

**BOB PROCTOR**  
**GREG S. REID**

# **MYŚL i DZIAŁAJ**



Przekształć **SWOJE**  
**POMYSŁY w REZULTATY**

onepress

Tytuł oryginału: Thoughts Are Things: Turning Your Ideas Into Realities

Tłumaczenie: Robert Górczyński

ISBN: 978-83-289-3883-0

Copyright © 2014 by The Napoleon Hill Foundation

Polish edition copyright © 2027 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 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.

Projekt okładki: Maciej Grzegorek

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

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/myslid](http://onepress.pl/user/opinie/myslid)*

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](mailto:onepress@onepress.pl)*

WWW: *[onepress.pl](http://onepress.pl)* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

## S P I S   T R E Ś C I



|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| WSTĘP                                                            | 9   |
| WPROWADZENIE                                                     | 13  |
| ROZDZIAŁ 1   Kłamstwo o szczęściu                                | 25  |
| ROZDZIAŁ 2   Pokonywanie przeszkód na drodze do działania        | 34  |
| ROZDZIAŁ 3   Siła możliwości                                     | 51  |
| ROZDZIAŁ 4   Karmienie swoich marzeń                             | 60  |
| ROZDZIAŁ 5   Mapowanie przejścia od myśli do rzeczy              | 73  |
| ROZDZIAŁ 6   Źródła myśli                                        | 82  |
| ROZDZIAŁ 7   Skuteczne emocje                                    | 94  |
| ROZDZIAŁ 8   Zdobywanie góry                                     | 103 |
| ROZDZIAŁ 9   Uciszenie krytyków                                  | 116 |
| ROZDZIAŁ 10   O krok od złota                                    | 125 |
| ROZDZIAŁ 11   Ponoszenie porażek, aby odnieść sukces             | 133 |
| ROZDZIAŁ 12   Przewodzenie poprzez życie według kodeksu R.I.C.H. | 143 |

## SPIS TREŚCI

|               |                                           |     |
|---------------|-------------------------------------------|-----|
| ROZDZIAŁ 13   | Od traumy do triumfu                      | 149 |
| ROZDZIAŁ 14   | Znajdowanie pomysłów,<br>podsycanie myśli | 157 |
| ROZDZIAŁ 15   | Przygotowanie gruntu pod sukces           | 166 |
| ROZDZIAŁ 16   | Wspólne mianowniki sukcesu                | 173 |
| PODZIĘKOWANIA |                                           | 185 |
| O AUTORACH    |                                           | 187 |

## KŁAMSTWO O SZCZĘŚCIU

*Ludzie sukcesu stają się nimi tylko dlatego, że wyrabiają  
w sobie nawyk myślenia w kategoriach sukcesu.*

— NAPOLEON HILL



ŚWIAT JEST PEŁEN LUDZI, KTÓRZY W MAGICZNY SPOSÓB przyciągają sukces. Okazje zdają się pojawiać znikąd i same ich znajdują. Kiedyś były to takie osoby jak Carnegie i Ford, obecnie — takie jak Trump i Gates.

Niektórzy przypisują tego rodzaju sukces szczęściu. Prawda jest jednak taka, że każdy, kto regularnie odnosi sukcesy, działa według pewnego schematu, a mianowicie robi odpowiednie rzeczy w odpowiedniej kolejności. Sukces zostawia ślady, a gdy przyjrzymy się tym „serijnym zwycięzcom”, możemy prześledzić drogę, jaką pokonali, i zidentyfikować wzorce, które konsekwentnie stosowali.

Ten temat Napoleon Hill poruszył kiedyś w rozmowie z Andrew Carnegiem i zapytał go: „Czy nie jest tak, że sukces to często kwestia przypadku?”. Odpowiedź

Carnegiego była, jak to u niego, dosadna: „Jeśli przeanalizujesz moją definicję sukcesu, zauważysz, że nie ma w niej miejsca na przypadek. Człowiek może, i czasem tak się zdarza, trafić na okazję przez czysty przypadek lub szczęśliwy traf. Jednak wówczas ludzie tracą taką okazję, gdy tylko napotykają pierwsze przeciwności”.

Innymi słowy okazje mogą pojawiać się przypadkowo i bez wyraźnej przyczyny, ale sukcesu nie można osiągnąć jedynie poprzez chwytywanie nadarzających się okazji. Trzeba konsekwentnie stosować pewne zasady, aby przekuć te okazje w sukces.

Carnegie był oczywiście najlepszym przykładem własnych słów. Ten przemysłowiec, magnat stalowy, inwestor, handlowiec i uczony wiedział, że jego niezwykle sukcesy nie były dziełem przypadku czy szczęścia, lecz konsekwentnego stosowania tego samego zestawu sprawdzonych zasad sukcesu w przypadku każdej nowej okazji, która się pojawiała.

Trey Urbahn również przyznaje, że bycie we właściwym miejscu, gdy pojawia się okazja, stanowi przewagę. Jednak podobnie jak Carnegie nie przypisuje swojego sukcesu temu rodzajowi „szczęścia”. To umiejętność dostrzeżenia okazji, podjęcia działania i zastosowania określonych zasad, aby ją maksymalnie wykorzystać.

Trey działał za kulisami kilku niesamowitych firm, w tym takich jak JetBlue Airways, OneSky i Azul Linhas

Aéreas Brasileiras. Do jego najbardziej godnych uwagi osiągnięć należy jednak założenie serwisu Priceline z ofertami tanich podróży.

Jeżeli prześledzisz wstecz sukcesy Treya, dostrzeżesz wyraźny schemat.

### ODNAJDUJ MOŻLIWOŚCI, ROBIĄC TO, CO KOCHASZ



Zapytany o czynnik, który ma decydujące znaczenie przy realizowaniu wszelkich przedsięwzięć zawodowych, Trey odpowiada, że pieniądze nigdy nie były dla niego istotne.

„Nigdy nie goniłem za pieniędzmi. Goniłem za okazjami. Zawsze robiłem to, co lubiłem, a gdy odkrywałem, że nie robię tego, co lubię, wprowadzałem w swoim życiu zmiany”.

Doświadczenie Treya w branży lotniczej nie ograniczało okazji, które badał i wykorzystywał. Udział w tworzeniu serwisu Priceline dał mu wyjątkową możliwość wyjścia poza strefę komfortu i poszerzenia horyzontów. Choć firma wciąż miała korzenie w znajomym świecie branży lotniczej, jej wyjątkowość i siła wynikały z tego, że działała w internecie, co w tamtych czasach było dość nowatorską koncepcją.

„To był sam środek bańki internetowej. Jay Walker wpadł na pomysł, aby wywrócić handel do góry nogami. W tamtym czasie prowadziłem firmę konsultingową i nadarzyła się okazja na współpracę z Jayem. Miałem doświadczenie w branży lotniczej, więc zbudowaliśmy Priceline jako platformę handlową nastawioną na kupującego. Pytaliśmy linie lotnicze, czy możemy uzyskać lepsze ceny. To był czas, gdy ludzie patrzyli na internet i mówili: »To zmieni świat«”.

Ich przedsięwzięcie rzeczywiście to zrobiło.

„Przeszliśmy od pomysłu, którym była sprzedaż biletów lotniczych, do szczytu, gdy sprzedawaliśmy trzydzieści tysięcy biletów dziennie. Znacząco wpływaliśmy na współczynniki obłożenia linii lotniczych, które były naszymi głównymi klientami. Początkowo niektóre z nami nie współpracowały — rozpoczęliśmy od dwóch linii, a kiedy zapewniliśmy im rzesze pasażerów, dołączyły kolejne”.

Choć serwis Priceline początkowo koncentrował się na branży lotniczej, gdyż Trey mógł wnieść swoją wiedzę, doświadczenie i kontakty, ostatecznie rozszerzył działalność na hotele. Wprawdzie to wciąż oznaczało koncentrację na turystyce, ale jednocześnie pozwoliło Treyowi zdobyć wiedzę i doświadczenie w nowych obszarach — aby zgodnie ze swoim schematem znajdować i wykorzystywać kolejne okazje w tych dziedzinach.

Jak to często bywa, gdy nowy pomysł jest prezentowany światu, początkowo Treya i jego zespół uznano za szaleńców. Ale on potrafił dostrzec okazję i fakt, że nadszedł właściwy moment. Mieli wizję, przedstawiali ją precyzyjnie i z entuzjazmem, a ich zapał i wiara okazały się zaraźliwe. Wkrótce inni chcieli podążać za ich energią.

„W życiu zdarzają się przypadki i mądrzy ludzie, którzy nigdy nie potrafili znaleźć właściwej okazji. Myślę, iż po części chodzi o to, że jeśli robisz to, co lubisz, istnieje większe prawdopodobieństwo pojawienia się okazji niż w sytuacji, gdy tracisz iskrę, która każdego dnia sprawia, że chętnie idziesz do pracy”.

Harowanie w pracy, której nienawidzisz, raczej nie przyniesie spektakularnych okazji pod Twoje drzwi, przede wszystkim dlatego, że jesteś wówczas zbyt pochłonięty swoim niezadowoleniem, aby te okazje dostrzec. Natomiast jeśli jak Trey przejawiasz autentyczne zainteresowanie swoim przedsięwzięciem i masz pasję do tego co robisz, to okazje same się pojawią — w sposób, który może wydawać się szczęściem czy przypadkiem, lecz w rzeczywistości jest naturalnym porządkiem wszechświata.

**OPIERAJ SIĘ NA SWOICH  
MOCNYCH STRONACH,  
A SŁABOŚCI TRZYMAJ W CIENIU**



Co powoduje, że jeden pomysł (lub myśl) odnosi większy sukces niż inny: sam pomysł, jego realizacja czy może połączenie obu tych czynników? Doświadczenie Treya sugeruje, że chodzi o coś zupełnie innego.

Powiedziałbym, że w życiu miałem wiele pomysłów — niektóre zrealizowałem dobrze, inne gorzej. Nauczyłem się, że najlepszy pomysł to taki, który rozwija się dzięki udziałowi innych osób, ponieważ zaczynasz od idei, a zdolność do jej samodzielnej realizacji zawsze będzie ograniczona. Dlatego otaczaj się ludźmi, którym ufasz i którzy wyłowią te najlepsze dziewięćdziesiąt procent, a następnie wezmą pozostałe dziesięć procent wymagające dopracowania i poprowadzą je w innym kierunku. Potrzebujesz ludzi, którzy pomogą Ci oddzielić to, co dobre, od tego, co wymaga poprawy.

Innymi słowy nie zakochuj się tak bardzo w swoim pierwotnym pomysłu, ponieważ staniesz się nieelastyczny. Pozostań otwarty na usprawnienia i sugestie. Niezliczona liczba potencjalnie świetnych pomysłów

była starannie chroniona i pielęgnowana przez swoich twórców, z obawy, że ktoś zmieni je nie do poznania, i przez to nigdy nie ujrzała światła dziennego. Rozważ ewentualność, że Twój pomysł może mieć zarówno mocne, jak i słabe strony. Następnie znajdź w sobie odwagę, aby otoczyć się ludźmi, którzy mówią to, co musisz usłyszeć, a nie to, co chcesz usłyszeć.

Trey zna swoje słabości. Dlatego świadomie otacza się osobami, które go uzupełniają i równoważą jego braki. Dzięki temu staje się silniejszy.

Zawsze zatrudniaj ludzi lepszych od siebie. Czasem trudno to osiągnąć, ale warto do tego dążyć. Pracowałem dla dużych i małych firm. W życiu spotkasz ludzi, którzy całą swoją wartość upatrują wyłącznie w sobie, bo boją się zatrudnić kogoś, kto ich przyćmi. Tacy ludzie bardzo rzadko sami błyszczą. Natomiast ci, którzy potrafią wykorzystać geniusz innych osób wokół siebie, ostatecznie osiągają rezultaty.

Tę strategię nazywa „wykorzystywaniem swoich mocnych stron i angażowaniem swoich słabych stron”. I to jest jeden z sekretów jego licznych sukcesów.

Napoleon Hill zdefiniował geniusza jako „osobę, która w pełni włada własnym umysłem i kieruje go ku

celom własnego wyboru, nie pozwalając przy tym, aby wpływy zewnętrzne ją zniechęciły lub zbiły z tropu”. Znając swój cel i szukając uczestników, którzy mogli mu pomóc ulepszyć pomysł lub plan, Trey opracował model sukcesu oparty na wzajemnych korzyściach, gotowy do powielania za każdym razem.

Istnieje mnóstwo osób, które są gotowe, chętne i zdolne pomóc Ci we wdrażaniu i urzeczywistnianiu Twoich myśli i pomysłów. Jeżeli skorzystasz z ich pomocy, dasz im okazję do ujawnienia ich mocnych stron oraz do uczestnictwa w Twojej szansie i jej ostatecznym sukcesie. A gdy pomagasz komuś wspiąć się na górę, sam wspinasz się wyżej.

## SUKCES RODZI SUKCES



Każdy, kto osiągnął sukces, powie Ci, że nie można go przypisać szczęściu. Ci, którzy cieszą się wielokrotnymi sukcesami, stosują określony schemat. Dokładnie wiedzą, co kochają robić, a także wykorzystują swoje doświadczenie i wiedzę do generowania nowych pomysłów i biznesów. Ich sukces nie jest grą losową, w której przeczą statystyce, lecz świadomym wdrażaniem zasad sukcesu stosowanych przez legendarnych liderów myśli na przestrzeni wieków. Gdy stosujesz te sprawdzone zasady, sukces nieuchronnie rodzi sukces.

Umiejętność dostrzegania okazji, gdy puka do drzwi — tak jak w przypadku osób, które miały szansę uczestniczyć w tworzeniu serwisu Priceline — ma kluczowe znaczenie w osiąganiu sukcesu. Prawdziwą miarą sukcesu nie jest sama okazja, lecz to, co z tą okazją zrobisz.

Okazje nieustannie pukają do drzwi. Zacznij robić odpowiednie rzeczy we odpowiedniej kolejności, a zaczniesz słyszeć to pukanie.



# 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** 

# ODKRYJ, JAK MYŚLI STAJĄ SIĘ RZECZYWISTOŚCIĄ — OTO TWÓJ PRZEWODNIK W DRODZE DO SUKCESU

*Myśl i działaj* to współczesna interpretacja ponadczasowej filozofii Napoleona Hilla, od niemal wieku inspirująca miliony ludzi na całym świecie. Bob Proctor i Greg Reid, autoryzowani przez Fundację Napoleona Hilla, łączą klasyczne zasady sukcesu z najnowszymi odkryciami neuronaukowymi i doświadczeniami współczesnych przedsiębiorców, by odpowiedzieć na pytanie, jak przekuć myśli w konkretne działania i osiągnięcia.

Autorzy zabierają czytelnika w fascynującą podróż od teorii do praktyki, prezentując historie współczesnych liderów biznesu, którzy zastosowali zasady filozofii sukcesu w swoim życiu. Proctor i Reid szczegółowo analizują psychologię myślenia, pokazują, jak emocje, strach, wytrwałość i pozytywne nastawienie wpływają na osiągane rezultaty. Ponadto demaskują mit szczęścia w biznesie — udowadniając, że sukces to rezultat konsekwentnego stosowania sprawdzonych zasad. Prezentują również konkretne strategie pokonywania przeszkód mentalnych, budowania grup wsparcia typu *mastermind* i zamiany porażek w trampolinę do sukcesu.

W książce:

- Trzyście kluczy do sukcesu według Napoleona Hilla
- Neurobiologiczne podstawy przekształcania myśli w działania
- Strategie pokonywania strachu, prokrastynacji i perfekcjonizmu na drodze do sukcesu
- Praktyczne historie współczesnych przedsiębiorców
- Rola emocji, wytrwałości i pozytywnego nastawienia w osiąganiu celów zawodowych i osobistych

**BOB PROCTOR** (1934 – 2022) był legendarną postacią w branży rozwoju osobistego. Jego mentorem był sam Earl Nightingale. Jako trener, autor i wykładowca pomógł tysiącom ludzi na całym świecie. Przez kilkadziesiąt lat zajmował się potencjałem ludzkiego umysłu, rozwijając współczesne teorie sukcesu na bazie prawa przyciągania sformułowanego przez Andrew Carnegiego.

**GREG S. REID** jest autorem ponad 45 bestsellerowych książek, filmowcem i mówcą motywacyjnym. Został wybrany przez Fundację Napoleona Hilla do kontynuowania nauk zawartych w *Myśl i bogać się*.

” **Bob i Greg tworzą świetny zespół — dziedzictwo Napoleona Hilla żyje!**

— Brian Tracy, autor między innymi bestsellerowej książki *Nawyki warte milionów*

” **Doskonale spostrzeżenia na temat tego, jak ludzie tworzą własną rzeczywistość!**

— Dave Liniger, współzałożyciel międzynarodowej sieci biur nieruchomości RE/MAX

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 978-83-289-3883-0



Cena: 54,90 zł