

Oficjalna publikacja
FUNDACJI
NAPOLEONA HILLA

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

Złote zasady osiągnięcia
długofalowego sukcesu
i gwarantowanej satysfakcji

Napoleon Hill

onepress

Tytuł oryginału: Sell Your Vision: The Golden Rules
to Long-Term Success and Guaranteed Satisfaction

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-289-2872-5

Copyright © 2024 By The Napoleon Hill Foundation

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

onepress.pl/user/opinie/spswwi

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: onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

WPROWADZENIE	7
ROZDZIAŁ 1	
Moje credo	13
ROZDZIAŁ 2	
Fundamenty fortuny	31
ROZDZIAŁ 3	
Zgodnie z zasadą dodatkowego wysiłku	55
ROZDZIAŁ 4	
Rozumienie siebie i innych ludzi	73
ROZDZIAŁ 5	
Harmonijne relacje	91
ROZDZIAŁ 6	
Niedokończone sprawy	111
O Napoleonie Hillu	125

1

MOJE
CREDO

Superhero Kill



Pewnego razu po ciężkim dniu pracy usiadłem przy maszynie do pisania i u góry strony napisałem: „Moje credo”. A poniżej:

Zdając sobie sprawę, że służba bliźnim jest jedyną rzeczą, którą mogę ofiarować w zamian za fortunę, którą mam nadzieję zgromadzić, niniejszym przyjmuję takie oto proste credo:

- *Będę świadczyć jeszcze więcej usług jeszcze lepszych niż te, za które jestem wynagradzany*, ponieważ to wygeneruje duże zainteresowanie moimi usługami i pozwoli mi spodziewać się najwyższej zapłaty za moją pracę.

Wszędzie wokół siebie widzę liczne przykłady osób, które poniosły porażkę z powodu braku samokontroli, dlatego narzucę sobie dyscyplinę, która zawsze pozwoli mi powstrzymać się od zrobienia czy powiedzenia czegokolwiek, przez co moi dalsi znajomi czy bliscy przyjaciele mogliby się stać moimi wrogami.

- *Będę więcej słuchać*, a mniej mówić; będę uważniej się zastanawiać, zanim coś powiem; będę nastawiony mniej

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

wrogo, a bardziej przyjaźnie do wszystkich ludzi, których spotykam na swojej drodze.

- *Będę starał się okazywać życzliwość innym ludziom, nie oczekując za to żadnego wynagrodzenia — poza radością, jaką mi przyniesie takie postępowanie.*
- *Będę nawiązywać przyjaźnie dzięki swojemu serdecznemu nastawieniu do innych.*
- *Wyzbędę się stronniczości, uprzedzeń, nietolerancji, nienawiści i złości, ponieważ te negatywne właściwości nie przyciągają do mnie ludzi, z którymi chciałbym przestawać.*
- *Dodałem wszelkich starań, aby nie tylko głosić, ale także wcielać w życie złotą zasadę, zgodnie z którą człowiek zawsze ostatecznie zbiera to, co sam zasieje.*

Nieźłym pomysłem jest przepisanie powyższego credo i powieszenie go na ścianie w swoim pokoju lub miejscu pracy. Nieźłym pomysłem jest też uznanie go za własną dewizę.

Dolar za minutę

Oprócz swojego credo przedstawię teraz jedną z najciekawszych i najbardziej udanych kampanii, jakie kiedykolwiek wymyśliłem.

Najpierw sporządziłem listę dwudziestu pięciu prezesów różnych korporacji, w których najbardziej chciałem znaleźć pracę. Stała się ona moim punktem wyjścia do dalszych działań.

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

Pierwszego dnia wysłałem następujący telegram do każdego z dwudziestu pięciu adresatów. Był to mój pierwszy krok:

Dziś ośmielam się Panu przesłać ważną część obszerniejszej wiadomości, którą będę Panu dostarczał stopniowo w kolejnych dniach przez najbliższy tydzień. Kiedy przeczyta Pan ostatnie słowo danej części mojej obszerniejszej wiadomości, wtedy ja prześlę Panu czek za czas, który spędził Pan na czytaniu tej wiadomości — zapłacę dolara za minutę — chyba że stwierdzi Pan jednak, że dotyczy ona tematu, który żywotnie Pana interesuje.

Telegram wysłałem w poniedziałek rano. Miał on na celu wzbudzenie ciekawości u odbiorcy oraz udowodnienie, że nadawca jest pomysłowy, cechuje się bujną wyobraźnią i wyróżnia nieszablonowym podejściem w nawiązywaniu kontaktu.

Tego samego dnia, kiedy wysłałem telegram, nadałem przesyłką ekspresową następujący list:

Zgaduję, że w całym swoim dotychczasowym doświadczeniu w świecie biznesu nigdy nie uznał Pan za rozsądne podejmowania decyzji, dopóki nie pozna się wszystkich dostępnych związanych z nią faktów. Pozycja, którą Pan zajmuje, stanowi mocny dowód na to, że ma Pan dobry osąd; że potrafi Pan odróżniać ludzi z inicjatywą od tych, którzy jej nie mają; i że nie uważa Pan za zmarnowany czasu poświęconego na wysłuchanie handlowca przybywającego do Pana, by sprzedać coś, czego Pan potrzebuje i chce.

Otóż i ja mam coś, czego Pan potrzebuje, i jestem pewien, że zechce Pan to mieć, gdy dowie się, co to jest i co może dla Pana zrobić. Jutro zacznę opisywać urządzenie, które mam do sprzedania. Mój list w takiej samej formie przyjdzie ze znaczkiem przesyłki ekspresowej. Czy mógłby Pan polecić więc, by dostarczono go Panu, jak tylko dotrze? Wiem, że zainteresuje Pana jego zawartość.

Z wyrazami szacunku.

Drugiego dnia wysłałem następujący list:

Urządzenie, o którym pisałem wczoraj, raczej nie jest czymś, co można by nazwać absolutnie nowym i oryginalnym wynalazkiem, ale z pewnością nie ma drugiego takiego na świecie. Owa maszyna uwolni Pana od zajmowania się praktycznie wszystkimi błahymi drobiazgami. Wprowadzi harmonię wśród pracowników Pańskiego biura, a ta następnie zapanuje w całej Pańskiej firmie. Sprawí, że Pańscy pracownicy staną się bardziej efektywni oraz będą pracować w większej harmonii ze sobą nawzajem i z Panem. Skłoni ich do wypracowania następującej filozofii i (przynajmniej po części) wcielania jej w życie:

Po pierwsze, dzięki niej będą wykonywać jeszcze więcej pracy jeszcze lepszej jakości niż ta, za którą są wynagradzani, ponieważ będą czerpać z Pańskiego zdrowego osądu biznesowego oraz z Pańskich zachęt do świadczenia usług we wspomniany sposób.

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

Po drugie, owo urządzenie będzie rozprowadzać dobrą atmosferę po całym Pańskim biurze i sprawi, że wszyscy pracownicy pojmą głęboką prawdę zawartą w stwierdzeniu, że co człowiek zasieje, to będzie zbierać. Maszyna będzie motywować wszystkich, którzy się znajdą w jej zasięgu, aby nie siać niczego w postaci kiepskiej pracy, aby nie zebrać plonów w postaci wynikłego z niej niskiego wynagrodzenia.

Więcej informacji o urządzeniu jutro.

Z wyrazami szacunku.

Trzeciego dnia wysłałem do wszystkich dwudziestu pięciu adresatów następujący list:

Jaką wartość miałoby urządzenie, które opisałem we wczorajszym liście, dla korporacji takiej jak Pańska?

Czy byłby Pan skłonny wynająć tę maszynę na zasadach, zgodnie z którymi ponoszone przez Pana koszty byłyby proporcjonalne do generowanych przez nią zysków płynących ze zwiększanej przez nią wydajności — począwszy od Pańskiego biurka, a na szeregowym pracowniku Pańskiej firmy skończywszy?

Pracy wykonywanej przez tego typu urządzenia nie sposób wycenić wyłącznie za pomocą zarobionych lub zaoszczędzonych przez nie pieniędzy, ponieważ spokój umysłu, który ze sobą przynoszą, jest wart więcej, niż wynosi suma zaoszczędzonych przez nie pieniędzy.

Więcej jutro.

Z wyrazami szacunku.

Czwartego dnia wysłałem do wszystkich dwudziestu pięciu adresatów następujący list:

O spotkanie z Napoleonem Bonaparte starał się kiedyś niejaki Robert Fulton. Pragnął on zaproponować wielkiemu generałowi wykorzystanie swojego wynalazku — statku parowego. Bonaparte od dawna marzył o tym, aby szybko przepłynąć kanał La Manche, po czym zaskoczyć i pokonać Brytyjczyków. Wynalazek Fultona mógł spełnić owo marzenie, ale gdy posłaniec ogłosił przybycie inżyniera oraz poinformował o celu jego wizyty i o tym, co gość opowiada na temat swojego wynalazku, Napoleon Bonaparte odparł: „Co takiego? Płynąć statkiem pod wiatr? Przecież to niemożliwe!”.

Zapewne widzi Pan wyraźnie, jakim głupcem okazał się Napoleon Bonaparte, wydawszy osąd, zanim poznał dowody. Rzecz jasna, ludzie w dzisiejszych czasach nie są tak niemądrzy — a przynajmniej nie są niemądrzy ci, którzy zajmują stanowiska podobne do Pańskiego. Oni bowiem zawsze pozostają czujni i otwarci na ludzi mających pomysły, nawet zupełnie proste, który może im pomóc zwiększyć wydajność pracy w ich firmie, pogłębić lojalność współpracowników i umocnić spokój umysłu.

Z tych samych powodów zapewne nie zrezygnuje Pan ze spotkania ze mną, kiedy przyjdę pokazać urządzenie, o którym napiszę kolejny list.

Z wyrazami szacunku.

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

Piątego dnia wysłałem do wszystkich dwudziestu pięciu adresatów następujący list:

Jutro napiszę do Pana ostatni z listów na temat maszyny, którą chciałbym Panu wynająć za bardzo rozsądną cenę wynikającą ze sprawiedliwego i uczciwego wyliczenia.

Zarazem pragnę przeprosić Pana za to, że rozciągam swoją wiadomość na kilka dni z rzędu, co może być nieco irytujące i utrudniać podążanie za tokiem mojego wywodu. Robię to jednak tylko z tej przyczyny, że zaproponowałem wynajem tego urzędu jeszcze dwudziestu czterem innym osobom, które podobnie jak Pan zajmują odpowiedzialne stanowiska w dużych korporacjach.

Niektóre z nich zniecierpliwia się i — podobnie jak Napoleon, którego imię noszę — wyrzucą moje listy do kosza, myśląc: „Przecież to niemożliwe!”. Mam nadzieję, że nie znajdzie się Pan w gronie tych, którzy popełnią ów błąd. Jeśli zaś tak się stanie, korzystnie dla mnie będzie to wiedzieć, zanim wynajmę Panu swoją maszynę.

Z wyrazami szacunku.

Szóstego dnia wysłałem następujący list:

Dzisiaj przesyłam Panu ostatnią część swojej wiadomości na temat maszyny, którą opisałem w pierwszej partii korespondencji. Jestem gotów, aby — kiedy tylko przeczyta Pan ostatnie słowo tego listu — zademonstrować Panu i samo urządzenie,

i sposób, w jaki pracuje, albo wręczyć Panu czek za czas poświęcony na czytanie korespondencji (dolar za minutę). To wszystko, na co mogę sobie pozwolić, nawet jeśli Pański czas jest wart więcej.

Urządzenie, o którym Panu opowiadam, należy do najniezwyklejszych na świecie. Stworzył je Bóg. Nie wiem, w jakim celu, ale jestem głęboko przekonany, że pomyślał je tak, aby było maksymalnie wydajne, konstruktywne i współpracujące. Podejrzewam, że nigdy nie było zamiarem Boga, aby owej maszyny używano do niszczenia, kwestionowania czy destrukcji.

Otóż maszyna, o której Panu opowiadam, znajduje się w mojej głowie. Nazywa się ją, z braku lepszego określenia, mózgiem. Potrafi ona wykonać wszystko, co obiecałem w poprzednich listach: Potrafi zaprowadzić harmonię wśród Pańskich pracowników, i to robi. Potrafi świadczyć jeszcze więcej jeszcze lepszej jakości usług niż te, za które Pan już płaci lub których oczekuje, i to robi. Potrafi uwolnić Pana od zajmowania się niemal wszystkimi błahymi drobiazgami, i to robi. Nigdy jednak nie dowie się Pan, czy mówię prawdę, czy kłamię, dopóki nie wypróbuje Pan tej ludzkiej maszyny.

Samo wypróbowanie urządzenia nie będzie Pana nic kosztować. Mogę je zaprezentować w Pańskim biurze w dogodnym dla Pana terminie, aby mógł Pan wstępnie je ocenić. Uruchomię maszynę dla Pana na miesiąc. Jeżeli po tym okresie uzna Pan, że urządzenie rzeczywiście ma szansę spełnić wszystkie powyższe obietnice, będzie Pan mógł je zatrzymać za miesięczną opłatę

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

w wysokości 150 dolarów. Jeśli zaś nie będzie Pan zadowolony, będzie Pan mógł zrezygnować bez żadnych konsekwencji.

Z wyrazami szacunku.

Zbiór powyższych listów przyniósł mi najniezwykłą kolekcję odpowiedzi, jaką kiedykolwiek widziałem. Dwunastu prezesów zaproponowało mi stanowisko, na którym chciałem pracować, bez formalności związanych z rozmową kwalifikacyjną. Pięciu zaoferowało mi inne posady, w tym stanowisko kierownika do spraw sprzedaży i reklamy. Ośmiu prezesów nie miało wolnych etatów, ale poprosiło mnie o informowanie ich, co porabiam, ponieważ chcieliby się ze mną skontaktować w przyszłości; w ciągu pół roku czterech z tej ósemki złożyło mi oferty pracy, w tym jeden zaproponował wynagrodzenie wyższe niż to, którego oczekiwałem.

Jeśli dokładnie przeanalizujesz powyższe listy, zobaczysz, że głównym atutem była moja gotowość do zaprezentowania swojego „towaru” przed pobraniem opłaty. Z kolei sformułowania, których użyłem w listach, świadczyły o tym, że znam się nie najgorzej na świadczeniu usług. Sześć listów i jeden telegram miały na celu przyciągnięcie uwagi poprzez wzbudzenie ciekawości — *i udało się!*

Dwie wymowne historie

Stoicki spokój

Kilka tygodni temu udałem się do biura firmy, w której jestem cichym współnikiem. Czekając na spotkanie z prezesem firmy, zapytałem młodą kobietę przy biurku stenografki, czy mógłbym skorzystać z telefonu, aby skontaktować się ze swoim biurem i odbyć krótką rozmowę.

— Ależ oczywiście! — odpowiedziała.

W tym momencie mężczyzna, z którym miałem się spotkać, wyszedł mnie przywitać. Stenografka szybko się odnalazła w sytuacji: widząc, że zaraz zostanę zaproszony do gabinetu przez prezesa, zapytała, czy chciałbym podać jej numer telefonu i nazwisko osoby, z którą chcę rozmawiać, a wtedy ona zajmie się połączeniem.

Wart szczególnie uwagi jest fakt, że nie musiałem jej o to prosić. Wykazała się inicjatywą i zaproponowała pomoc z własnej woli. Nie tylko mi pomogła, ale także zrobiła to w najlepszy możliwy sposób — zapytała o numer telefonu, jak również o nazwisko osoby, z którą chciałem rozmawiać. Dzięki temu zaoszczędziła mi czasu i fadygi związanych z zajmowaniem się osobiście tymi szczegółami.

Gdyby owa młoda kobieta wiedziała, że jestem właścicielem firmy, w której pracuje, prawdopodobnie nie byłbym aż tak zaskoczony jej postawą. Ona jednak nie mogła mieć pojęcia, że wyświadcza przysługę osobie, która wypłaca jej pensję. Jej podejście było tak wyjątkowe, że natychmiast zacząłem się zastanawiać, jak włączyć ją do grona moich najbliższych współpracowników. Uzgodniłem z jej bezpośrednim przełożonym, że zostanie zwolniona z dotychczasowego stanowiska — i teraz jest jedną z moich najskuteczniejszych sekretarek. Jak widać, stanowisko znalazło człowieka, a nie odwrotnie.

To jednak nie wszystko. Gdyby owa stenografka postanowiła, że odchodzi z mojej firmy, zapewne znalazłaby od ręki kilka innych dobrych posad (i to niezależnie od tego, czym by się miała zajmować), ponieważ intuicyjnie postępuje zgodnie z zasadą dodatkowego wysiłku. Taka praktyka zaś prowadzi zawsze do bardziej odpowiedzialnych i lepiej płatnych stanowisk.

Gorąca krew

Niemniej byłem również świadkiem innego niecodziennego procesu — w wyniku którego pewien mężczyzna „sam siebie zwolnił z pracy”. Przeszedł do mnie w sprawie posady. Prezentował się świetnie. Mówił przekonująco. Robił naprawdę pozytywne wrażenie.

Postanowiłem jednak poddać go próbie, aby sprawdzić, jak poradzi sobie na pierwszej linii frontu, a nie tylko podczas teoretycznej rozmowy kwalifikacyjnej. Chciałem zobaczyć na własne oczy, jak będzie funkcjonował pod większym ciężarem prawdziwych obowiązków zawodowych, a od wyników owej próby uzależniłem swoją decyzję, czy zatrudnić tego mężczyznę, czy nie. Nie tłumacząc, dlaczego to robię, kazałem ustawić jego biurko w moim gabinecie, gdzie mogłem obserwować każdy jego ruch, nie rozpraszać go przy tym.

Przez pierwsze trzy dni mężczyzna radził sobie bardzo dobrze, ponieważ nie miał zbyt wielu zadań do wykonania. Mimo tego miałem przypuszczenie graniczące z pewnością, że ten człowiek skrywa w swoim wnętrzu coś, co mogłoby wyjaśnić, dlaczego nie ma na swoim koncie większego i trwalszego sukcesu zawodowego, chociaż już jest w średnim wieku. Byłem też pewien, że perfekcyjnie gładki wizerunek nie pozwoli mi odkryć jego słabości bez postawienia go w trudnych czy irytujących sytuacjach, które mogłyby go wyprowadzić z równowagi. Zaplanowałem więc małą pułapkę, aby go rozzłościć.

Plan się powiódł! Kiedy mężczyzna chciał zadzwonić, a operatorka nie podała mu natychmiast żądanego numeru, odłożył słuchawkę tak mocno, że roztrzaskał telefon na kawałki, a na dodatek zwymyślał tę niewinną kobietę!

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

W ten sposób w ciągu zaledwie doby poznałem całą historię tego człowieka. Była dość przygnębiająca... Mężczyzna pracował dotychczas w paru największych i najbardziej znanych firmach w Stanach Zjednoczonych i zajmował naprawdę odpowiedzialne stanowiska. Jednak za każdym razem tracił te posady, ponieważ nie potrafił nad sobą panować. Kiedyś wiodło mu się dobrze, ale stracił wszystkie pieniądze. Dziś nie ma na swoim koncie większych osiągnięć, a jest w wieku, w którym raczej nie może sobie pozwolić na grę defensywną. Dotychczas nie potrafił kontrolować swoich pieniędzy, ponieważ nie potrafił kontrolować samego siebie.

Gdyby we wspomnianej sytuacji wykazał się takim samym opanowaniem, jakie zaprezentował, gdy ubiegał się o stanowisko i starał się jak najlepiej sprzedać swoje usługi, dziś zarządzałby jednym z moich przedsiębiorstw ze stanowiska, które dla niego zaplanowałem, zanim „sam się zwolnił”. Czy ktokolwiek zaprzeczy, że ten mężczyzna tak naprawdę sam pozbawił się pracy?

Pragnę tutaj bardzo wyraźnie podkreślić, że omawiana zasada działa dokładnie tak samo, kiedy stenografka świadczy jeszcze więcej usług jeszcze lepszej jakości niż te, za które jest wynagradzana, jak również wtedy, gdy w ten sposób postępują księgowy, brygadzieta, kierowca ciężarówki czy dyrektor generalny.

Chcę Ci pokazać, jak sprzedawać swoje usługi i zapewniać na nie popyt, niezależnie od tego, czym się zajmujesz w życiu. Dlatego czuję się w pełni usprawiedliwiony, powtarzając raz za razem tę odmieniającą życie, kluczową zasadę dodatkowego wysiłku, zgodnie z którą *warto świadczyć jeszcze więcej usług jeszcze lepszej jakości, niż przewiduje podpisana przez Ciebie umowa o pracę.*

Do zastanowienia

1. Który punkt lub które punkty z przytoczonego credo przemawiają do Ciebie najbardziej? Czy wyznajesz w życiu podobne credo (nawet jeżeli go sobie nie spisałeś)?
2. Czy omówione powyżej atrybuty mogą Cię uczynić lepszym menedżerem, pracownikiem, małżonkiem, rodzicem, studentem — ogólnie rzecz biorąc, lepszym człowiekiem? Który z nich chcesz zacząć wcielać w życie jako pierwszy?
3. Jaki sprytny i nietypowy pomysł na zdobycie zatrudnienia lub dokonanie sprzedaży przyszedł Ci do głowy, kiedy czytałeś powyższe sześć listów i zawarty w nich scenariusz?
4. Jak — za pomocą współczesnych, bardzo przecież różnorodnych, środków komunikacji — mądrze nawiądziesz kontakt z piętnastoma, dwudziestoma osobami, które mogą pomóc Ci osiągnąć Twoje cele w zakresie sprzedaży usług, produktów lub siebie samego?
5. Jeżeli obecnie szukasz pracy, jak oceniasz swoją gotowość do tego, by przyjąć jakąś propozycję i pracować bez wynagrodzenia przez miesiąc? Albo chociaż przez tydzień?
6. Czy kiedykolwiek straciłeś pracę lub szansę na sprzedaż z powodu braku samokontroli? Jak byś siebie opisał — jako osobę, w której płynie gorąca krew, czy raczej taką, którą cechuje stoicki spokój?

SPRZEDAJ SWOJĄ WIZJĘ!

7. Czy skutek własnej złości tracisz czasami szanse na sprzedaż, pracę lub relację? Jakie kroki możesz podjąć, aby być w stanie zachować spokój niezależnie od okoliczności?

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 

A TY MASZ JUŻ SWOJE CREDO?

Filozofia Napoleona Hilla urzeka prostotą i skutecznością. Składa się z kilku zasad, które odmieniły życie tysięcy ludzi. To prawdziwy wytrych dla osób mających trudności z podejmowaniem działań, nawiązywaniem przyjaźni — zbiór mądrości, rad, strategii, które okazują się ponadczasowe.

Ta niewielka książeczka jest oparta na niepublikowanych wywiadach radiowych z doktorem Hillem. Znajdziesz w niej zestaw sprawdzonych narzędzi, które nie tylko pomogą Ci osiągnąć bogactwo finansowe, ale też sprawią, że będziesz odczuwać radość i spokój wewnętrzny, nawiązywać wartościowe relacje, a także wykształcisz w sobie pozytywne nawyki. Zaczyniesz przyciągać swoją energią to, czego potrzebujesz.

Wypróbuj przelomowe złote reguły i pocuj ich moc!

- Uzyskaj wspaniałe korzyści dzięki **przewyższaniu oczekiwań!**
- Zdobądź klucz do cennych relacji dzięki **odkrywaniu siebie!**
- Rozwijaj zdolność do dzielenia się błogosławieństwem dzięki **życiu w harmonii!**
- Pielęgnuj swoją wytrwałość przez **domykanie niedokończonych spraw!**

Oliver Napoleon Hill (1883 – 1970) stworzył doskonałą latami filozofię osobistego sukcesu. Był uwielbianym w całej Ameryce autorem, jego książki **Prawa sukcesu** oraz **Mysł i bogac się** zostały uznane za bestsellery wszech czasów. Odkrył, co decyduje o wielkich sukcesach przeciętnych ludzi, i swoją wiedzą szczerze dzielił się z innymi. Książki Hilla, wciąż aktualne i inspirujące, są sprzedawane w milionach egzemplarzy.

Jeśli potrafisz coś sobie wyobrazić i w to uwierzyć, możesz to osiągnąć!

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 978-83-289-2872-5



9 788328 928725

Cena: 44,90 zł