tego eseju.

Patrząc na ten rysunek, pamiętajcie, że żaden z tych żołnierzy w pojedynkę nie ma dość siły, aby zapewnić sukces. Usuniecie choćby jednego z nich, a cała armia osłabnie.

Człowiek potężny to taki, który w swoim umyśle rozwinął wszystkie piętnaście cech reprezentowanych przez tych piętnastu dowodzących oficerów pokazanych na rysunku. Zanim zdobędziesz potęgę, musisz mieć OKREŚLONY CEL; musisz mieć PEWNOŚĆ SIEBIE, którą ten cel poprzesez. Musisz mieć INICJATYWĘ i PRZYWÓDZTWO, poprzez które będziesz ćwiczyć swoją pewność siebie. Musisz mieć WYOBRAŹNIĘ w tworzeniu swojego określonego celu i w budowaniu planów, dzięki którym przekształcisz swój cel w rzeczywi-

stość i wcielisz swoje plany w działanie. Musisz wmieszać ENTUZJAZM do swoich działań, inaczej będą bezbarwne i pozbawione życia. Musisz ćwiczyć SAMOKONTROLĘ. Musisz zdobyć nawyk ROBIENIA WIĘCEJ NIŻ TO, ZA CO CI PŁACĄ. Musisz ćwiczyć w sobie MIŁĄ OSOBOWOŚĆ. Musisz nabyć NAWYK OSZCZĘDZANIA. Musisz nauczyć się MYŚLEĆ PRECYZYJNIE, pamiętając w trakcie rozwijania tej umiejętności, że precyzyjne myślenie opiera się na FAKTACH, a nie na zasłyszanych plotkach czy na jakichś wiadomościach. Musisz wytworzyć sobie nawyk KONCENTRACJI, oddając swoją niepodzielną uwagę jednemu zadaniu na raz. Musisz nabyć nawyku WSPÓŁPRACY i ćwiczyć ją we wszystkich swoich planach. Musisz korzystać z PORAŻKI, własnej i innych. Musisz kultywować nawyk TOLERANCJI. A na koniec, musisz uczynić ZŁOTĄ ZASADĘ podstawą wszystkiego, co robisz i co ma wpływ na innych ludzi.

Umieść ten obrazek tam, gdzie będziesz go mógł widzieć każdego dnia i wywołuj jeden po drugim tych piętnastu żołnierzy, ażeby się ich uczyć. Zadbaj o to, aby rozwinąć w umyśle odpowiednik każdego z nich.



Wszystkie wydajne armie są dobrze zdyscyplinowane!

Armia, którą budujesz we własnym umyśle, musi także być zdyscyplinowana. Musi słuchać twoich rozkazów na każdym kroku.

Kiedy wywołasz do przodu trzynastego żołnierza zwanego „PORAZKA”, pamiętaj, że nic nie pomoże ci tak bardzo rozwinąć dyscypliny, jak klęska i chwilowa porażka. Porównując siebie do tego żołnierza, określ, czy korzystałeś ze swoich klęsk i chwilowych porażek czy nie.

KŁĘSKA przychodzi do wszystkich w tej czy innej chwili. Kiedy wam się zdarzy, zadbajcie, aby nauczyć się czegoś wartościowego z tego spotkania. Zadbajcie też, żeby was nie odwiedziła, jeśli w waszym planie nie ma miejsca na błędy.

Ażeby iść do przodu na tym świecie, musicie polegać wyłącznie na siłach wewnątrz waszego własnego umysłu, które mają dać początek waszym postępom. Kiedy już wystartujecie, możecie zwrócić się do innych o pomoc, ale pierwszy krok trzeba zrobić samemu bez niczyjej pomocy.

Kiedy już zrobicie początek, zdziwicie się, widząc, jak wielu chętnych ludzi spotkacie, którzy sami zgłoszą się, aby wam pomagać.



Sukces składa się z wielu faktów i czynników, głównie z piętnastu cech reprezentowanych przez tych piętnastu żołnierzy. Ażeby cieszyć się pełnym i zrównoważonym sukcesem, trzeba przyswoić sobie tak wiele albo tak mało z każdej z tych piętnastu cech, ile ich brakuje w twoich własnych wrodzonych zdolnościach.

Przychodząc na ten świat, jesteście wyposażeni w pewne wrodzone cechy charakteru, rezultat milionów lat zmian ewolucyjnych, poprzez tysiące pokoleń waszych przodków.

Do tych cech wrodzonych dodajecie wiele innych cech, zgodnie z naturą waszego środowiska i nauk, jakie odbierzecie w ciągu wczesnego dzieciństwa. Jesteście sumą tego, co się urodziło i tego, czego nauczyliście się z doświadczeń; co wymyśliliście i czego się dowiedzieliście od urodzenia.

Zgodnie z prawem przypadku, poprzez dziedziczenie i później zdobytą wiedzę, jedna na milion osób zgromadzi wszystkie z tych piętnastu cech wyobrażonych na rycinie powyżej.

Wszyscy, którzy nie mają tyle szczęścia, aby w ten sposób zdobyć podstawy do SUKCESU, muszą sami je w sobie rozwinąć.

Pierwszym krokiem w tym procesie „rozwijania” jest zorientować się, jakich cech brakuje w waszym z natury nabytym wyposażeniu. Krok drugi to silnie zakorzenione PRAGNIENIE, ażeby rozwinąć siebie w dziedzinach, w których jesteście niekompletni.

Modlitwa niekiedy pomaga, ale czasami nie działa.

Modlitwa zawsze działa, kiedy jest poparta bezwarunkową WIARĄ. Jest to prawda, której nikt nie zaprzeczy, chociaż także jest to prawda, której nikt nie potrafi wyjaśnić. Wiemy tylko, że modlitwa działa,

kiedy WIERZYMY, że będzie działać. Modlitwa bez wiary nie jest niczym więcej, jak tylko pustym zbiorem słów.

OKREŚLONY CEL można przekształcić w rzeczywistość, tylko kiedy się WIERZY, że można tego dokonać. Być może to samo prawo, które zmienia modlitwę popartą WIARĄ w rzeczywistość, przekształca również w rzeczywistość OKREŚLONY CEL poparty wiarą.

Nie zaszkodzi włączyć OKREŚLONEGO CELU do waszej codziennej modlitwy. Bo, jak pamiętacie, modlitwa oparta na WIERZE zawsze działa.

We własnym umyśle rozwińcie wszystkie te piętnaście cech, od OKREŚLONEGO CELU aż do ZŁOTEJ ZASADY, a okaże się, że stosowanie WIARY nie jest takie trudne.

Zrób spis swoich własnych cech. Odkryj, ile z tych piętnastu cech posiadasz już teraz. Dodaj do tego spisu brakujące cechy, aż uzyskasz w myślach całe piętnaście. Wtedy będziesz gotów mierzyć swój sukces, w jakich tylko kategoriach ZAPRAGNIESZ.

Cechy reprezentowane przez tych piętnastu żołnierzy pokazanych na rysunku są kamieniami i cementem, czyli materiałami, z których musisz zbudować swoją Świątynię Sukcesu. Opanuj te piętnaście cech, a będziesz umiał zagrać doskonałą symfonię sukcesu w każdym

przedsięwzięciu; tak jak ktoś, kto opanował zasady zapisywania muzyki może odegrać każdy kawałek, na jaki spojrzysz.

Uczyn te piętnaście cech twoimi cechami charakteru, a będziesz osobą WYKSZTAŁCONĄ, ponieważ będziesz mieć potęgę potrzebną do zdobycia wszystkiego, czego pragniesz w życiu nie depreczając praw innych.

Człowieka są światy wszelakie, by podbić je i nimi rządzić

Bowiem stąd chwała jego życia płynie.

I człeka jest prawo żelazne: on sam najpierw musi wyszkolić

Siebie. Tu dążeń początek i koniec¹.

¹ Autor nieznany.

Porażka

Możesz to zrobić, jeśli uwierzysz, że możesz!

W zwyczajnych okolicznościach termin „porażka” jest terminem negatywnym. W tej części słowa temu nadamy nowe znaczenie, ponieważ bardzo często bywało nadużywane. Z tego też powodu przyniosło niepotrzebny smutek i trudności milionom ludzi.

Na początek rozróżnijmy dwa pojęcia: „klęskę” i „tymczasową porażkę”. Co więcej, przyjrzyjmy się, czy to, co często uznajemy za „klęskę”, nie jest w rzeczywistości jedynie „tymczasową porażką”. A nawet zobaczmy, czy taka tymczasowa porażka nie jest zazwyczaj błogosławieństwem w przebraniu, ponieważ wstrząsa nami i w ten sposób pobudza nasze siły witalne, a także przekierowuje je na inne, bardziej pożądane tory.

W Części Dziewiątej tego kursu nauczyliśmy się, że siła wyrasta z oporu. W tej części nauczymy się, że na silny charakter splatają się przeciwności, niedogodności i tymczasowe porażki, które niedoformowana część świata nazywa „klęskami”.

Ani tymczasowa porażka, ani przeciwności nie są wystarczające, ażeby poniósł klęskę umysł osoby patrzącej na nie tak jak nauczyciel, który chce wygłosić jakąś potrzebną lekcję. Prawdę mówiąc, w

każdej przeciwności i w każdej klęsce ukryta jest wspaniała i trwała lekcja; i zazwyczaj lekcji tej nie można się nauczyć w żaden inny sposób, jak tylko odnosząc porażkę.

Porażka często mówi do nas „na migi”, czego my nie rozumiemy. Gdyby powyższe nie było prawdą, nie popełnialibyśmy tych samych błędów po raz kolejny, nie korzystając z lekcji, których każdy z nas nam dostarczył. Gdyby to nie było prawdą, dokładniej przyglądalibyśmy się błędom popełnianym przez innych ludzi i korzystalibyśmy na nich. Głównym celem niniejszej części jest pomóc czytelnikom zrozumieć i wykorzystać ten „język migowy”, którym porażka mówi do nas.

Być może najlepiej pomogę wam zinterpretować znaczenie porażki, zabierając was w podróż po niektórych z moich własnych doświadczeń, rozpiętych w okresie około trzydziestu lat. W tym czasie siedem razy z różnych przyczyn doszedłem do punktu zwrotnego, który osoby niedoinformowane nazywają „porażką”. W każdym z tych siedmiu punktów zwrotnych sądziłem, że odniosłem sromotną klęskę, ale teraz wiem, iż to, co wyglądało jak porażka, nie było niczym innym, jak tylko dobrotliwą, niewidzialną ręką, która zatrzymywała mnie na mojej wybranej drodze i z wielką mądrością zmuszała mnie, abym skierował swoje wysiłki w stronę korzystniejszych ścieżek.

Jednak do takiego wniosku doszedłem dopiero po tym, jak spojrziałem retrospektywnie na moje doświadczenia i przeanalizowałem je w świetle wielu lat spokojnych medytacji.

Pierwszy punkt zwrotny

Po skończeniu nauki w college'u biznesowym postarałem się o pracę jako stenograf i księgowy, którą utrzymałem przez następne pięć lat. W rezultacie mojego nawyku wykonywania większej ilości i lepszej pracy niż to, za co mi płacono — tak jak opisałem to w Części Dziewiątej tego kursu — szybko awansowałem. Aż wreszcie przydzielono mi obowiązki i podwyższono pensję do poziomu nieproporcjonalnego do mojego wieku. Oszczędzałem pieniądze, a na koncie bankowym zbierałem kilka tysięcy dolarów. Moja dobra opinia szybko się rozeszła i znaleźli się ludzie, którzy chcieli więcej zapłacić za moje usługi.

Aby przebić te oferty naszych konkurentów, mój pracodawca mianował mnie na stanowisko dyrektora generalnego kopalni, w której byłem zatrudniony. W szybkim tempie docierałem na sam szczyt świata i dobrze o tym wiedziałem!

Ach! Ale to była ta smutna część historii mojego życia — wiedziałem o tym!

Wtedy dobrotliwa ręka Przeznaczenia sięgnęła do mnie i dała mi łagodnego kuksańca. Mój pracodawca stracił całą fortunę, a ja straciłem posiadłość. To było moje pierwsze wielkie niepowodzenie. Nawet mimo iż nadeszła w wyniku przyczyn będących poza moją kontrolą,

powinna była nauczyć mnie czegoś. Oczywiście, nauczyłem się, ale dopiero wiele lat później.

Drugi punkt zwrotny

Moje drugie stanowisko to była posada kierownika sprzedaży w dużym koncernie tartaków na Południu. Nic nie wiedziałem o rżnięciu drzewa i tylko niewiele o sprzedaży, ale nauczyłem się wcześniej dobrego zwyczaju wykonywania więcej pracy niż to, za co mi płacono; a także nauczyłem się, iż dobrze jest przejmować inicjatywę i sprawdzać, co jeszcze powinno być zrobione, zanim ktoś mi powie, że to trzeba zrobić. Sporych rozmiarów konto bankowe plus historia stałych awansów w mojej poprzedniej pracy dały mi wszelką potrzebną wiarę w siebie, a nawet być może nieco zbyt wiele tej wiary.

Szedłem jak burza. W czasie pierwszego roku pracy pensję podniesiono mi dwukrotnie. Szło mi tak dobrze w zarządzaniu sprzedażą, że mój pracodawca wziął mnie na swojego partnera w interesach. Zaczęliśmy zarabiać spore pieniądze i znowu ujrzałem się panem świata!

Kiedy tak stoi się „na dachu świata”, daje to człowiekowi cudowne uczucie. Ale jest to bardzo niebezpieczne miejsce, o ile nie stoi się twardo i zdecydowanie, ponieważ jeśli komuś zdarzyłoby się potknąć, upadek będzie długi i bolesny.

Odnosiłem sukcesy w tempie błyskawicznym! Do tego czasu nigdy nie przyszło mi na myśl, że sukces można mierzyć inaczej niż tylko

posiadaną ilością pieniędzy i władzy. Być może było to spowodowane faktem, iż miałem więcej pieniędzy, niż potrzebowałem, i więcej władzy, niż potrafiłem bezpiecznie wykorzystać w moim wieku.

Nie tylko „odnosiłem sukcesy” z mojego punktu widzenia, ale także wiedziałem, że pracuję w jedynym biznesie, który pasuje do mojego temperamentu. Nic nie skłoniłoby mnie do zmiany na pracę w innej dziedzinie. To znaczy nic oprócz tego, co się stało i co zmusiło mnie do zmiany. Niewidzialna ręka Przeznaczenia pozwalała mi dreptać w kółko pod wpływem mojej własnej próżności, aż wreszcie zacząłem czuć się ważny.

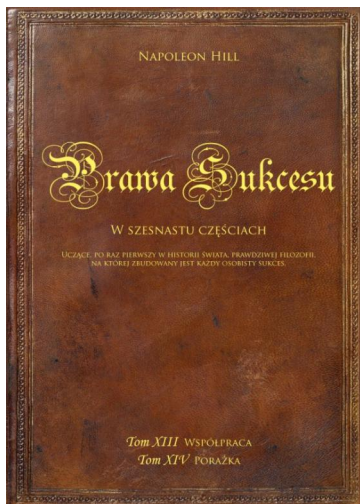
W świetle moich trzeźwiejszych lat zastanawiam się teraz, czy ta niewidzialna ręka celowo nie pozwala nam, naiwnym istotom ludzkim, paradować przed naszymi własnymi zwierciadłami próżności, dopóki nie przejrzymy na oczy i nie zobaczymy, jak prostacko się zachowujemy, a potem zaczniemy wstydzić się za siebie. W każdym razie wydawało się, że mam przed sobą prostą drogę, masę węgla w zapasie, wodę w lokomotywie i że trzymam rękę na przepustnicy — otworzyłem jak najszerzej się dało i pogałem z kopyta.

Niestety! Przeznaczenie czekało tuż za rogiem, z ciężką pałką, która nie była wypchana watą. Oczywiście nie dostrzegłem zbliżającej się klęski, dopóki nie nastąpiła. Moja historia jest smutna, chociaż nie aż taka, jaką wielu innych mogłoby opowiedzieć, gdyby zechcieli być szczerzy wobec siebie.

Jak grom z jasnego nieba spadła na mnie panika roku 1907 i w przeciągu jednej nocy oddała mi trwałą przysługę, niszcząc przedsiębiorstwo, w którym pracowałem, i zabierając mi wszystko, co do ostatniego dolara¹⁰.

To było moje pierwsze poważne niepowodzenie! Błędnie odebrałem je wtedy jako klęskę. Ale nie była to klęska, a zanim zakończę tę część, wyjaśnię wam, dlaczego.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Poznaj następne arcydzieło Hilla – dwa kolejne Prawa Sukcesu: Współpraca oraz Porażka. Dzięki pierwszemu poznasz niezaprzeczalne dowody na to, że warto współpracować z ludźmi na polu zawodowym – dobierać dobrze partnerów i pracowników oraz dowiesz się, czym się kierować, aby wybór ten był dla Ciebie korzystny. Przeczytasz także, dlaczego warto ufać współpracownikom i co czeka na tych, którzy w swoich działaniach są nieuczciwi. Prawo XIV – "Porażka" – sprawi, że spojrzysz na swoje upadki z zupełnie innej perspektywy. Dzięki doświadczeniu autora, jego licznym utratom majątku i próbom oszukania go przez partnerów biznesowych, poznasz sposób, w

jaki wychodzi się z największych problemów. Dowiesz się także, dlaczego potknięć nie nazywać porażkami, a "punktami zwrotnymi". „Każda porażka nauczy cię czegoś, co powinieneś wiedzieć, jeśli będziesz miał oczy i uszy otwarte oraz będziesz chciał się uczyć. Każda niedogodność zwykle jest błogosławieństwem w przebraniu. Bez przeciwności i chwilowych porażek nigdy nie dowiedziałabyś się, z jakiego metalu zrobiony jest twój charakter.”

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6674/prawa-sukcesu-tom-xiii-i-tom-xiv.html>