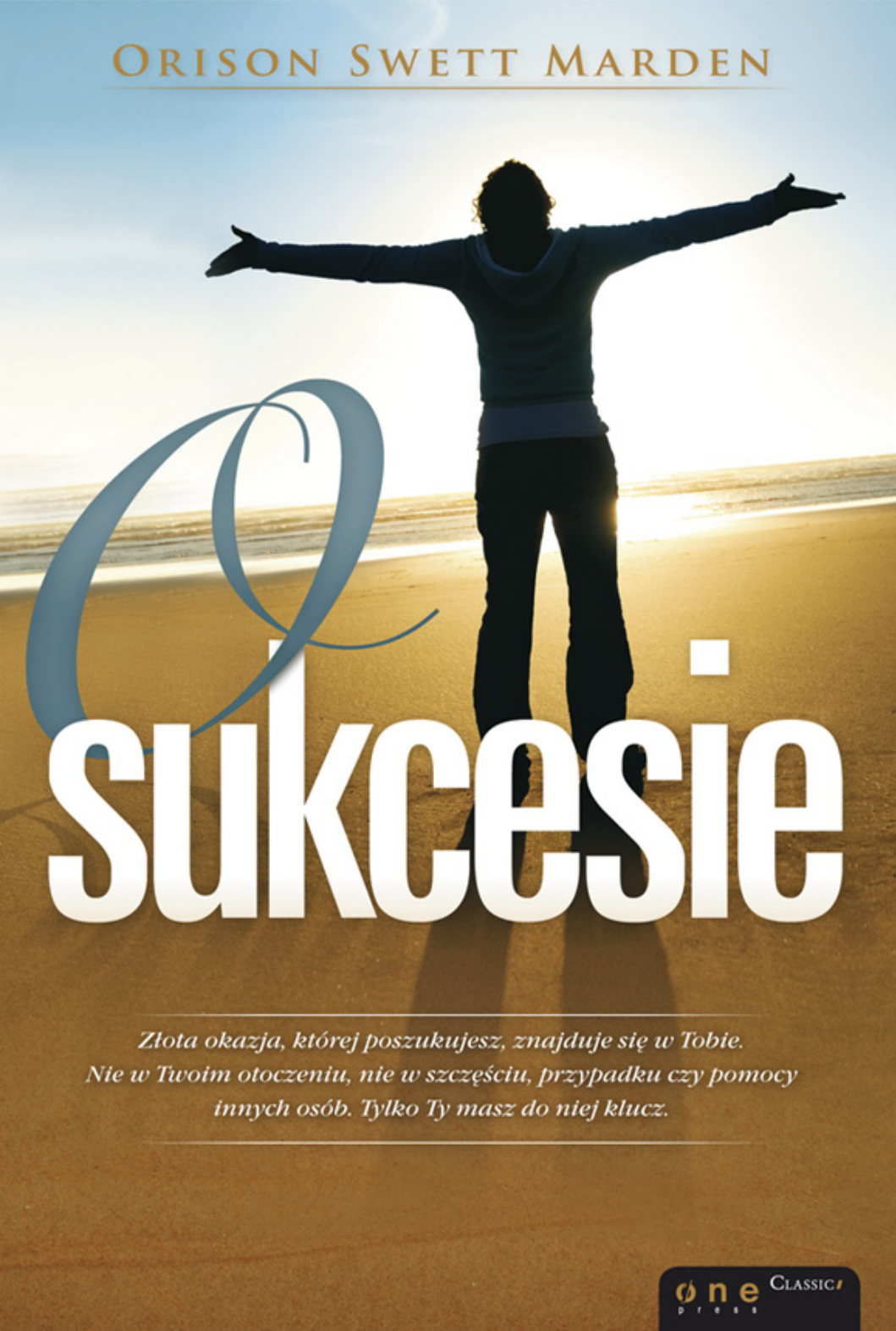
ORISON SWETT MARDEN



O sukcesie

Złota okazja, której poszukujesz, znajduje się w Tobie. Nie w Twoim otoczeniu, nie w szczęściu, przypadku czy pomocy innych osób. Tylko Ty masz do niej klucz.

one press Classic

Tytuł oryginału: How to Succeed

Tłumaczenie: Katarzyna Sapeta-Czajka
Projekt okładki: Jan Paluch

ISBN: 978-83-246-3605-1

Copyright © 1896 by Louis Klopsch

Polish edition copyright © 2012 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 jakiejkolwiek 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.

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/osukce
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *http://onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści



1. Po pierwsze, bądź człowiekiem 7

2. Wykorzystuj okazje 13

3. Takie były ich początki 23

4. Nie na swoim miejscu 39

5. Czym powinienem się zająć? 47

6. Czy jesteś gotowy zapłacić odpowiednią cenę? 53

7. Kamienie węgielne 65

8. Pokonać przeszkody 77

9. Całkowicie na poważnie 89

10. Aby stać się wielkim, skoncentruj swoje siły 99

11. Nie zwlekaj 107

12. Dokładność 115

13. Drobiazgi 123

14. Odwaga 131

15. Siła woli 141

16. Na straży własnych słabości 149

17. Wytrwałość 161

18. Oszczędzaj 169

19. Mierz wysoko 177

Kup książkę Poleć książkę

2

Wykorzystuj okazje



„Wiejący wiatr to nasz sługa, jeśli tylko zdecydujemy się podnieść żagiel".

Musisz sobie uzmysłowić, że każdy godny podziwu geniusz to nurek penetrujący morze pełne pereł, które należy do ciebie.

Emerson

Ten, kto czeka, aż umilknie wiatr,
I nigdy nie jest gotów, aby wyjść na pole z kosą,
Lecz obserwuje chmury, ten nigdy nie będzie się cieszył plonami swej pracy.

H.H. Jackson

Sekretem sukcesu życiowego jest, aby *być gotowym do wykorzystania okazji*, kiedy się nadarzy.

Disraeli

Zrób, co tylko jest możliwe w danej chwili, a Bóg otworzy ci nowe drzwi i usłyszysz głos: „Pójdź tutaj, w wyższą sferę".

Beecher

Najważniejsze nie jest dostrzeżenie tego, co majaczy niewyraźnie w oddali, ale zajęcie się tym, co znajduje się wyraźnie w zasięgu ręki.

Carlyle

Kup książkę Poleć książkę

„Gdy byłem chłopcem", powiedział generał Grant, „pewnego ranka moja matka zorientowała się, że nie ma masła na śniadanie, i wysłała mnie, abym pożyczył trochę od sąsiada. Wchodząc do jego domu bez pukania, usłyszałem niechcący, jak czyta list od swojego syna, który przebywał akurat w Akademii Wojskowej Stanów Zjednoczonych, w West Point. Syn pisał, że oblał egzamin i wraca do domu. Pożyczyłem od sąsiada masło, zaniosłem je do domu i nie czekając na śniadanie, popędziłem do gabinetu kongresmena naszego okręgu. »Panie Hamer«, zwróciłem się do niego, »czy wyznaczy mnie pan do West Point?«. »Nie, —— już tam jest i ma przed sobą jeszcze trzy lata służby«. »Ale gdyby jemu się nie powiodło, czy wysłałby pan mnie?«. Pan Hamer roześmiał się: »Jeśli jemu by się nie udało, nie byłoby sensu, żebyś ty próbował, Uly«. »Niech pan mimo wszystko obieca mi, że dostanę tę szansę«. Pan Hamer złożył obietnicę. Następnego dnia przegrany młodzieniec powrócił do domu, a kongresmen, śmiejąc się z mojej przenikliwości, przydzielił mnie w wymarzone miejsce. W ten właśnie sposób brak masła w kuchni mojej matki uczynił ze mnie generała i prezydenta". Ale generał Grant nie miał racji, wypowiadając te słowa. To jego własna przenikliwość, pozwalająca mu zauważyć szansę, i pośpiech, z którym ją wykorzystał, popchnęły go w górę.

„Nie ma takiej osoby", powiedział rzymski kardynał, „której szczęście nie nawiedziłoby co najmniej raz w życiu, ale kiedy człowiek nie jest gotowy na jego przybycie, ono umyka przez drzwi i okna". Szczęście jest ulotne. Człowiek beztroski, powolny, mało spostrzegawczy i leniwy nie zdoła go dojrzeć lub sięgnie po nie dopiero, gdy ono dawno zniknie. Osoba bystra wyczuje szczęście natychmiast i złapie je w locie.

Najcelniej można to ująć, mówiąc, iż kombinacja okoliczności, chęci i czynów w pewnych momentach życia pomaga człowiekowi, a w innych przeszkadza. To każdy przyzna, ale trzeba dodać, iż powiązaniami tymi nie rządzi żadne fatum, nie ma też mowy o „łucie szczęścia" czy „szansie" w typowym rozumieniu tych słów. Sytuacje te pojawiają się i znikają jak wszystkie inne okazje i szanse w naszym życiu, a ten, kto je uchwyci i wykorzysta, może zostać nazwany szczęśliwcem. Ten jednak, kto pozwoli im przeminąć, to nieszczęśnik.

Kup książkę Poleć książkę

„Charley", mówi Moses H. Grinnell do swojego pracownika urodzonego w Nowym Jorku, „zanieś ten płaszcz do mojego domu na Piątej Alei". Pan Charley bierze płaszcz i ociągając się, mruczy pod nosem coś w stylu: „Nie jestem chłopcem na posyłki, przyszedłem tu, żeby się czegoś nauczyć". Pan Grinnell widzi to. W tym samym czasie jeden z jego pracowników z Nowej Anglii proponuje: „Ja mogę się tym zająć". „Dobrze, więc ty to zrób", odpowiada pan Grinnell, a w myślach mówi do siebie: „Ten chłopak jest bystry, chce pracować", i przydziela mu wiele zadań. Wkrótce młodzieniec awansuje, zyskuje zaufanie współpracowników i pracodawców i osiąga sukces.

Młody człowiek zdecydowany zrobić jak najlepszy użytek ze swoich oczu i nie przegapić niczego, co mogłoby przynieść mu korzyść; z uszami gotowymi wychwycić najdrobniejszy dźwięk; z rękami otwartymi na złapanie każdej szansy; będący w ciągłej gotowości, żeby przyjąć wszystko, co popchnie go nieco dalej; który każde doświadczenie przerabia na farbę pozwalającą mu malować wspaniały obraz swojego życia; o sercu wyczulonym na najmniejszy impuls i inspirację — taki ktoś może być pewny, że odniesie sukces w życiu, nie ma co do tego najmniejszych wątpliwości. Jeśli tylko dopisuje mu zdrowie, nic nie może go powstrzymać przed osiągnięciem sukcesu.

Zgodnie z tym, co napisano w *Zion's Herald*, Isaac Rich, który przeznaczył prawie dwa miliony, aby ufundować Boston University of the Methodist Episcopal Church, rozpoczął swą karierę w następujący sposób. W wieku osiemnastu lat wyruszył z Cape Cod do Bostonu z zaledwie trzema czy czterema dolarami w kieszeni i rozpoczął poszukiwanie jakiegoś zajęcia. Wstawał wcześnie, dużo chodził, uważnie obserwował i wiele rozmyślał. Wkrótce wpadł na pomysł: kupił trzy buszle ostryg, wypożyczył taczki, znalazł odpowiednich rozmiarów deskę, kupił sześć małych talerzyków, sześć metalowych widelców, pojemniczek na pieprz oraz jeszcze kilka drobiazgów. O trzeciej rano kupował ostrygi prosto z łodzi, wiózł je przez trzy mile, ustawiał stragan z deski niedaleko targu i zaczynał handlować. Sprzedawał ostrygi w szybkim tempie za dobrą cenę. Handlował na tym targu ostrygami i rybami przez czterdzieści lat, stał się królem w swojej branży, a na końcu ufundował uniwersytet. Swój sukces zawdzięcza pracowitości i uczciwości.

Kup książkę Poleć książkę

„Daj mi szansę", mówi Halliburton's Stupid, „a pokażę ci, na co mnie stać". Jednak najprawdopodobniej miał już swoją szansę, ale jej nie wykorzystał.

„Cóż chłopaki", powiedział pan A., nowojorski handlowiec, do swoich czterech pracowników pewnego zimowego poranka 1815 roku, „dobre wieści. Ogłoszono pokój. Teraz musimy wziąć się w garść i ciężko pracować. Będziemy mieli pełne ręce roboty, ale potrafimy pracować jak nikt inny".

Mężczyzna ten był właścicielem i współwłaścicielem kilku statków, pokrytych wtedy grubą warstwą lodu, które w czasie wojny leżały rozmontowane w odległości trzech mil w górę rzeki. Zdawał sobie sprawę, że zanim lód stopnieje, minie miesiąc, a do tego czasu handlowcy z innych miast, gdzie porty były otwarte, zdążą dotrzeć na zagraniczny rynek przed nim. Mimo to jego decyzje zostały natychmiast wprowadzone w życie.

„Reuben", kontynuował, zwracając się do jednego ze swoich pracowników, „idź i zbierz tylu robotników do pracy w górze rzeki, ilu tylko będzie można. Charles, znajdź pana ——, takielarza, i pana ——, żaglomistrza, i powiedz im, że ich pilnie potrzebuję. John, zatrudnij sześciu transportowców na dziś i na jutro. Stephen, skontaktuj się z jak największą liczbą mężczyzn trudniących się wierceniem i uszczelnianiem i zwerbuj ich do pracy u mnie". Sam pan A. wyruszył na poszukiwanie narzędzi potrzebnych do łamania lodu. Nim nadeszła godzina dwunasta tego dnia, ponad stu ludzi udało się trzy mile w górę rzeki i rozpoczęło oczyszczanie łodzi oraz usuwanie lodu z rzeki. Robotnicy cięli lód na wielkie płaty, a następnie uderzali nimi w pozostałe fragmenty, tworząc w ten sposób przejezdny kanał. Pokrycie dachowe statków zostało zerwane, a wokół rozpętał się przypominający burzę gradową stukot drewnianych młotków. Ogromne ilości takielunku przetransportowano po lodzie; takielarze biegali tam i z powrotem, dzierżąc w rękach pasy i noże, a żaglomistrze puścili w ruch swoje igły. Wszystko to stanowiło niesamowitą scenę ruchu, działania i dobrze zarządzanej pracy. Nim nastała noc, wszystkie statki znalazły się na wodzie i przepłynęły krótki dystans wzdłuż kanału. Do czasu, kiedy ostatecznie przycumowały przy nabrzeżu,

Kup książkę Poleć książkę

czyli w ciągu kolejnych ośmiu czy dziesięciu dni, zostały otaklowane, wszystkie ich fragmenty drewniane zostały uszczelnione i poczyniono wszelkie przygotowania niezbędne do wypłynięcia w morze.

W taki właśnie sposób pan A. stanął na równych prawach do rywalizacji z handlowcami otwartych portów morskich. Duże i szybkie zyski nagrodziły jego przedsiębiorczość, a wtedy sąsiedzi zaczęli mówić w sposób umniejszający jego zasługom o „szczęściu", które go spotkało. Jednak jak pisze autor tej historii, pan A. wykorzystał szansę, która mu się nadarzyła, i to był sekret jego szczęścia.

Jedna z dam Baltimore zgubiła na balu kosztowną diamentową bransoletę i wysunęła przypuszczenie, iż biżuteria ta została skradziona z kieszeni jej peleryny. Wiele lat później przechadzała się ulicami nieopodal Peabody Institute i próbowała zdobyć trochę pieniędzy na jedzenie. Rozcięła starą, znoszoną, poszarpaną pelerynę, aby zrobić z niej narzutę, kiedy — co to?! W podszewce znalazła wspomnianą diamentową bransoletę. Przez cały czas, gdy cierpiała biedę, znajdowała się w posiadaniu trzech i pół tysiąca dolarów, ale nie miała o tym pojęcia.

Wielu osobom wydaje się, że są biedne, podczas gdy tak naprawdę otacza je bogactwo możliwości, ale one ich nie dostrzegają. Są to możliwości, które mają moc czynienia dobra, warte więcej niż diamentowe bransolety.

W dużych wschodnich miastach USA odkryto, że co najmniej 94 osoby na 100 znalazły szczęście po raz pierwszy w domu lub w jego pobliżu, zaspokajając swoje codzienne potrzeby. To smutny dzień dla młodego człowieka, który nie widzi wokół siebie żadnych możliwości i wydaje mu się, że znajdzie je gdzieś indziej. Grupa brazylijskich pasterzy zorganizowała wyprawę do Kalifornii w celu poszukiwania złota i zabrała ze sobą garść przejrzystych kamyków, aby grać w warcaby podczas podróży. Po przybyciu do Sacramento pasterze odkryli, że wspomniane kamienie, których już niemal w całości zdążyli się pozbyć, były diamentami. Po powrocie do Brazylii dowiedzieli się, że kopalnie, z których pochodziły ich kamienie, zostały przejęte przez innych i sprzedane państwu.

Kup książkę Poleć książkę

Najbardziej zasobna w bogactwa kopalnia złota i srebra w Nevadzie została sprzedana za czterdzieści dwa dolary przez właściciela, który w ten sposób chciał zdobyć pieniądze na dotarcie do innych kopalni, które — jak sądził — uczynią go bogatym.

Profesor Agassiz opowiedział harwardzkim studentom o farmerze, który znajdował się w posiadaniu setek akrów ziemi, na której znajdowały się nieprzynoszące zysku drewno i skały. Farmer postanowił sprzedać ziemię i znaleźć bardziej dochodowe zajęcie.

Zainteresował się pokładami węgla i badał kwestię oleju węglowego. Przez długi czas eksperymentował. Sprzedał swoją farmę za dwieście dolarów i zaangażował się w biznes olejowy dwieście mil dalej. Niedługo potem nowy właściciel farmy odkrył, że zalewa go olej węglowy — którego pozbył się jego poprzednik, nic nie wiedząc o tym bogactwie.

Pewien mężczyzna, siedząc w niewygodnym krześle w Bostonie, zastanawiał się w rozmowie z przyjacielem, co też mógłby zrobić, aby pomóc ludzkości. „Wydaje mi się, że dobrze by było", poradził mu przyjaciel, „zacząć od przemyślenia sprawy prostszych i tańszych krzeseł".

„Tak zrobię", wykrzyknął mężczyzna, wstając i oglądając swoje krzesło. Znalazł dużą ilość rattanu wyrzuconego ze statków handlowych ze wschodnich Indii, w który pakowano przewożony ładunek. Rozpoczął produkcję rattanowych krzeseł oraz innych mebli i zaskoczył świat tym, co udało mu się stworzyć z wyrzuconego wcześniej materiału. Mężczyzna ten marzył o jakimś odległym sukcesie, podczas gdy szczęście czekało na jego pomysłowość i pracowitość tuż obok.

Jeśli chcesz stać się bogaty, zastanów się dokładnie nad sobą i nad tym, o czym marzysz. Miliony innych ludzi mają te same pragnienia i żądania. Najbezpieczniejszy biznes zawsze wiąże się z podstawowymi potrzebami człowieka. Każdy musi w coś się ubrać, gdzieś mieszkać, coś jeść itp. Człowiek potrzebuje wygody, udogodnień różnego rodzaju do celów użytkowych i dla przyjemności, luksusu,

Kup książkę Poleć książkę

wykształcenia, kultury. Każdy, kto może zaspokajać potrzeby ludzi, usprawniać metody, z których korzysta człowiek, czy w jakikolwiek sposób przyczynić się do jego dobrobytu, może zbić fortunę.

Ale podejmowanie się czegoś jedynie dlatego, że przynosi zyski, może być przeszkodą w osiąganiu najwyższego sukcesu. Jeśli jakieś zajęcie nie zaspokaja ludzkich potrzeb, nie jest zdrowe, przynosi jedynie hańbę i ogranicza, nie podejmuj go.

Samolubne zajęcie nigdy nie popłaca. Jeśli jakieś działanie umniejsza wartości człowieka, niszczy uczucia, ignoruje życie intelektualne, oziębia miłość do bliźniego i wyjaławia duszę, nie podejmuj go. Jeżeli to możliwe, zajmij się tym, co będzie pomocne jak największej liczbie osób.

Szacuje się, że pięciu na siedmiu producentów będących milionerami rozpoczynało swoją karierę, wytwarzając siłą własnych rąk produkty, na których później zbili fortunę.

Jedną z największych przeszkód stojących na drodze do rozwoju i awansu w życiu jest brak spostrzegawczości oraz niechęć, aby zadać sobie trud. Wnikliwa i sprawna obserwacja pozwoli dostrzec fortunę tam, gdzie inni widzą tylko biedę. Mężczyzna umiejący obserwować, w którego butach pojawiły się dziury, ale który nie mógł sobie pozwolić na zakup nowej pary, powiedział do siebie: „Zrobię metalowy haczyk na sznurówki, który będzie można przytwierdzić do skórzanej części buta". Pomysł ten okazał się sukcesem, a wspomniany mężczyzna jest teraz bardzo bogatym człowiekiem.

Pewien obdarzony zmysłem obserwacji fryzjer z Newark chciał ulepszyć nożyce służące do obcinania włosów i wynalazł maszynkę do strzyżenia. Dzięki temu stał się bardzo bogaty. Inny mężczyzna, z Maine, został ściągnięty z sianokosów, aby wyprać ubrania dla swojej niepełnosprawnej żony. Nigdy wcześniej nie zdawał sobie sprawy, na czym polega ta praca. Wynalazł pralkę i zdobył fortunę. Jeszcze inna osoba, cierpiąca na okropny ból zęba, powiedziała do siebie: „Musi być jakiś sposób wypełniania zębów, aby przeciwdziałać ich bólowi", i wynalazła złotą plombę.

Kup książkę Poleć książkę

Wielkie rzeczy tego świata nie zostały wynalezione przez ludzi dysponujących pokaźnymi środkami. Potrzeba była zwykle nauczycielem. Potrzeba okazała się matką wszystkich wielkich wynalazków. Ericsson rozpoczął konstruowanie śruby okrętowej w łazience. John Harrison, wielki wynalazca chronometru morskiego, zapoczątkował swoją karierę na strychu starej stodoły. Elementy pierwszej łodzi parowej w Ameryce powstały pod okiem Fitcha w zakrystii starego kościoła w Filadelfii. McCormick skonstruował swoją słynną żniwiarkę w starym młynie. Pierwszy modelowy suchy dok powstał na poddaszu. Clark, założyciel Clark University w Worcester, w stanie Massachusetts, zapoczątkował swoją wielką fortunę, robiąc zabawkowe wózki w szopie dla koni.

Możliwości? Są ich chmary wokół nas. Siły natury błagają, żeby człowiek zrobił z nich użytek na swoją korzyść — błyskawice na przykład od wieków próbowały zwrócić ludzką uwagę na elektryczność. To tyle, jeśli chodzi o wysiłek ze strony natury, człowiekowi pozostaje już tylko wykorzystać zdolności, którymi obdarzył go Bóg.

Wszędzie wokoło jest ukryty potencjał, czekający na wnikliwe oko, aby go dojrzało.

Po pierwsze, dowiedz się, czego ludzie potrzebują, a następnie postaraj się zaspokoić te potrzeby. Wynalazek sprawiający, że dym w kominie będzie wylatywał w niewłaściwym kierunku, do wnętrza domu, może charakteryzować się pomysłowością, ale na nic zda się człowiekowi. Biuro patentowe w Waszyngtonie pełne jest wspaniałych urządzeń i pomysłowych mechanizmów, jednak ani jeden z nich nie ma najmniejszego zastosowania na tym świecie. Wynalezienie wielu z nich było okupione ciężką pracą i wieloletnimi zmaganiami ojca i żywiciela rodziny, która przez cały okres jego pracy cierpiała biedę i głód. Mężczyzna ten nie zastanowił się wcześniej, jakie są potrzeby ludzi. A.T. Stewart jako chłopiec stracił osiemdziesiąt siedem centów, inwestując w guziki i nici, których ludzie nie chcieli kupować, podczas gdy jego całkowity kapitał wynosił półtora dolara. Od tego czasu kierował się zasadą, aby nigdy nie inwestować w coś, czego ludzie nie potrzebują.

Kup książkę Poleć książkę

Według gazety „Boston Herald" pierwszą rzeczą, którą musi zrobić młody człowiek przyjeżdżający do miasta, w którym chce osiąść, jest sprawienie, żeby jego przyszły pracodawca poczuł, że go potrzebuje. Taki nowicjusz poczuje, że rzeczywiście jest w domu, kiedy zrobi coś, co poświadczy, jakie umiejętności w nim drzemią. Jeśli będzie się uchylał od pracy, również ona będzie go wkrótce unikać. Ale młody człowiek, który wkroczy do nowego miasta w poszukiwaniu swojego miejsca i który nie będzie się bał dawać z siebie wszystkiego, niezależnie od tego, czy otrzyma za to zapłatę, czy też nie, wkrótce doczeka się opłacalnego zajęcia. Ludzie, którzy wykazują pozornie obojętny stosunek do zatrudniania młodych pracowników ze wsi, bacznie przyglądają się nowo napływającej sile roboczej. Tym, czego szukają, zanim obdarzą kogoś zaufaniem i uznaniem, są cechy charakteru i umiejętności praktyczne. Młody człowiek, który sobie na to zasłuży, wychodzi na wiodącą pozycję, a gdy się sprawdzi, jego awans jest już tylko kwestią czasu. To samo tyczy się młodych kobiet. Na pozór nie ma miejsc pracy, gdzie mogłyby wystarczająco zarobić na życie, ale jeśli potrafią godnie wypełnić obowiązki na danym stanowisku, znajdzie się dla nich posada i zaczną szybko się rozwijać. W mieście najbardziej poszukuje się ludzi, którzy potrafią objąć ważne stanowiska, a kwestia przyjęcia kogoś do pracy wiąże się często z odpowiedzią na pytanie, co taka młoda osoba wyniosła z domu. Tym, co liczy się obecnie, są stałe cechy nabyte w dzieciństwie, a sukces dziewczyny czy chłopaka jest często uzależniony od tego, w jakim stopniu energiczny charakter został u niego wykształcony od najmłodszych lat w domu. Wystarczy prześledzić doświadczenia wszystkich kobiet i mężczyzn, którzy zaznaczyli swą obecność w mieście przez ostatnie sto lat, a okaże się, że to niezawodne cechy wykształcone w domu rodzinnym wpłynęły na osiągnięcie sukcesu w późniejszym życiu.

Nie daj się zwieść twierdzeniu, że nie masz szans w życiu, ponieważ brak ci kapitału początkowego. Dzisiejsi bogacze w większości byli kiedyś biedakami. Wszystko wskazuje na to, że gdybyś posiadał kapitał, byłbyś zrujnowany. Możesz użyć dla własnej korzyści tego, czym zostałeś obdarowany i co stanowi część ciebie, udowadniając w ten sposób, że na ten dar zasługujesz. Szacuje się, że nawet jeden

Kup książkę Poleć książkę

na dziesięć tysięcy synów bogatych ludzi nie umiera zamożny. Bóg obdarowuje każdego człowieka kapitałem startowym, rodzimy się bogaczami. Bogaty jest każdy, kto posiada dobre zdrowie, silne ciało, mocne mięśnie, a także dobre usposobienie, dobre serce oraz dwie sprawne ręce, a u każdej po pięć szans. Dobrze przygotowany? Każdy człowiek jest przygotowany na tyle, na ile Bóg mu pozwoli. Niesamowita fortuna jest ukryta we wspaniałych mechanizmach ludzkiego ciała i umysłu. Dzięki indywidualnemu wysiłkowi można zdobyć wszystko, co warto osiągnąć na tym świecie. Pieniądze na początku stanowią coś na kształt kul inwalidzkich. Jeśli jakieś nieszczęście wytrąci je z twoich rąk, możesz być jeszcze bardziej pewny, że upadniesz.

Kup książkę Poleć książkę

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

Wszędzie dookoła jest ukryty potencjał, czekający na wnikliwe oko, aby go dojrzało.

We współczesnym świecie, w którym wciąż zmieniają się technologie, a ludzie zajęci są nieustanną pogonią za pieniądzem oraz bezpowrotnie straconym czasem, zbyt często gubimy z oczu to, co najistotniejsze. Porzuciliśmy autorytety, oderwaliśmy się od korzeni, brak nam cierpliwości i wytrwałości. Chcemy otrzymywać wszystko od razu, bez wysiłku, dlatego tak trudno nam docenić wartość tego, co posiadamy, i ciągle czujemy się niespełnieni. Bez wytchnienia szukamy tego, co pozwoli nam uwierzyć, że możemy jeszcze dokonać czegoś wielkiego, czegoś wartościowego, czegoś, co po nas zostanie.

Chcesz się dowiedzieć, jak osiągnąć trwały sukces, który zapewni Ci nie tylko satysfakcję finansową? Zależy Ci na poczuciu, że zrealizowałeś marzenia o wielkim celu? Szukasz tekstów, które zainspirują Cię i skłonią do głębokich przemyśleń? Oto wyjątkowa książka o nieprzemijającej mądrości, która dostarczy Ci wiedzy i odpowiednich narzędzi. Dzięki nim zmienisz własne życie z pasma szarych, podobnych do siebie dni w niezwykły korowód okazji, pomyślnych decyzji, właściwych wyborów i codziennego poczucia spełnienia.

Psychologia pozytywna robi dziś zawrotną karierę na całym świecie. Niewielu jednak pamięta, że jednym z pionierów ruchu pozytywnego myślenia był Orison Swett Marden. W ogromnym stopniu właśnie on wpłynął na to, jak dziś myślimy o sukcesie osobistym. Warto sięgnąć po tę wiedzę, która nie tylko nie zestarzała się ani odrobinę mimo upływających dziesięcioleci, ale – niczym dobre wino – zyskała nowy kontekst i nową jakość.

ORISON SWETT MARDEN był doktorem medycyny, magistrem nauk humanistycznych oraz przedsiębiorcą. Największy sukces osiągnął jednak jako autor kilkunastu książek motywacyjnych, w tym *An Iron Will*, *The Optimistic Life* czy *Prosperity – How to Attract It*. Marden uważał, że sposób myślenia wpływa na nasze działanie i w efekcie na nasze życiowe osiągnięcia oraz porażki. Swoimi motywacyjnymi książkami dążył do przełamania tych negatywnych schematów i uświadomienia ludziom, iż każdy ma równe szanse na osiągnięcie w życiu sukcesu oraz spełnienia.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 7840

Księgarnia internetowa:
http://onepress.pl

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one press

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 39,00 zł

ISBN 978-83-246-3605-1

9 788324 636051