

THE NAPOLEON HILL
FOUNDATION

SEKRETY

UMYSŁU

MILIONERÓW

PRAKTYCZNE PORADY
NA ŚCIEŻCE DO BOGACTWA

DON GREEN

onepress

Tytuł oryginału: Napoleon Hill's Your Millionaire Mindset: A Practical Guide to Increase Your Personal Wealth (An Official Publication of the Napoleon Hill Foundation)

Tłumaczenie: Agnieszka Górczyńska

ISBN: 978-83-289-1492-6

Copyright © 2022 Don Green and the Napoleon Hill Foundation
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A.

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 wydawca 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 wydawca 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

<https://onepress.pl/user/opinie/nhodkr>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- **Lubią to!** » Nasza społeczność



Spis treści

Wstęp. Twój plan milionera	5
Rozdział 1. Pragnienie — punkt wyjścia dla wszelkich osiągnięć	9
Rozdział 2. Przekonanie — ograniczenia istnieją tylko w Twoim umyśle.	22
Rozdział 3. Oszczędność — rozróżnienie pomiędzy pragnieniami a potrzebami.	35
Rozdział 4. Praca — powiększanie dochodów	55
Rozdział 5. Nauka — zarabiać trzeba umieć	77
Rozdział 6. Oszczędzanie — dobre nawyki prowadzą do doskonałej przyszłości.	89
Rozdział 7. Aktywa — nie są sobie równe	102
Rozdział 8. Inwestycje — bogać się jak milioner	116
Rozdział 9. Służenie innym — prawdziwe bogactwo	142



ROZDZIAŁ 1.

Pragnienie — punkt wyjścia dla wszelkich osiągnięć

PRAGNIENIE jest załączkiem wszelkich osiągnięć,
punktem wyjścia, przed którym nie ma nic albo przynajmniej
nie ma nic, o czym byśmy wiedzieli.

— Napoleon Hill, *Prawa sukcesu*

Większość ludzi chce być bogata, ale jednocześnie jest zadłużona albo żyje od wypłaty do wypłaty. Samo pragnienie bogactwa nie jest niczym wyjątkowym ani godnym uwagi. Problem polega na tym, że w przypadku 98 na 100 osób to pragnienie jest bardzo mgliste. To jakaś abstrakcyjna, niesprecyzowana tęsknota będąca jedynie pobożnym życzeniem lub nadzieją. Samo pragnienie bogactwa nie uczyni Cię zamożnym człowiekiem. Droga do sukcesu rozpoczyna się od *sprecyzowanego pragnienia*.

Podsycaj pragnienie niezadowoleniem

Pierwszym krokiem do pokonania biedy, pozbycia się długów i wzbogacenia się jest pragnienie — na tyle silne, aby wywoływało tak wielkie niezadowolenie z obecnej sytuacji, że będziesz gotów

podjąć wysiłek niezbędny do jej zmiany. Nie sugeruję, że masz nie praktykować w swoim życiu wdzięczności za to, co już masz. Twierdzę jedynie, że niezadowolenie z obecnego stanu może być niezwykle potężnym narzędziem motywującym do działania. Ponieważ tylko wtedy, gdy brak satysfakcji z obecnej sytuacji życiowej jest większy od dyskomfortu związanego ze zmianą takiego stanu rzeczy, możliwe jest osiągnięcie postępu na drodze do realizacji swoich celów.

W tym miejscu przypomniła mi się historia pewnego dżentelmena, który odwiedził swojego sąsiada. Kiedy usiedli na ganku i rozmawiali, gość zauważył, że pies myśliwski gospodarza okropnie skomle, jakby go coś bolało.

— Co dolega twojemu psu? — zapytał gość.

— Leży na desce, w którą jest wbity gwóźdź i go uwiera.

— No to dlaczego nie zmieni pozycji? — dopytywał zaciekawiony gość.

— Bo na tyle mocno go ten gwóźdź nie uwiera.

Często znajdujemy się w podobnej sytuacji. Nie chce się nam podejmować wysiłku zmiany swojego położenia. Łatwiej jest wymyślać kolejne wymówki i narzekać, zamiast robić postępy. Odniesienie sukcesu wymaga silnego pragnienia, które będzie miało taką moc, żeby zmieniać destrukcyjne nawyki i tworzyć nowe. Takie, które sprzyjają tworzeniu bogactwa. Dokładnie tak jak radził Napoleon Hill: „Punktem wyjścia dla wszelkich osiągnięć jest PRAGNIENIE. Należy ciągle o tym pamiętać. Słabe pragnienie przynosi słabe rezultaty, podobnie jak słaby ogień daje niewiele ciepła”.

Tylko wtedy, gdy brak satysfakcji z obecnej sytuacji życiowej jest większy od dyskomfortu związanego ze zmianą takiego stanu rzeczy, możliwe jest osiągnięcie postępu na drodze do realizacji swoich celów.

W przypowieściach George'a S. Clasona zebranych w książce *Najbogatszy człowiek w Babilonie* Arkad, czyli najbogatszy mieszkaniec Babilonu, wyjaśnia, że swoją wielką fortunę, praktycznie nie mając żadnych zasobów, zbudował „tylko dzięki ogromnemu pragnieniu bogactwa”. Pragnienie posiadania złota doprowadziło go do odnalezienia wiedzy potrzebnej do jego zdobycia. Swojej pustej, wytartej sakiewki używał jako symbolu ubóstwa, którego szczerze nienawidził. Dzięki temu Arkad zmusił się do życia zgodnie z odkrytymi przez siebie zasadami gromadzenia bogactwa. Jego nadrzędnym celem zawsze było pragnienie, aby sakiewka „była okrągła, pełna i brzęcząca od zgromadzonego w niej złota”. To palące pragnienie popychało go do działania, co wkrótce przełożyło się na zasobność portfela.

W książce *Mysł i bogać się* Napoleon Hill przytacza historię człowieka, który posiadał *palące pragnienie* tak silne, że był w stanie zrobić dosłownie wszystko, oprócz naruszenia dóbr innych osób rzecz jasna, aby stworzyć życie, jakiego pragnął i jakie sobie wyobrażał. Edwin C. Barnes zapragnął stać się współpracownikiem wielkiego wynalazcy, Thomasa A. Edisona. Nie miało tutaj znaczenia, że nie posiadał żadnych zasobów ani umiejętności, które kwalifikowałyby go na takie stanowisko. Brakowało mu nawet pieniędzy na pociąg i dlatego do laboratorium Edisona pojechał

składem towarowym. Ale pragnienie w jego umyśle było tak silne, a cel tak dokładnie wyznaczony, że nic nie mogło mu stanąć na drodze do jego osiągnięcia.

Przybywszy do laboratorium, Barnes oświadczył, że zamierza zostać partnerem biznesowym Edisona, i doprowadził do spotkania z wynalazcą. Edison był pod takim wrażeniem pewności siebie Barnes'a, że z miejsca zaoferował mu pracę dla początkujących. Barnes nie postrzegał tego jako porażki. Wręcz przeciwnie, jako szansę. Dlatego włożył cały wysiłek i energię w wykonywanie tej pracy, mając cały czas przed oczami swój główny cel. Mógł pójść najprostszą drogą i poprzestać tylko na pracy w pobliżu wielkiego wynalazcy zamiast starać się o partnerstwo u jego boku. Jednak jego pragnienie było zbyt wielkie i zbyt konkretnie zdefiniowane. Co więcej, mógł postawić sobie warunek, że zrezygnuje, jeśli po kilku miesiącach nie otrzyma awansu. Zamiast tego zobowiązał się robić wszystko, o co Edison go poprosi — a nawet więcej — tak, aby móc ubiegać się o partnerstwo, które było jego celem. W odpowiednim czasie nadarzyła się sposobność, gdy Barnes podjął się wyzwania, którego nie chcieli przyjąć dotychczasowi współpracownicy Edisona. Chodziło o sprzedaż nowego dyktafonu, o nazwie Ediphone. Barnes uzyskał tak spektakularny sukces sprzedażowy, że otrzymał kontrakt na wyłączność w zakresie dystrybucji i sprzedaży tej technologii w całych Stanach Zjednoczonych.

Hill bardzo wyraźnie wyjaśnił, dlaczego pragnienie Barnes'a spowodowało urzeczywistnienie jego określonego głównego celu: „Pragnienie Barnes'a nie było jedynie *nadzieją!* Nie było też tylko *życzeniem!* To było żywe, pulsujące PRAGNIENIE, które przewyższało wszystko inne. Było SPRECYZOWANE”. Może nie od

początku miało aż tak ustrukturyzowaną formę. Bardzo możliwe, że zaczęło się od życzenia lub nadziei, ale Barnes tak bardzo zaangażował się w nie emocjonalnie i intelektualnie, że spalił za sobą wszystkie mosty, a pragnienie stało się dominującą pasją jego życia. To rozpałiło w nim ogień, który podsycił pójście o krok dalej i wykonywanie dodatkowego wysiłku, dostrzeganie i wykorzystywanie nadarzających się okazji, a także nieuznawanie porażki.

Pielegnuj sposób myślenia oparty na świadomości pieniędzy

Czytasz tę książkę, ponieważ pragniesz czegoś ponad pobożnego i pasywnego życzenia sobie „więcej” pieniędzy. Jednak, aby pragnienie zmaterializowało się w rzeczywistości, musi się stać *określonym głównym celem*. Hill następująco wyjaśnia tę kwestię w książce *Prawa sukcesu*: „Pragnienie jest czynnikiem, który determinuje, jak ostatecznie będzie wyglądał określony główny cel w życiu. Nikt nie może za Ciebie wybrać Twojego dominującego pragnienia. Ale kiedy już Ty to zrobisz, wtedy staje się ono Twoim głównym celem i centrum uwagi Twojego umysłu, dopóki nie stanie się rzeczywistością. Chyba że pozwolisz, aby zostało zepchnięte na boczne tory przez sprzeczne pragnienia”.

Jeśli pragniesz bogactwa, musisz rozwinąć w sobie *świadomość pieniędzy*. A to oznacza, używając słów Hilla, że „umysł tak bardzo nasycy się PRAGNIENIEM pieniędzy, że możesz zobaczyć siebie w ich posiadaniu”. Kiedy wizualizujesz swoje pragnienie w sposób bardzo konkretny i wyraźny, stajesz się tak bardzo zdeterminowany, aby je zrealizować, że potrafisz przekonać siebie o przyszłym sukcesie

tego przedsięwzięcia. Taka niezachwiana wiara w swoją zdolność urzeczywistnienia pragnienia jest kluczowa — to pierwsza cecha określająca sposób myślenia milionera. Umysł jest niezwykle potężnym narzędziem: Twoje myśli i związane z nimi emocje wpływają na wyniki, jakie uda Ci się osiągnąć. Poniżej została przedstawiona formuła Hilla na takie wykorzystywanie własnych myśli, aby miały one moc urzeczywistniania pragnienia.

FORMUŁA NAPOLEONA HILLA NA PRZEKSZTAŁCENIE PRAGNIENIA W BOGACTWO

Po pierwsze: ustal w swoim umyśle dokładną i konkretną kwotę, której pragniesz. Nie chodzi o to, żeby sobie powiedzieć: „Chcę mieć dużo pieniędzy”. To ma być konkretna kwota. (Istnieje psychologiczny powód, dlaczego trzeba być konkretnym. Zostanie on dokładnie omówiony w kolejnym rozdziale).

Po drugie: dokładnie określ, co zamierzasz dać w zamian za te pieniądze. (Nie ma czegoś takiego jak „coś za nic” — czyli nie ma nic za darmo).

Po trzecie: ustal dokładną datę, kiedy masz zamiar wejść w posiadanie pieniędzy, których pragniesz.

Po czwarte: utwórz konkretny plan realizacji swojego pragnienia. I od razu, niezależnie od tego, czy jesteś gotów, czy nie, zacznij wprowadzać go w życie.

Po piąte: napisz jasne i zwięzłe zobowiązanie, w którym uwzględnisz kwotę, jakiej pragniesz, i termin jej zdobycia, oświadczysz, co zamierzasz dać w zamian za te pieniądze, oraz przedstawiś plan, na podstawie którego zamierzasz zdobyć te pieniądze.

*Po szóste: czytaj swoje zobowiązanie na głos dwa razy dziennie.
Raz tuż przed snem, a potem zaraz po przebudzeniu się rano.
PODCZAS CZYTANIA ZOBACZ, POCZUJ I UWIERZ, ŻE JUŻ JESTEŚ
W POSIADANIU TYCH PIENIĘDZY.*

Przedstawiona tutaj formuła jest niezwykle skuteczna, ponieważ wykorzystuje siłę naszych myśli do aktywowania mocy i kreatywności umysłu. Jak wyjaśniał Hill, „każdy dominujący pomysł, plan lub cel podsycany w naszym umyśle poprzez powtarzanie odpowiednich myśli i odczuwanie związanych z nimi emocji wraz z palącą potrzebą ich realizacji jest przejmowany przez podświadomą część umysłu i realizowany niemal natychmiast wszelkimi naturalnymi i logicznymi środkami”. Innymi słowy, dzięki utrwaleniu swojego pragnienia w umyśle i zainwestowaniu w nie dobrze określonych i konstruktywnych emocji można sformułować praktyczny plan osiągnięcia swojego głównego celu. A następnie mieć odwagę, żeby go wdrożyć w życie, a także rozwinąć wytrwałość potrzebną do konsekwentnej jego realizacji aż do momentu osiągnięcia celu.

Przyjmij odpowiedni sposób motywacji

W celu wzmocnienia własnego pragnienia bogactwa określ motywy, które Tobą kierują. Czyli swoje „dlaczego?” — dlaczego w ogóle chcesz być bogaty. Oto podstawowe powody, dla których warto zdobywać pieniądze:

1. Pieniądze służą do zaspokajania podstawowych potrzeb życiowych takich jak odżywianie, ubieranie się, posiadanie miejsca zamieszkania i uzyskanie opieki medycznej.

2. Pieniądze zapewniają bezpieczną przyszłość, gdy już nie będziesz w stanie pracować.
3. Pieniądze pozwalają cieszyć się życiem, umożliwiając korzystanie z różnych atrakcji i rozrywk, takich jak na przykład podróżowanie.
4. Pieniądze dają możliwość pomagania innym lub wspierania wartościowych celów.

W Stanach Zjednoczonych możesz legalnie mieszkać, gdzie tylko zechcesz, jeść w dowolnych restauracjach i podróżować w najbardziej komfortowy sposób. Jednak fakt, że coś jest dostępne i legalne, to jedna sprawa, a możliwość zrobienia czy uzyskania tego to już inna kwestia. Potrzeby i pragnienia wymagają pieniędzy. Jeśli zostaniesz bez środków finansowych, wówczas masz ograniczony wybór i po prostu niewielką wolność nabywczą.

Ustal, jaki motyw, lub cały zestaw motywów, ożywi Twój określony główny cel tak, abyś był w stanie odpowiednio zaangażować się w jego realizację. Jak bowiem twierdził sam Hill, „palące pragnienie, które stoi za Twoim określonym celem, jest kluczowe. Ale nie będziesz mieć palącego pragnienia, jeśli nie będziesz mieć motywu, który dosłownie Cię rozpali. A im więcej takich motywów, które będą Cię zachęcać, tym większe prawdopodobieństwo, że wejdiesz w kontakt ze swoją podświadomością”. Wymienił też dziewięć podstawowych motywów, które są niezbędne do osiągnięcia celów:

- 1) miłość,
- 2) popęd seksualny,
- 3) pragnienie posiadania dóbr materialnych albo pieniędzy,

- 4) instynkt samozachowawczy,
- 5) pragnienie wolności ciała i umysłu,
- 6) pragnienie autoekspresji,
- 7) pragnienie życia po śmierci,
- 8) pragnienie zemsty,
- 9) emocje związane ze strachem.

Ostatnie dwa motywy są impulsami destrukcyjnymi i zwykle przynoszą wynik odwrotny do zamierzonego. Na przykład strach może spowodować, że przez całe życie będziesz żyć w ubóstwie, gdyż będzie Cię powstrzymywać przed podejmowaniem inicjatywy. Wybieraj motywy, które najbardziej inspirują Cię do działania — które dają Ci wystarczająco silną odpowiedź na Twoje „dlaczego?” po to, aby przezwyciężyć dyskomfort związany ze zmianą. Ponieważ niezwykle rzadko zdarza się sytuacja, że można stać się bogatym człowiekiem z dnia na dzień, to wzbogacanie się jest raczej dość niekomfortowym doświadczeniem: wymaga czasu, cierpliwości oraz rezygnacji z pewnych chwilowych przyjemności. Wszystko jednak po to, aby w dłuższej perspektywie czasu uzyskać spokój ducha. Potrzebujesz odpowiedniej motywacji, aby mieć siłę wytrwać fizycznie i emocjonalnie na tej obranej drodze, a także znaleźć satysfakcję i cel podczas dążenia do osiągnięcia sukcesu.

W swojej książce *Człowiek w poszukiwaniu sensu* Viktor E. Frankl wspomina i rozważa trzy i pół roku, które spędził w czterech nazistowskich obozach koncentracyjnych, w tym w Auschwitz. Zauważa, że ci z więźniów, którzy przeżyli, często mieli jakiś bardzo silny powód ku temu, aby chcieć żyć. Jak pisze, „nie ma na świecie większej motywacji (...), która tak skutecznie pomagałaby przetrwać

nawet najgorsze warunki, jak poczucie, że życie ma sens”. Dla Frankla taką motywacją było pragnienie ponownego spotkania się z rodziną i kontynuowanie pracy, którą rozpoczął, zanim trafił do nazistowskich obozów koncentracyjnych. Ta praca dawała mu wielki cel i zainspirowała do napisania, że „człowiek, który ma świadomość odpowiedzialności wobec drugiego człowieka, który z czułością na niego czeka, albo wobec nieukończonej pracy, nigdy nie będzie w stanie zrezygnować ze swojego życia. Zna »dlaczego?« kluczowe dla swojej egzystencji i będzie w stanie stawić czoła każdemu »jak?«”. Możliwość służenia innym w takiej czy innej formie, czyli hojność, jest szczególnie mocnym motywatorem. Każdy motyw, który zmusza Cię do myślenia nie tylko o sobie, jest z natury dużo bardziej przekonujący, ponieważ łączy odpowiedzialność z przyciąganiem bogactwa.

Dlaczego chcesz być bogaty? Upewnij się, że Twój motyw, lub cały zestaw motywów, jest na tyle ważny, aby inspirować konsekwentny i stały wzrost. Kiedy już wiesz, *dlaczego* chcesz się bogacić, zwykle pojawia się najwłaściwszy *sposób*, w jaki możesz to zrobić. Zapamiętaj słowa XIX-wiecznego eksperta od sukcesu, Samuela Smilesa:

*„Ludzie, którzy są zdecydowani iść własną drogę,
zawsze znajdą ku temu okazję; a jeśli ich nie znajdą,
to je sobie stworzą.”*

— SAMUEL SMILES

Powtórzenie

- Oto trzy kroki niezbędne do odniesienia sukcesu.
 - 1) palące pragnienie;
 - 2) przekształcenie palącego pragnienia w określony cel;
 - 3) Podjęcie odpowiedniego działania prowadzącego do realizacji celu.
- Pragnienie jest punktem wyjścia wszystkich osiągnięć. Musi być silniejsze niż zwykła nadzieja czy pobożne życzenie — powinno się stać pochłaniającą bez reszty pasją Twojego życia.
- Pielęgnuj sposób myślenia oparty na świadomości pieniędzy, widząc siebie jako kogoś, kto jest już w posiadaniu upragnionej kwoty.
- Podsycaj swoje pragnienie odpowiednią strukturą motywacyjną — określ jasne „dlaczego?“, które pomoże Ci przezwyciężyć dyskomfort związany ze zmianą tak, abyś mógł realizować swoje marzenia. Oto dziewięć podstawowych motywów, które Napoleon Hill wskazał jako niezbędne do osiągnięcia celów (dwa ostatnie są negatywne):
 - miłość,
 - popęd seksualny,
 - pragnienie posiadania dóbr materialnych albo pieniędzy,
 - instynkt samozachowawczy,
 - pragnienie wolności ciała i umysłu,
 - pragnienie autoekspresji,
 - pragnienie życia po śmierci,
 - pragnienie zemsty,
 - emocje związane ze strachem

Twój plan generalny milionera

- Wybierz swój określony główny cel. Aby to zrobić, odpowiedz sobie na następujące pytanie: w jaki sposób definiujesz „dobrobyt” bądź „bogactwo”? Bogactwo może być mentalne, duchowe, emocjonalne lub finansowe — sam musisz określić, jakie jest Twoje najgłębsze pragnienie. Co nada Twojemu życiu prawdziwy sens i zapewni Ci spokój ducha?

- Jeśli Twoim określonym głównym celem nie jest zdobycie konkretnej sumy pieniędzy, to w jaki inny sposób pieniądze (jeśli w ogóle) mogą Ci pomóc w osiągnięciu celu?

- Jaki motyw lub kombinacja motywów najbardziej Cię inspiruje, aby całkowicie się poświęcić — na dłuższą metę — osiągnięciu głównego celu?

- Postępuj zgodnie z formułą Hilla, aby przekształcać swoje pragnienie w bogactwo. Pamiętaj, aby wizualizować siebie jako człowieka już posiadającego to, czego pragniesz. A następnie wspieraj tę wizję logicznym myśleniem oraz emocjami powstałymi dzięki odpowiedniej motywacji.

*„Cokolwiek umysł jest w stanie sobie wyobrazić
i w co może uwierzyć, to wszystko jest w stanie osiągnąć!”*

— NAPOLEON HILL

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 

**ZASADY RZĄDZĄCE GROMADZENIEM PIENIĘDZY SĄ TAK PROSTE,
ŻE KAŻDY MOŻE JE STOSOWAĆ!**

**ZMIENŃ SPOSÓB MYŚLENIA!
OPRACUJ WŁASNY GENERALNY PLAN MILIONERA!
BUDUJ TRWAŁE DZIEDZICTWO BOGACTWA I HOJNOŚCI!**

Ponadczasowe zasady sukcesu sformułowane przez Napoleona Hilla stanowią prostą i łatwą do zastosowania formułę bogacenia się. Pierwszym krokiem jest zmiana sposobu myślenia o sukcesie.

Wiele osób próbuje zdobyć bogactwo — dzięki tej książce przekonasz się, dlaczego niektórym to się udaje, a innym przeszkadzają ich własne nawyki i przyzwyczajenia. Nawet jeśli zarabianie pieniędzy nie stanowi głównego celu Twojego życia, musisz przyznać, że bezpieczeństwo finansowe jest niezwykle ważne dla rozwoju i zdobycia emocjonalnej wolności.

**UŻYJ SIŁY SWOICH MYŚLI DO AKTYWOWANIA MOCY
I KREATYWNOŚCI UMYSŁU!**

OLIVER NAPOLEON HILL

(1883 – 1970) stworzył doskonałą latami filozofię osobistego sukcesu. Był uwielbianym w całej Ameryce autorem, napisał między innymi książki *Prawa sukcesu* oraz *Myśl i bogać się*, uznane za bestsellery wszech czasów. Odkrył, co decyduje o wielkich sukcesach przeciętnych ludzi, i swoją wiedzę szczerze dzielił się z innymi. Jego książki, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1492-6



9 788328 914926

Cena: 49,00 zł