



Naslov originala:

Napoleon Hill's Master Course: *The Original Science of Success*

Napoleon Hill

Copyright © 2020 by The Napoleon Hill Associates.

All rights reserved.

Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2021

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Mirjana Ivanji

LEKTURA I KOREKTURA:

Borka Slepčević

DIZAJN KORICE:

Sara Vranić

ŠTAMPA:

Alpha print, Zemun

TIRAŽ:

1.000

IZDAVAČ:

Publik praktikum, imprint Harmonija

Dobrovoljačka 10/I, Zemun

office@publikpraktikum.rs

011/4202 544; 011/4202 545

GODINA IZDANJA:

2021

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehaničkim, uključujući foto-kopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

CIP - Каталогизација у публикацији  
Народна библиотека Србије, Београд

ISBN 978-86-6035-868-6  
COBISS.SR-ID 44052489

# EKSPERTSKI KURS

NAPOLEON HIL



*Ova knjiga se sastoji od transkripata audio-snimaka predavanja Napoleona Hila u okviru njegovog ekspertskog kursa. Predavanje je održano u Čikagu, u maju 1954, pojedincima koji su obučavani da postanu predavači filozofije nauke o uspehu.*



# Sadržaj

---

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| 1. Određeni osnovni cilj .....                     | 9   |
| 2. Primena principa određenog osnovnog cilja ..... | 29  |
| 3. Vrhunski um .....                               | 45  |
| 4. Primenjena vera .....                           | 63  |
| 5. Prevazilaženje sopstvenih granica .....         | 73  |
| 6. Prijatna osoba .....                            | 97  |
| 7. Vođstvo i inicijativa .....                     | 115 |
| 8. Pozitivan mentalni stav .....                   | 139 |
| 9. Samodisciplina .....                            | 157 |
| 10. Razvijanje entuzijazma .....                   | 185 |
| 11. Precizno razmišljanje .....                    | 197 |
| 12. Koncentracija .....                            | 223 |
| 13. Učenje iz teškoća .....                        | 237 |

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| 14. Kreativna vizija i mašta.....            | 259 |
| 15. Održavanje dobrog zdravlja .....         | 279 |
| 16. Sila kosmičke navike .....               | 291 |
| 17. Raspodela budžeta za vreme i novac ..... | 309 |



# 1

## Određeni osnovni cilj

Ova filozofija se zasniva na sedam važnih pretpostavki.

### Prva pretpostavka

Prva pretpostavka glasi da je određeni ili definisani osnovni cilj početna tačka svih postignuća, zato što je i početna tačka svih pojedinačnih postignuća. Definisani cilj mora pratiti utvrđeni plan za primenu uz adekvatno delovanje. Morate imati cilj, kao i plan koji će se realizovati u praksi. Nije toliko važno da vaš plan bude precizno razrađen, zato što ga uvek možete izmeniti ukoliko shvatite da nije adekvatan. Međutim, vrlo je važno da precizno znate šta ćete činiti dalje, šta je tačno vaš cilj. S tim u vezi ne sme biti izgovora „ali” ili „ako”. Pre nego što pređete ovu lekciju, shvatićete zašto cilj mora biti definisan.

Neće vam mnogo vredeti ako samo shvatite ovu filozofiju, pročitate je, ili je poslušate dok govorim o njoj. Njena vrednost će se pokazati kada počnete da kreirate sopstvene obrasce na osnovu ove filozofije koje ćete koristiti u svakodnevnom životu, na radnom mestu, kao i u odnosima s drugim ljudima. Upravo u tim oblastima pokazaće se pravi benefiti ove filozofije.

## Druga pretpostavka

Druga pretpostavka glasi: sva pojedinačna postignuća posledica su određenog motiva ili kombinacije više motiva. Ako osobi ne pružite adekvatan motiv, nemate prava da tražite od nje da učini bilo šta, u bilo kom trenutku.

Uzgred, to je osnova svih oblika prodaje: sposobnost da u um potencijalnog kupca usadimo adekvatan motiv koji će ga podstaći da obavi kupovinu.

Postoji devet osnovnih motiva. Sve što ljudi čine, ili se ustručavaju da učine, može se uvrstiti u jedan od tih devet motiva. Naučite kako da se ophodite prema kupcima i u njihov um usadite adekvatne motive kako bi učinili ono što vi želite da učine za vas.

Mnogo je ljudi koji sebe nazivaju prodavcima a nikada nisu čuli za devet osnovnih motiva. Ne znaju da ne treba ni da pokušavaju da izvrše prodaju ukoliko nisu usadili određeni motiv u um kupca koji će ga podstaći na kupovinu. Devet osnovnih motiva su:

1. Samoočuvanje;
2. Finansijska dobit;
3. Ljubav;
4. Seksualnost;
5. Želja za moći i slavom;
6. Strah;
7. Osveta;
8. Sloboda tela i uma;
9. Želja za stvaralaštvom.

## Treća pretpostavka

Treća pretpostavka glasi: svaku dominantnu ideju, plan ili cilj zadržane u umu, uz ponavljanje određenih misli i emocija koje su prućene žarkom željom da se cilj realizuje, preuzima podsvesni sektor uma i prerađuje ih u skladu s prirodnim i logičnim sredstvima koji su mu na raspolaganju.

U ovom pasusu pronašli ste izvanrednu lekciju iz psihologije. Ukoliko odaberete određenu ideju i želite da stvorite naviku da

vaš um automatski deluje na osnovu te ideje, morate neprestano da ponavljate ono što želite.

Kada se g. Emil Kue pre nekoliko godina pojavio sa svojom slavnom formulom „svakoga dana, u svakom pogledu, sve više napredujem“, izlečio je hiljade ljudi, ali nije izlečio mnogo više od tog broja, i pitam se da li možda znate zašto se to dogodilo. Zato što se u njegovim izjavama nije osećala nikakva želja, niti osećanje. Ukoliko ne unesete osećanja u ono što radite, vaši iskazi će biti kao uzaludni napori vetra da slomi drvo.

Zapravo, ako dovoljno često u sebi ponavljate nešto, stići ćete tamo kuda ste krenuli, čak i ako je reč o laži. Čudno, zar ne? Međutim, to je zaista tačno. Ima ljudi koji govore male, bezazlene laži (koje ponekad baš i nisu tako bezazlene) dok ne dođu do položaja za koji smatraju da ga zaslužuju.

Podsvesni um ne pravi razliku između dobrog i lošeg. On ne raspoznaje razliku između pozitivnog i negativnog. Ne zna razliku između centa i milion dolara. Ne zna razliku između uspeha i neuspeha. On će prihvatiti svaki iskaz koji neprestano ponavljate, mislima, rečima ili drugim instrumentima izražavanja.

Na samom početku, od vas zavisi da li ćete izneti svoj osnovni cilj, zapisati ga kako biste ga jasno razumeli, zapamtili, ponavljajući ga svakodnevno, dok ga vaš podsvesni um ne prihvati i automatski počne da deluje u skladu s njim.

Za to će vam biti potrebno malo vremena. Međutim, možete očekivati i da će se poništiti sve ono što ste uradili, jer vaša podsvest može da se vrati u prethodno stanje, dozvoljavajući negativnim mislima da prodru u svest. Ne možete očekivati da će se ta promena dogoditi preko noći. Ali saznaćete da, ako emocionalizujete svaki plan koji šaljete svom podsvesnom umu i ponavljate ga s entuzijazmom, pokazujući iskrenu veru, podsvesni um će reagovati ne samo brže već i preciznije i pozitivnije.

## Četvrta pretpostavka

Četvrta pretpostavka glasi: svaka dominantna želja, plan ili cilj podržani stanjem uma koji nazivamo *verom*, preuzimaju podsvesni deo uma i on počinje da deluje u skladu s njima. To stanje uma je

jedino koje može da proizvede aktivnost u istom trenutku posredstvom podsvesnog uma. Kada kažem *vera*, ne dovodim je u vezu sa izražavanjem želja, nada ili umerenih verovanja. Povezujem je sa stanjem uma kada možete unapred da sagledate šta ćete preduzeti kao krajnji čin, pre nego što uopšte i započnete sve. To je prilično pozitivna ideja, zar ne?

Iskreno vam kažem da nikada u životu nisam doživeo neuspeh kada sam radio nešto što sam odlučio da ću uraditi, osim kada bih izgubio želju za radom i odustao od toga, ili kada bih promenio mišljenje i mentalni stav. Takođe ću vam reći da možete da se ubacite u okvire svoga uma, gde možete da činite šta god vam padne na pamet, ukoliko ne izgubite snagu na putu ka svom cilju, što se događa velikom broju ljudi.

Ponavljam, svaka dominantna želja, plan ili cilj koji je poduprt stanjem uma poznatim kao *vera*, preuzima podsvesni deo vašeg uma i odmah počinje da deluje na njega.

Sumnjam da samo relativni broj ljudi shvata princip vere i zna kako da ga primeni. Čak i ako ga razumete, ukoliko ga ne podržite delovanjem i učinite ga delom svog uobičajenog života, možda ga niste zaista dobro razumeli, zato što je *vera* bez delovanja mrtva, *vera* bez akcije je mrtva, *vera* bez apsolutnog, pozitivnog uverenja je mrtva. Ne znam kako možete da uspete da postignete bilo kakve rezultate posredstvom vere ukoliko uz verovanje niste preduzeli konkretna dela.

Uzgred, ukoliko svom umu dovoljno često ukazujete na to da verujete u sve, doći će trenutak kada će podsvesni um to prihvatiti, čak i ako dovoljno često govorite svom umu da imate veru u sebe. Jeste li ikada pomislili kako bi bilo lepo da imate toliko beskonačno vere u sebe da ne oklevate da preduzmete sve što želite da radite u životu? Jeste li ikada pomislili kakve biste koristi imali od toga?

Mnogi ljudi omalovažavaju sebe dok idu kroz život jer nemaju dovoljnu količinu samopouzdanja, a kamoli vere. To se dešava otprilike kod 98-100 posto ljudi. Oni nikada u životu nisu razvili dovoljno visok nivo samopouzdanja da bi se usudili da preduzmu nešto što žele da učine. Prihvataju od života ono što im pruži.

Nikada u životu nisam prihvatio ništa što nisam želeo. Mnogo toga je bacano na moju stranu ulice što mi se nije dopadalo, što nije lepo mirisalo, ali ja to nisam prihvatao, nisam postao deo toga.

Nesumnjivo je da je najistaknutiji čovek koga sam ikada upoznao – a upoznao sam mnoge veoma značajne ljude, procenjujući ih prema sposobnosti da primene ovu filozofiju – bio pokojni Mahatma Gandhi. To je bio čovek koji je razumeo načela vere. Nije ih samo razumeo već je zahvaljujući njima oslobodio Indiju.

Čarobno je delo savladati veštinu oslanjanja na samog sebe i koristiti sopstveni um. Zar nije čudno kako priroda funkcioniše? Preda vam set alata, sve što vam je potrebno da dospete do onoga što možete da iskoristite ili čemu težite u životu. Priroda vam daje set alata, adekvatnih za svaku vašu potrebu, i darežljivo vas nagrađuje što ih prihvatate. To je sve što morate da učinite; jednostavno ih prihvatite i upotrebite.

Priroda vas kažnjava veoma oštro ako ne prihvatite i ne koristite te darove. Priroda mrzi vakuume i dokolicu. Ona želi da sve bude u pokretu, a naročito um čoveka. Um se ne razlikuje od bilo kog drugog dela tela. Ukoliko ga ne koristite, ukoliko se ne oslanjate na njega, on atrofira i uvene i na kraju dođe do mesta gde svako može da vas maltretira. Često čak nemate ni snagu volje da se tome usprotivite i pružite otpor.

## Peta pretpostavka

Peta pretpostavka glasi: moć razmišljanja je jedina oblast nad kojom svaki čovek ima kompletna i nepobitna sredstva kontrole. Ta činjenica je toliko zapanjujuća da ukazuje na blisku vezu između čovekovog uma i bezgranične inteligencije.

U čitavom univerzumu ima samo pet poznatih entiteta, i od njih je priroda oblikovala sve što postoji, od najmanjih elektrona i protona, materije, do najvećeg kamenja koje lebdi nebesima, uključujući i vas i mene. Četiri od pet poznatih entiteta su: vreme, prostor, energija i materija, pri čemu ta četiri elementa ne bi bila potpuna bez petog. Sve bi se pretvorilo u kaos. Ne bismo ni postojali da nema tog petog elementa.

Taj peti element je univerzalna inteligencija, i ona se odražava u svakoj vlati trave, svemu što izrasta iz zemlje, svim elektronima i protonima. Ona se odražava na prostor i vreme. U svemu što postoji ima inteligencije koja deluje sve vreme. Ona omogućava

postojanje čitavog svemira; prostora, vremena, materije, energije, svega.

Najuspešniji čovek je upravo onaj koji pronade način i sredstva da uspe da pripoji veći deo te inteligencije svom mozgu i aktivira je. Svaki pojedinac poseduje privilegiju da je preuzme kako bi je koristio po svom izboru. Može je posedovati samo u upotrebnom obliku. Nije dovoljno razumeti je ili verovati u nju. Morate je koristiti kao inteligenciju za specijalizovane poduhvate bilo koje vrste.

Ja verujem u čuda. Međutim, video sam toliko mnogo čuda pre pedeset godina da sada mogu lako da objasnim; to više nisu čuda. Svakako, u konačnoj analizi, ne postoji nešto poput čuda ili čarolije, zato što svaka posledica ima prirodni uzrok. Kada ne možemo da otkrijemo taj uzrok, često je posledica toliko zapanjujuća da je nazivamo čudom.

Smatram da je najistaknutije čudo čovekov um. Um najskromnije osobe sposoban je da se protegne do proporcija koje nadmašuju maštu i uverenja. Razmislite o ljudima kao što su Henri Ford ili Thomas Edison, koji su krenuli u život bez ikakvog obrazovanja i izgradili su prava, velika carstva. Edison nas je uveo u slavno električno doba, dok nas je Ford uveo u veliko doba automobilske industrije. Potom, pomislite na Napoleona Hila u jednom periodu kad je osmislio filozofiju koja je donela dobrobit milionima ljudi i doprineće mnogima nakon njegove smrti. Kako je to mogao da ostvari da nije koristio svoj um?

Ogromnom poduhvatu koji sam preuzeo nije doprinelo moje lično obrazovanje, zato što je bilo skromno. Takođe, ni finansijsko stanje, jer novca nisam imao. Čak je i gospodin Karnegi odbio da mi finansijski pomogne, što je jedna od najpozitivnijih stvari koje su mi se dogodile u životu, iako u to vreme nisam tako mislio.

Iskreno govoreći, među fantastičnim događajima u mom životu spomenuo bih svoju saradnju s Klementom Stounom. Kada smo počeli da držimo govore, morali smo da prikupimo tone činjenica. Da smo iznosili sve, činile bi se tako fantastičnim, nemogućim, da ljudi koji ne poznaju moje poreklo i iskustvo nikada ne bi poverovali u njih. Ponekad se pitam da li sam i sam verovao u njih.

Počeo sam da radim s ogromnim hendikepom, onim koji sam nosio sa sobom od prvog leta, i koji me je sačekao i kada sam stigao

ovamo. U takvim okolnostima, nizom manipulacija, zasnovanim na korišćenju vlastitog uma, uspeo sam da uđem, prodrem, proučim i zaradim znatnu sumu novca, koju je zaradilo pet stotina najpametnijih ljudi u zemlji, trudeći se čitavog života. Materijal sam oblikovao tako da je i osoba najskromnijeg obrazovanja mogla ne samo da razume već i da prihvati moju filozofiju, primeni je i iskoristi. U istoriji sveta nijedan autor nije došao do takvog postignuća. Nikada u istoriji sveta nijedan drugi autor nije osmislio i objasnio jednostavnim terminima filozofiju koju možete da živite svakodnevno, gde god da se nalazite, čime god da se bavite i ma ko da ste.

Ovim se vraćamo čudesnoj moći ljudskog uma, ali ta moć vam neće doneti ništa dobro ukoliko je ne prepoznate, prihvatite i koristite. Osnovna svrha ovog kursa jeste da vam predam obrazac, nacrt, kojim možete da zaposlite svoj um i usmerite ga da realizuje te obrasce. Sve što treba da učinite jeste da pratite taj plan. Nemojte samo da preuzmete jedan njegov deo koji vam se čini najboljim a ostale odbacite. Preuzmite čitav plan onakav kakav jeste.

Nedavno sam upoznao čoveka koji je stekao zaista veliko bogatstvo. Stekao ga je za samo nekoliko godina, i to na pošten način. Rekao je: „Napoleone Hile, želim da vam kažem nešto što vas može zaprepastiti. Kada sam nabavio jednu vašu knjigu, moja žena i ja smo je čitali zajedno. Mojoj ženi se činila besmislenom i nije je pročitala. Nisam bio pametan kao ona, ali sam je pročitao i postao neizrecivo bogat.”

Upoznaćete ljude koji su mnogo pametniji od vas. Oni imaju odgovor na svako pitanje i nevoljno će prihvatiti ovu filozofiju. Oni jednostavno znaju da njima neće koristiti. Srešćete ljude poput njih. Nemojte se zbog toga previše uznemiravati.

Nekada me je uznemiravalo kada neko nije želeo da prihvati i usvoji moju filozofiju. Pre nekoliko godina naučio sam lekciju koja mi je donela više dobrog od svega što mi se dogodilo do tada. Žalio sam se zbog nezahvalnosti mog studenta, kada je jedan čovek, mnogo stariji od mene, rekao: „Slušajte, Napoleone Hile, pre otprilike 1900 godina, na svet je došao veoma fin čovek i imao je veoma mudru filozofiju u skladu s kojom treba živeti. Da li biste poverovali u to, gospodine? Nije imao ni stotinu sledbenika. Zapravo, vama bolje ide nego što je išlo njemu. On je imao samo dvanaest učenika,

i jedan od njih mu je na kraju sipao otrov u vino. Kakve veze ima ako vas nekoliko sledbenika ne voli? Ko ste vi da pretpostavljate da će vam neko od njih zagorčati život? Ukoliko to učine, oni će biti nesrećni, a ne vi; upamtite to dobro.”

Nemojte dozvoliti da vas uznemiri to što vam neki ljudi ne veruju. Ne možete da očekujete da vam svi veruju. Kada bi svi posedovali kapacitet da veruju u to da ćete učiniti sve što ste objedinili u svojoj filozofiji, to bi bila utopija. Ne treba da se plašite atomske bombe više od bilo koje druge vrste bombi.

## Šesta pretpostavka

Šesta pretpostavka glasi: čini se da su jedina vrata za individualni pristup beskonačnoj inteligenciji podsvesni deo uma. Želeo bih da pažljivo proučite terminologiju. Rekao sam „čini se”. Ja ne znam da li je to tako. Sumnjam u to da i vi znate, i sumnjam da bilo ko to zna sa sigurnošću. Mnogi ljudi imaju različita mišljenja o tome, ali jedno od njih nastalo je na osnovu najpreciznijih opažanja koje sam mogao da steknem zahvaljujući hiljadama eksperimenata. Pokazalo se da podsvesni deo uma jedini pruža individualni pristup beskonačnoj inteligenciji, i da pojedinac može da utiče na nju pomoću sredstava opisanih u ovoj i narednim lekcijama.

*Osnova pristupa je vera zasnovana na određenosti cilja.* Ta jedna rečenica daje vam suštinsko objašnjenje čitavog pasusa. Jeste li ikada razmišljali o tome zašto nemate onoliko samopouzdanja koliko bi trebalo da imate? Da li ste ikada prestali da razmišljate o tome? Da li ste prestali da razmišljate o tome zašto je tako? Kada opazite priliku koja vam se približava ili nešto za šta smatrate da bi mogla biti prilika za vas, da li počinjete da preispitujete svoju sposobnost da prihvatite tu priliku i iskoristite je? Zar vam se to nije dogodilo nebrojeno puta?

Ukoliko ste bili u prilici da blisko sarađujete sa izuzetno uspešnim ljudima, znaćete da je to nešto čime se oni ne opterećuju. Ukoliko žele da učine nešto, nikada se neće dogoditi da to i ne učine.

Nadam se da ste u organizaciji „Napoleon Hil i saradnici” upoznali mog istaknutog poslovnog saradnika Stouna, zato što smatram da, ako sam ikada upoznao čoveka koji poznaje moć svoga



uma i spreman je da se osloni na njega, gospodin Stoun je upravo takav čovek. Zapravo, on je uticao na mene. Smatrao sam ga svojim izvorom energije, i verujte mi, mogao sam da odem do Stouna kad god sam želeo i napunim svoje baterije. Velika je stvar kada ste okruženi ljudima koji imaju potpunu kontrolu nad sobom, koji drže sve pod kontrolom. Smatram da se g. Stoun nije brinuo ni oko čega. Ne verujem da bi uopšte tolerisao brige. Zašto? Zato što je bio uveren u svoju sposobnost da koristi um i da njime kreira željene prilike. Tako funkcioniše svaki uspešan um, i takvo će biti stanje vašeg uma dok se bavite ovom psihologijom. Moći ćete da projektujete svoj um na svaki cilj koji odaberete, i nećete se predomišljati da li možete da učinite ono što želite ili ne. To pitanje se ne postavlja.

## Sedma pretpostavka

Sedma pretpostavka glasi: svaki mozak je sačinjen od prijemnika i stanice za emitovanje vibracija misli. Ta činjenica objašnjava značaj toga da se krećemo ka definisanom cilju umesto da lutamo, budući da mozak može da bude toliko duboko ispunjen prirodom nečijeg cilja da će početi da privlači njegove fizičke ili materijalne ekvivalente.

Želeo bih da pređete prethodni pasus, analizirate ga, pročitate više puta i prihvatite ga svesno. Kao prvo, uređaj za radio-emitovanje i prijemni set prisutni su u mozgu čoveka. Oni ne postoje samo u mozgu ljudi već i kod velikog broja životinja. Imam dva pomeranca i oni tačno znaju o čemu razmišljam, ponekad čak i pre nego što pomislim na nešto. Toliko su pametni da mogu da osećaju moje raspoloženje. Kada krenemo na putovanje automobilom, tačno znaju da li idu i oni, ili ne. Ne morate izgovoriti ni reč, zato što su neprestano usklađeni s nama zahvaljujući svojoj telepatiji.

Vaš um konstantno šalje određene vibracije. Ako ste prodavac i nameravate da posetite potencijalnog kupca, morate obaviti prodaju pre nego što se uopšte pojavite pred kupcem. Da li ste ikada razmišljali o tome? Ukoliko nameravate da učinite nešto što zahteva saradnju s drugim ljudima, uslovite svoj um tako da znate da će vaš sagovornik sarađivati.