

REGULILE DE AUR ALE LUI NAPOLEON HILL

SCRIERILE PIERDUTE

Napoleon Hill

CĂRȚILE
AUTORULUI,
VÂNDUTE ÎN PESTE
100 DE MILIOANE
DE EXEMPLARE



CUPRINS

| | |
|--|-----|
| Prefață | 9 |
| Introducere | 15 |
| Capitolul 1 | |
| Moștenirea socială și cea fizică | 19 |
| Capitolul 2 | |
| Autosugestia | 24 |
| Capitolul 3 | |
| Sugestia | 46 |
| Capitolul 4 | |
| Legea acțiunii și reacțiunii | 73 |
| Capitolul 5 | |
| Puterea minții | 93 |
| Capitolul 6 | |
| Consolidarea încrederii în forțele proprii | 105 |

| | |
|---|-----|
| Capitolul 7 | |
| Mediu și obișnuințe | 120 |
| Capitolul 8 | |
| Memoria | 149 |
| Capitolul 9 | |
| Marc Antoniu a cucerit gloata romană prin sugestie | 174 |
| Capitolul 10 | |
| Putere de convingere <i>versus</i> forță | 191 |
| Capitolul 11 | |
| Legea compensației | 217 |
| Capitolul 12 | |
| Regula de aur: secretul realizării depline | 232 |

CAPITOLUL 1

Moștenirea socială și cea fizică

PĂRINȚII TE-AU FĂCUT CEEA CE EȘTI, în plan fizic, însă TU poți deveni ceea ce VREI, în plan mental.

Tu, ca orice altă ființă umană, ești suma a doar două lucruri, ereditatea și mediul.

Asta înseamnă că ai moștenit anumite caracteristici fizice și calități de la părinți. Altele de la bunici și altele de la străbunici.

Proporția corpului, culoarea părului și a ochilor, textura pielii și alte particularități fizice de genul acesta sunt moștenite; prin urmare, mare parte dintre trăsăturile fizice nu țin de opțiune.

Aceste calități pe care ești „nevoit“ să le accepți, datorate moștenirii fizice, sunt, în principal, lucruri pe care nu le poți modifica radical.

Cu calitățile dezvoltate însă prin mediu, prin așa-zisa moștenire socială, situația este diferită. Aceste particularități pot fi modificate după dorință. Cele dobândite înainte de vârsta de zece ani sunt, desigur, mai greu de schimbat,

pentru că sunt întipărite adânc în caracter și vei descoperi că este nevoie de un exercițiu volitiv extrem de solicitant pentru acest lucru.

Fiecare impresie senzorială receptată de tine, încă de la naștere, prin intermediul celor cinci simțuri, constituie o parte a propriei moșteniri sociale. Cântecul pe care le-ai cântat sau le-ai ascultat, poeziile pe care le-ai citit, cărțile pe care le-ai studiat, predicile la care ai asistat, locurile pe care le-ai văzut, toate sunt părți constitutive ale moștenirii tale sociale.

Probabil, cele mai importante surse din care te inspiri, ajungând să-ți conturezi propria personalitate, sunt acestea: în primul rând, educația pe care o primești acasă, de la părinți; în al doilea rând, educația pe care o primești la biserică; în cel de-al treilea, educația pe care o primești în școlile publice ori private; și în cel de-al patrulea rând, educația pe care o primești prin intermediul ziarelor și revistelor ori al altor materiale pe care obișnuiești să le citești.

Ajunși la convingerile curente, cu privire la orice subiect, ca rezultat al impresiilor adunate în mintea ta. Desigur, propriile opinii pot fi false sau corecte, în funcție de justetea sau injustetea, veridicitatea sau falsitatea acestor impresii.

Dacă, prin educația primită, ai fost învățat să gândești rațional, să te eliberezi de prejudecățile rasiste, religioase, politice ori de altă natură, să realizezi că importante sunt doar faptele concrete și să te disociezi de toate impresiile false înseamnă că ești o persoană norocoasă, întrucât vei

putea să selectezi din mediu circumstanțele optime pentru dezvoltarea propriei personalități după bunul plac.

Moștenirea fizică nu poate fi influențată radical, însă cea socială poate fi modificată, iar ideile noi pot lua locul celor vechi și adevărul poate înlocui falsitatea.

Un trup mic, pricăjit poate găzdui o minte remarcabilă, influențată pozitiv de moștenirea socială. De cealaltă parte, un trup robust poate găzdui o minte slabă, prea puțin activă. Mentalitatea este suma tuturor impresiilor care au luat contact cu creierul; prin urmare, oricine poate realiza cât de important este ca impresiile să se bazeze pe aspecte veridice, cât de important este ca ele să nu fie influențate de prejudecăți, sentimente adverse ori altele de genul.

Mintea se aseamănă cu un sol fertil. Ea va produce o recoltă bogată, dacă semințele semănate au fost de bună calitate, referindu-ne aici la impresiile senzoriale pe care le-a prelucrat.

Deținând controlul asupra unui număr de patru surse, idealul de națiune ori de persoană se poate transforma cu timpul, ba chiar lăsa locul unui nou ideal, pe parcursul unei generații. Cele patru surse în discuție sunt: (1) educația primită acasă, (2) educația primită la biserică, (3) educația primită în școală, (4) educația primită prin intermediul ziarelor, revistelor și cărților.

Raportându-ne la aceste patru surse, orice ideal, idee sau concept poate fi inoculat în mintea unui copil, lăsând o amprentă greu de șters, dacă nu chiar imposibil, asupra personalității acestuia.

Revenind, dorim să subliniem, în câteva cuvinte, cele două direcții importante conturate până la acest moment.

Prima: orice țintă ori înclinație destinată să se transforme în ceva permanent trebuie sădită în mintea subiectului încă din prima etapă a copilăriei, prin intermediul principiului moștenirii sociale. O astfel de idee sădită în mintea cuiva devine parte integrantă a sistemului de valori propriu respectivei persoane, pe parcursul întregii vieți, excepție făcând acele situații în care intervin influențe mai puternice, care desființează ori anulează ideea sădită inițial. Acest principiu este numit moștenire socială, reprezentând mijlocul prin care sunt sădite și dezvoltate calitățile principale ale unei persoane pe fondul tuturor impresiilor senzoriale cu care ia contact mintea într-un anumit mediu, grație celor cinci simțuri și independent de calitățile fizice moștenite de la părinți.

A doua: unul dintre cele mai importante principii ale psihologiei, în baza căruia funcționează mintea umană, este tendința individului de a-și dori ceea ce-i este inaccesibil, interzis sau greu de obținut. În momentul în care ai plasat un obiect în afara sferei de accesibilitate a unei persoane, respectiva persoană va dezvolta o dorință instincțională pentru obiectul în cauză. În momentul în care-i interzici cuiva să facă un anumit lucru, respectivul va dezvolta o dorință pronunțată pentru a-l face. Mintea umană manifestă aversiune față de orice înseamnă constrângere. Prin urmare, ca să poți sădi cu succes o idee în mintea cuiva, trebuie să-i prezinți respectivului acea idee în așa manieră, încât el s-o considere atractivă și s-o accepte neconstrâns. Toți comercianții de succes cunosc acest principiu și se axează pe prezentarea avantajelor asociate cu propriile

servicii, bunuri ori produse într-un mod care-i creează potențialului cumpărător iluzia că ideea pe care și-o formează acesta cu privire la respectiva ofertă este una proprie.

Toți antreprenorii ar trebui să acorde o atenție deosebită acestor două principii, pentru că *leadership*-ul de succes este fundamental bazat pe ele. Indiferent că vinzi produse, că practici medicina sau dreptul, ții predici, scrii cărți, predai cursuri sau manageriezi o ramură comercială ori industrială, vei descoperi că abilitățile tale sunt considerabil extinse grație studierii, aprofundării și aplicării acestor două principii, care pot influența mintea individului.

Tu, ca persoană, ești suma a doi factori: ereditate și mediu. Nu poți nega ceea ce ești, dar îți poți cultiva plusurile și-ți poți depăși minusurile. Și-ți POȚI schimba mediul, gândirea, obiectivele, aspirațiile. Totul ține de TINE. VREI să faci asta? Pentru că, garantat, o POȚI face!

12 LECȚII CELEBRE DESPRE SUCCES

„Principiile optimiste ale lui Napoleon Hill sunt aplicabile în viața de zi cu zi și-i ajută pe oameni să fie mai împliniți, dar și mai sănătoși.“

Storm Thurmond

Senator SUA

„Exact ce ne trebuie! Observațiile lui Napoleon Hill sunt la fel de actuale și de răsunătoare ca știrile din presă. Cuvintele lui au ceva din duritatea oțelului!“

Walter Anderson


CEO al revistei *Parade* și autor al volumului *Curs practic de încredere*

163



CĂRȚI CHEIE



CURTEA  VECHЕ

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

începi să afli

ISBN 978-606-588-452-6



9 786065 884526