Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

NAPOLEON HILL (1883-1970) a fost un celebru autor american de cărți motivaționale. A trecut de la jurnalistică la drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și, evoluând rapid, a ajuns consilier pentru oameni de afaceri, lideri, președinți și personalități precum Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford.

Preocupările lui Hill au vizat convingerile personale ale individului și rolul lor în atingerea succesului. Ca rezultat al cercetărilor întreprinse în calitate de reporter și la imboldul lui Andrew Carnegie, autorul a formulat „filosofia împlinirii", abordată în multe dintre cărțile sale, cu scopul de a dezvălui calea spre îmbogățire, formula prin care orice om se poate realiza atât pe plan material, cât și spiritual. Deși concepute cu mult timp în urmă, ideile lui Napoleon Hill sunt, în continuare, fundamentale pentru domeniul dezvoltării personale.

DALE CARNEGIE (pe numele său real Dale Carnegey) s-a născut la 24 noiembrie 1888, într-o fermă din Missouri și s-a stins din viață la 1 noiembrie 1955, la Forest Hills, New York. Este considerat cel mai mare autor de literatură motivațională din toate timpurile.

Situația financiară precară de care s-a lovit la începutul vieții l-a îndrumat către o carieră fulminantă, ajungând curând să conferențieze cu sălile pline pe teme precum influențarea oamenilor și arta discursurilor. Concomitent, începe să publice diverse broșuri în care-și prezintă în mod sistematizat metodele de învățare; în 1926, acestea vor fi adunate într-o carte despre arta de a vorbi în public.

Pe Dale Carnegie îl regăsim în topul celor mai bine vânduți autori din toate timpurile. La jumătate de veac de la moartea lui, atât scrierile, cât și cursurile sale sunt la fel de solicitate ca în primii ani după lansare, iar conferințele Fundației Carnegie sunt frecventate și azi de mii de oameni, probându-și astfel actualitatea și utilitatea.

JOSEPH MURPHY (1898-1981) a primit o educație aleasă, atât în Irlanda, cât și în Anglia. Și-a petrecut mulți ani studiind diversele religii ale lumii, cu o aplecare deosebită către religiile orientale. Acest lucru l-a condus la o înțelegere aprofundată asupra adevărului conținut, practic, de toate religiile lumii, și anume, principiul universal care susține că: „Toată puterea de care avem nevoie se află în noi!"

Murphy a fost liderul spiritual al Bisericii Științei Divine din Los Angeles, timp de 28 de ani. Predicile sale duminicale atrăgeau în jur de 1 500 de oameni. Murphy a avut, de asemenea, o emisiune difuzată la radio, extrem de populară în acele vremuri și a scris peste 30 de cărți.

SECRETELE CELOR TREI MAEȘTRI AI SUCCESULUI PENTRU A-ȚI SCHIMBA VIAȚA

TREI OBICEIURI FUNDAMENTALE CARE ÎȚI VOR ÎMBUNĂTĂȚI STATUTUL FINANCIAR, RELAȚIILE ȘI SĂNĂTATEA

NAPOLEON HILL
DALE CARNEGIE
JOSEPH MURPHY

Traducere din limba engleză de
MIHAELA POPESCU
și
ROXANA MĂCIUCĂ

CURTEA VECHE

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

CUPRINS

Cuvânt-înainte 5

PARTEA I
DE LA IDEE LA BANI.
TRANSFORMĂ-ȚI IDEILE ÎN BOGĂȚII

Prefață 11

Introducere 15

Capitolul 1
Puterea gândului 21

Capitolul 2
Dorința: punctul de pornire al tuturor realizărilor 30

Capitolul 3
Încrederea: vizualizarea dorinței și certitudinea că se va împlini 43

Capitolul 4
Autosugestia: modul de influențare a subconștientului 58

Capitolul 5
Cunoștințele specializate: experiențe și observații personale 64

Capitolul 6
Imaginația: atelierul minții 68

Capitolul 7
Planificarea organizată: transformarea dorinței în acțiune 78

Capitolul 8
Decizia: arta amânării 104

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

Capitolul 9
Perseverența: efortul necesar pentru a întări credința 107

Capitolul 10
Puterea grupului de minți sclipitoare: forța conducătoare 114

Capitolul 11
Misterul sublimării energiei sexuale 120

Capitolul 12
Subconștientul: elementul de legătură 137

Capitolul 13
Creierul: stația de emisie-recepție a gândurilor 144

Capitolul 14
Al șaselea simț: ușa către templul înțelepciunii 150

PARTEA A II-A
PUTEREA SUBCONȘTIENTULUI.
GÂNDURILE ÎȚI SCHIMBĂ VIAȚA

Introducere 163

Capitolul 1
Puterea gândului 165

Capitolul 2
Cum funcționează mintea ta: puterea miraculoasă
a subconștientului 171

Capitolul 3
Utilizarea puterii subconștientului pentru sănătate 187

Capitolul 4
Folosește forța subconștientului pentru a te îmbogăți 213

Capitolul 5
Caută îndrumarea subconștientului 231

Capitolul 6
Utilizarea forței subconștientului pentru a avea relații împlinite 242

Capitolul 7
Dezvoltarea unor obiceiuri pozitive cu ajutorul subconștientului ... 264

Capitolul 8
Cum să rămâi pentru totdeauna tânăr sufletește 283

PARTEA A III-A
CUM SĂ VORBIM ÎN PUBLIC.
DOBÂNDEȘTE ABILITĂȚI RELAȚIONALE
ȘI STĂPÂNEȘTE ARTA DE A VORBI ÎN PUBLIC

Introducere 295

Capitolul 1
Regulile de aur ale lui Dale Carnegie pentru obținerea
succesului 299

Capitolul 2
Cum să fii înaintea celorlalți în ziua de azi: un mesaj adresat
tinerilor 305

Capitolul 3
Cum să dobândești curaj și încredere în sine prin discursul
motivațional 320

Capitolul 4
Pregătirea discursului 325

Capitolul 5
Cum să-ți prezinți discursul 345

Capitolul 6
Conținutul discursului tău 354

Anexă
Chestionar de autoevaluare 373

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

CAPITOLUL 1
Puterea gândului

ÎNTR-ADEVĂR, „GÂNDURILE POT FI MATERIALIZATE". Ele devin puternice atunci când sunt corelate cu scopuri bine definite, cu perseverență și cu o *dorință arzătoare* de a le transforma în bogății sau în alte obiecte materiale.

Edwin C. Barnes a descoperit cât de adevărat este faptul că oamenii ajung de la o *idee* la *bani*. Descoperirea sa nu a fost una bruscă, ci s-a produs în timp, încetul cu încetul, începând cu dorința arzătoare de a deveni asociatul marelui Thomas Edison.

Una dintre principalele caracteristici ale dorinței lui Barnes a fost faptul că era clar stabilită. Dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el. Observă cu atenție descrierea felului în care a ales să transforme această dorință în realitate și vei înțelege mai bine cele 13 principii care te vor conduce la bogăție.

Atunci când această dorință, sau impuls al gândirii, i-a trecut pentru prima dată prin minte, Barnes nu putea acționa conform ei. Două probleme îi stăteau în cale. Nu îl cunoștea pe Edison și nu avea bani pentru a-și plăti călătoria cu trenul până în Orange, New Jersey. Aceste dificultăți ar fi fost suficiente pentru a-i descuraja pe majoritatea oamenilor în încercarea de a-și transforma visurile în realitate. Însă acesta nu era doar un simplu vis! Barnes era atât de hotărât să găsească o modalitate de a transforma lucrurile în realitate, încât, în cele din urmă, a decis să călătorească în vagonul de marfă, mai degrabă decât să se lase învins.

S-a prezentat în laboratorul domnului Edison și l-a anunțat că vrea să devină asociatul lui. Ani mai târziu, vorbind despre prima sa întâlnire cu Barnes, Edison spunea: „Stătea în fața mea, arătând ca un vagabond oarecare, însă

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

puteam citi clar pe chipul său că nu avea de gând să renunțe până când nu obținea ceea ce își dorea. Învățasem după atâția ani de experiență că, atunci când o persoană își dorește un lucru atât de mult încât își joacă viitorul pe o singură carte, cu siguranță va câștiga. I-am oferit lui Barnes șansa pe care a cerut-o pentru că am înțeles că era hotărât să rămână până va reuși. Evenimentele ulterioare mi-au dovedit că nu greșisem luând această decizie."

Ceea ce-i spusese tânărul Barnes domnului Edison cu acea ocazie era mai puțin important decât ceea ce gândea. Edison însuși a recunoscut asta! Înfățișarea tânărului nu a avut nimic de-a face cu angajarea acestuia în biroul lui Edison, din contra, era clar că reprezenta un dezavantaj. Modul său de a gândi a fost cel care a contat.

Dacă semnificația acestei afirmații ar putea fi pătrunsă de fiecare persoană care o citește, nu ar mai fi nevoie să fie lecturată toată cartea.

Barnes nu a devenit imediat partenerul lui Edison. A primit șansa de a lucra în biroul acestuia, pentru un salariu extrem de mic, făcând o muncă nesemnificativă pentru Edison, dar extrem de importantă pentru el, deoarece îi oferea șansa de a-și expune „marfa" acolo unde putea fi văzută de „partenerul" dorit.

Lunile treceau și se părea că nimic nu se întâmpla în direcția râvnită de Barnes, aceea pe care și-o stabilise drept scop major, bine definit. Ceva important se întâmpla însă în mintea lui Barnes. Dorința lui de a deveni asociatul lui Edison devenea din ce în ce mai puternică în fiecare zi.

Psihologii nu se înșală când spun că „se vede atunci când un om este cu adevărat pregătit". Barnes era pregătit să devină asociatul lui Edison; mai mult decât atât, era hotărât să rămână pregătit până când obținea ceea ce-și dorea.

Nu și-a spus niciodată: „Ce rost mai are? Mai bine mă răzgândesc și îmi caut un post de vânzător." El își zicea: „Am venit aici ca să intru în afaceri cu Edison și voi face asta chiar dacă îmi va lua toată viața." Și vorbea serios! Ce diferit ar suna poveștile oamenilor dacă aceștia ar avea un scop bine definit și dacă s-ar ține de realizarea lui până când acesta s-ar transforma într-o obsesie devoratoare!

Poate că tânărul Barnes nu știa acest lucru pe atunci, dar această hotărâre nestăvilită, perseverența cu care își urmărea o singură dorință au avut menirea să înlăture toate barierele și să-i aducă oportunitatea mult visată.

Atunci când a apărut, această șansă a luat o formă diferită și a venit dintr-o altă direcție decât aceea la care se aștepta Barnes. Acesta este unul dintre trucurile oportunității. Ea are obiceiul înșelător de a se furișa pe ușa din dos și, de multe ori, apare deghizată sub forma unui ghinion sau a unei înfrângeri temporare. Poate că din motivul acesta mulți nu reușesc să o recunoască.

Edison tocmai finalizase un nou dispozitiv de birou, cunoscut la vremea respectivă ca fiind mașina de dictat Edison (numită, ulterior, Ediphone). Vânzătorii nu erau prea încântați de ea, considerând că nu poate fi comercializată cu ușurință. Barnes a sesizat șansa pe care o aștepta. Aceasta se strecurase ușurel și stătea ascunsă într-o mașinărie cu aspect ciudat ce nu-i interesa decât pe el și pe inventator.

Barnes știa că poate vinde mașina de dictat Edison și i-a spus asta inventatorului. A primit imediat șansa dorită. A reușit să vândă mașina. De fapt, a vândut-o cu un succes atât de mare, încât Edison i-a oferit un contract prin care să o distribuie și să o vândă în întreaga țară. În urma acestui parteneriat de afaceri a apărut sloganul „Făcută de Edison și promovată de Barnes". Ca urmare, Barnes s-a îmbogățit, însă a realizat ceva infinit mai important, și anume că poți ajunge *de la idee la bani.*

Cât de mult a valorat dorința lui Barnes, nu am de unde să știu. Probabil că i-a adus două sau trei milioane de dolari, dar această sumă, indiferent cât de mare a fost, devine insignifiantă atunci când este comparată cu beneficiile obținute prin certitudinea că *un impuls imaterial al gândului poate fi transformat în bogății materiale* prin aplicarea unor principii cunoscute.

Barnes s-a văzut realmente partenerul marelui Edison! A obținut o avere pentru că s-a vizualizat îmbogățindu-se. Nu a avut nimic de la care să pornească, *însă știa ce își dorește și era hotărât să-și urmeze dorința până când se va transforma în realitate.*

Nu a avut niciun ban la început. Nici diplome prestigioase. Nu avea influență. Dar avea inițiativă, încredere și dorința de a câștiga. Cu ajutorul acestor forțe intangibile a devenit mâna dreaptă a celui mai mare inventator care a trăit vreodată.

Să analizăm acum o altă situație și să studiem un om care a manifestat numeroase dovezi tangibile ale bogăției, dar care a pierdut totul pentru că s-a poticnit cu trei pași înainte de a-și atinge scopul.

Libris.RO Respect pentru oameni și cărți

Succesul se află la un pas de înfrângere

Una dintre cele mai răspândite cauze ale eșecului ține de obiceiul de a renunța atunci când ești copleșit de o înfrângere trecătoare. Mai devreme sau mai târziu, fiecare persoană se face vinovată de această greșeală.

R.U. Darby, care avea să devină unul dintre cei mai de succes agenți de asigurări din SUA, ne spune povestea unchiului său, cuprins de „febra aurului" în vremea goanei după acest metal prețios. Acesta a plecat în Vest pentru *a săpa și a deveni bogat*. El nu știa că s-a descoperit mai mult aur în mințile oamenilor decât în străfundurile pământului. A găsit un teren și a început să lucreze, cu sapa și lopata. Mergea greu, însă dorința sa de a se îmbogăți era clară.

După câteva săptămâni de muncă asiduă, a descoperit strălucitorul minereu. Avea însă nevoie de utilaje pentru a-l scoate la suprafață. Fără prea mare zarvă, a închis mina și s-a întors acasă în Williamsburg, Maryland, și le-a povestit rudelor și câtorva vecini despre „lovitură". Au pus mână de la mână pentru utilajul de care avea nevoie și l-au expediat la mină, iar Darby și unchiul său s-au întors pentru a continua să lucreze.

Primul vagonet de minereu a fost scos la suprafață și trimis la topitor. Rezultatele au dovedit că găsiseră una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva vagonete aveau să șteargă toate datoriile. După aceea, aveau să apară profituri uriașe.

Mașinăriile forau. Speranțele lui Darby și ale unchiului creșteau. Apoi, s-a petrecut ceva. Zăcămintele de minereu de aur au dispărut. Ajunseseră la capătul curcubeului, dar comoara nu mai era acolo. Au continuat să sape, încercând cu disperare să găsească din nou zăcământul, însă totul a fost în zadar.

În cele din urmă, au hotărât *să renunțe*. Au vândut utilajul unui gunoier pentru câteva sute de dolari și au luat trenul înapoi spre casă. Pe unii gunoieri nu-i duce prea mult mintea, însă nu era cazul celui la care apelaseră ei. Acesta a chemat un inginer minier să vadă mina și să facă niște calcule. Inginerul a susținut că proiectul eșuase pentru că proprietarii nu erau familiarizați cu „zonele de falie". Calculele sale au arătat că zăcământul se găsea *la doar un metru de locul în care cei din familia lui Darby încetaseră săpăturile*. Și exact acolo l-au găsit!

Gunoierul a câștigat milioane de dolari vânzând aurul din mina respectivă, pentru că a știut să ceară sfatul unui expert înainte de a renunța.

Majoritatea sumelor destinate cheltuielilor cu utilajele fuseseră obținute prin eforturile lui R.U. Darby, care era pe atunci foarte tânăr. Banii veniseră de la rudele și vecinii săi, datorită încrederii pe care o aveau aceștia în el. Darby și-a achitat datoriile până la ultimul cent, deși i-au trebuit mulți ani să le acopere.

Mult mai târziu, atunci când a descoperit că dorința poate fi transformată în realitate, domnul Darby și-a compensat pierderea înzecit. A făcut această descoperire după ce a început să lucreze în domeniul vânzărilor de asigurări de viață.

Amintindu-și că pierduse o avere imensă pentru că se oprise doar la câțiva centimetri de aur, Darby a învățat din experiența nefericită și a aplicat această lecție în munca aleasă, repetându-și încontinuu: „M-am oprit la câțiva centimetri de aur, însă nu mă voi opri niciodată doar *pentru că cineva refuză* să-și facă o asigurare de viață."

El datorează această constanță lecției învățate în urma deciziei de a renunța la afacerea cu extracția aurului.

Foarte probabil, înainte să apară succesul în viața unui om, cu siguranță el se va confrunta cu numeroase înfrângeri temporare și, poate, chiar eșecuri. Atunci când te simți înfrânt, cel mai ușor și mai logic este să renunți. Iar cei mai mulți oameni exact asta fac.

Peste 500 dintre cei mai de succes oameni pe care i-a cunoscut vreodată America i-au spus autorului că succesul lor a venit imediat ce au trecut de punctul în care înfrângerea îi copleșise. Eșecul este viclean și are un simț al ironiei foarte ascuțit. Simte o plăcere imensă atunci când prinde pe cineva exact înainte de a atinge succesul.

Dar ce se întâmplă oare cu cei care nu au nici timpul, nici dorința de a studia eșecul pentru a descoperi acele drumuri care conduc către succes? Cum ar trebui să învețe arta transformării înfrângerii într-o rampă de lansare către șansă?

Această carte a fost scrisă pentru a răspunde întrebărilor de mai sus.

Răspunsul necesită descrierea a 13 principii, dar ține minte, pe măsură ce citești, că acest răspuns la întrebările ce te-au făcut să reflectezi asupra stranietății vieții se află chiar în mintea ta, sub forma unei idei, a unui plan sau a unui scop ce o să ți se releve în timp ce parcurgi cartea.

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

O idee bună este tot ceea ce-ți trebuie pentru a obține succesul. Principiile descrise în această lucrare conțin cele mai bune și mai practice sfaturi cu privire la metodele și formele prin care se pot crea idei utile.

Înainte de a continua cu descrierea acestor principii, considerăm că ai dreptul să primești acest sfat important:

Atunci când abundența se materializează, acest lucru se petrece atât de rapid și cu o asemenea anvergură, încât ajungi să te întrebi unde a stat ascunsă în toți acei ani de restriște. Aceasta este o afirmație uimitoare, cu atât mai mult dacă luăm în considerare ideea adânc înrădăcinată în inconștientul colectiv conform căreia se îmbogățesc doar cei ce lucrează din greu și pentru foarte mult timp.

Atunci când ajungi să treci *de la idee la bani*, vei observa că bogăția pornește de la o stare de spirit, de la un scop stabil, muncind din greu într-o mică măsură sau chiar deloc. Oricine ar trebui să-și dorească să afle cum poate atinge acea stare de spirit ce va atrage prosperitatea. Am petrecut 25 de ani făcând cercetări, analizând peste 25 000 de oameni, pentru că și eu îmi doream să aflu „cum se îmbogățesc oamenii bogați".

Fără aceste cercetări, nu aș fi putut scrie cartea de față.

În acest punct, trebuie să ții cont de un adevăr extrem de important: criza afacerilor a început în 1929 și a continuat, atingând un record al sărăciei, până în momentul venirii la conducere a președintelui Roosevelt. În acel moment, criza a început să se atenueze și, într-un final, să ia sfârșit. Asemenea electricianului dintr-un teatru care crește intensitatea luminii, astfel încât întunericul se transformă în lumină fără ca măcar să-ți dai seama, și vălul de teamă așternut peste mințile oamenilor a început să dispară ușor și să se evapore.

Fii foarte atent și vei vedea că, imediat ce vei stăpâni principiile acestei filosofii și vei începe să urmezi instrucțiunile referitoare la aplicarea lor, situația ta financiară va începe să se îmbunătățească și toate lucrurile cu care vei intra în contact se vor transforma în valori ce îți vor aduce câștiguri. Imposibil? Nici pe departe!

Una dintre principalele slăbiciuni ale omului obișnuit este familiaritatea cu termenul „imposibil". Acesta cunoaște toate regulile care NU vor funcționa. Cunoaște toate lucrurile care NU POT fi făcute. Această carte a fost scrisă pentru toți aceia care caută regulile ce le-au adus altora succesul și sunt gata să riște totul pornind de la ele.

Acum mulți ani am cumpărat un dicționar foarte bun. Primul lucru pe care l-am făcut apoi a fost să caut cuvântul „imposibil" și să-l decupez cu grijă. Ar fi înțelept să faci la fel.

Succesul este atins de cei ce devin conștienți de succes.

Eșecul este atins de cei ce își permit cu neglijență să devină atașați de eșec.

Scopul acestei cărți este să-i ajute pe toți cei ce își doresc să învețe arta schimbării gândirii și să treacă de la conștiința eșecului la conștiința succesului.

O altă slăbiciune întâlnită la prea mulți oameni ține de obiceiul de a evalua orice și pe oricine prin prisma propriilor impresii și credințe. Anumite persoane care vor citi aceste rânduri vor considera că nimeni nu poate ajunge *de la idee la bani*. Nu pot gândi raportându-se la bogăție, pentru că obiceiurile lor mentale sunt axate pe sărăcie, nevoi, nefericire, eșec și înfrângere.

Milioane de oameni privesc realizările lui Henry Ford și îl invidiază pentru norocul său, sau geniul său, sau orice alt aspect pe care îl consideră responsabil pentru averea acestuia. Poate că o persoană dintr-o sută de mii cunoaște secretul succesului lui Ford, iar cei care îl știu sunt prea modești sau dezinteresați pentru a vorbi despre el, din cauza simplității acestuia. O singură mișcare va ilustra perfect „secretul".

Atunci când Ford a decis să producă faimosul său motor V-8, a ales să construiască un motor cu toți cei opt cilindri încorporați într-un bloc și le-a cerut inginerilor să creeze un model pentru acesta. Modelul a fost pus pe hârtie, dar inginerii considerau că este pur și simplu imposibil să realizeze un motor pe benzină din opt cilindri într-o singură piesă.

Ford le-a spus: „Faceți-l oricum."

„Dar este imposibil!" au răspuns ei.

„Mergeți mai departe și lucrați la asta până reușiți, indiferent de cât timp aveți nevoie!" a ordonat Ford.

Inginerii au continuat treaba. Era tot ceea ce puteau face, dacă își doreau să rămână în serviciul lui Ford. Au trecut șase luni și nu s-a întâmplat nimic. Au mai trecut șase luni și nu s-a văzut niciun rezultat. Inginerii au încercat toate planurile posibile pentru a-și duce la îndeplinire sarcinile, însă ceea ce li se ceruse părea de nerealizat — „imposibil".

La finalul anului, Ford a luat legătura cu inginerii săi, care l-au informat, din nou, că nu găsiseră nicio soluție pentru a rezolva problema.

„Continuați", le-a spus Ford. „Îl vreau și o să-l am!"

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

Au continuat și, apoi, ca prin minune, au descoperit secretul. Determinarea lui Ford dăduse din nou roade.

Poate că povestea nu este descrisă exact, însă ideea de bază este limpede. Din ea, tu cel ce-ți dorești să ajungi *de la idee la bani* poți deduce secretul milioanelor lui Ford. Nu îți va fi greu.

Henry Ford a fost un om de succes pentru că a înțeles și a aplicat principiile succesului. Unul dintre ele este dorința: știa ce-și dorea. Ține minte această poveste pe măsură ce citești și fii atent la fragmentele în care este descris secretul realizărilor sale incredibile. Dacă faci acest lucru, poți deduce constelația de principii ce l-a îmbogățit pe Henry Ford și îi poți egala realizările în aproape orice domeniu îți dorești.

Ești „stăpânul destinului tău, căpitanul sufletului tău!"

Atunci când poetul englez W.C. Henley a scris profeticele versuri: „Sunt stăpânul destinului meu, căpitanul sufletului meu", își dorea să ne spună că ne putem trăi viața așa cum ne dorim, pentru că avem putere asupra gândurilor noastre.

Trebuia să ne fi spus, de asemenea, că eterul în care micul nostru pământ plutește, locul unde trăim și ne mișcăm, este o formă de energie sensibilă la vibrații, care rezonează cu o putere universală ce se adaptează gândurilor noastre. De asemenea, ne influențează, natural, transformându-ne gândurile în realitatea pe care o experimentăm.

Dacă poetul ne-ar fi spus acest important adevăr, am fi știut exact *de ce* suntem *stăpânii destinului nostru, căpitanii sufletelor noastre*. Ar fi fost bine să insiste asupra ideii că această putere nu încearcă să facă deosebiri între gândurile distructive și cele constructive, și că vom transforma în realitate atât gândurile referitoare la sărăcie, cât și pe cele referitoare la bogăție.

El ar fi trebuit să ne spună că, înainte de a putea acumula bogății, trebuie să ne magnetizăm mintea cu dorința intensă de a avea bogății, că trebuie să dezvoltăm conștiința banilor până când vom ajunge să creăm planurile care ne vor ajuta să-i dobândim.

Însă, fiind un poet și nu un filosof, Henley s-a mulțumit să enunțe un important adevăr într-o formă poetică, lăsând interpretarea sensului filosofic al versurilor sale pe seama celor ce îl citeau.

Încetul cu încetul, adevărul s-a arătat singur, astfel încât, în acest moment, este cert că principiile descrise în această carte reprezintă cheia succesului când vine vorba de reușita noastră economică.

Suntem pregătiți acum să studiem primele câteva principii. Păstrează o minte deschisă și reține, în timp ce citești, că nu au fost inventate de un anumit om. Ele au fost reunite din experiențele de viață a peste 500 de persoane care au obținut bogății incredibile; oameni care au pornit săraci, fără prea mare educație și fără influență. Principiile au funcționat pentru aceștia și le poți utiliza și tu, în drumul către propriul succes.

Vei descoperi că nu este un lucru dificil, din contra, este chiar foarte simplu.

Înainte de a trece la următorul capitol, vreau să știi că acesta conține informații reale care îți pot schimba foarte ușor întregul destin financiar, așa cum au produs schimbări de proporții uluitoare și oamenilor despre care vei citi.

De asemenea, vreau să știi că relația mea cu acești doi oameni este de așa natură încât nu mi-aș fi putut permite să răstălmăcesc faptele, chiar dacă aș fi vrut să fac asta. Unul dintre ei mi-a fost cel mai apropiat prieten timp de 25 de ani, celălalt îmi este fiu. Succesul neobișnuit al acestor doi bărbați, pe care îl atribui cu generozitate principiului descris în capitolul ce urmează, justifică din plin utilizarea referințelor personale pentru a accentua forța imensă a acestui principiu.

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

CAPITOLUL 2

Dorința: punctul de pornire al tuturor realizărilor

ATUNCI CÂND EDWIN C. BARNES a coborât din trenul de marfă în Orange, New Jersey, cu mai mult de 30 de ani în urmă, arăta ca un cerșetor, dar gândea ca un rege!

Pe drumul de la gară la biroul lui Thomas A. Edison, mintea sa lucra. Se vedea pe sine *în prezența* lui Edison. Se auzea cerându-i acestuia din urmă șansa de a-și satisface obsesia ce-l consumase o viață întreagă, dorința arzătoare de a deveni asociatul unui mare inventator.

Dorința lui Barnes nu era o *speranță*. Nu era o *fantezie*. Era o dorință puternică, vibrantă, ce depășea orice obstacol. Era clară și bine definită.

Dorința respectivă nu era nouă atunci când Barnes l-a contactat pe Edison, ci îl animase de mult timp. La început, atunci când apăruse pentru prima dată în mintea sa, este posibil să fi fost doar o aspirație, însă era mai mult decât atât atunci când s-a prezentat în fața lui Edison.

Câțiva ani mai târziu, Edwin C. Barnes se afla din nou în același birou cu Edison, acolo unde îl cunoscuse pe inventator. De data aceasta, dorința sa se transformase în realitate. Era partenerul lui Edison. Visul cel mai important al vieții sale devenise realitate. Astăzi, oamenii care îl cunosc pe Barnes îl invidiază pentru „șansa" pe care i-a oferit-o viața. Se gândesc doar la succesul său, fără a se obosi să studieze felul în care a ajuns acolo.

Barnes a reușit pentru că și-a stabilit un țel clar și și-a îndreptat întreaga energie, hotărâre și toate eforturile către realizarea acestuia. Nu a ajuns partenerul lui Edison în ziua în care a sosit. S-a mulțumit să înceapă cu o slujbă umilă, atât timp cât i se oferea șansa de a face chiar și un singur pas în direcția obiectivului mult dorit.

Au trecut cinci ani înainte ca șansa pe care o căuta să se arate. În tot acest timp, nu se întrevăzuse nici măcar o rază de speranță, nu i se făcuse nicio promisiune de împlinire a dorinței sale. Pentru toți, mai puțin pentru sine, Barnes părea doar o altă rotiță în mecanismul afacerii lui Edison, însă, în mintea sa, el a fost partenerul inventatorului în tot acest timp, din prima zi în care a început să lucreze.

Această povestire este o ilustrare remarcabilă a puterii unei dorințe bine definite. Barnes și-a atins obiectivul pentru că dorea să fie asociatul domnului Edison mai mult decât orice altceva. A pus la punct un plan pentru a-și atinge scopul. A rămas fidel și și-a urmat dorința până când aceasta a devenit o obsesie dominantă a vieții sale și, în final, o realitate.

Când a mers în Orange, nu și-a spus: „Voi încerca să-l conving pe Edison să-mi ofere o slujbă oarecare." Și-a spus: „Îl voi vedea pe Edison și îl voi informa că am venit să fac afaceri cu el."

Nu și-a spus: „Voi lucra acolo pentru câteva luni și, dacă nu sunt încurajat, voi renunța și îmi voi căuta de lucru în altă parte." Și-a spus: „Voi începe de oriunde. Voi face orice îmi spune Edison să fac, dar, până la urmă, voi fi asociatul său."

Nu și-a spus: „Voi fi atent la alte oportunități, în caz că nu reușesc să obțin ceea ce-mi doresc în organizația lui Edison." Și-a spus: „Există un singur lucru pe lumea asta pe care trebuie să-l obțin și acesta este să-i devin partener lui Thomas A. Edison. Voi lăsa totul în urmă și îmi voi risca întreg viitorul bazându-mă pe abilitatea mea de a obține ceea ce-mi doresc."

Nu și-a lăsat nicio cale de retragere. Era o chestiune de totul sau nimic. La asta se reduce povestea succesului lui Barnes.

Cu mult timp în urmă, un mare luptător a ajuns într-o situație crucială în care era necesar să ia o decizie ce urma să-i asigure succesul pe câmpul de luptă. Urma să-și trimită armatele în bătălie contra unui dușman puternic, care avea o armată mai mare decât a sa. Și-a urcat soldații pe nave de luptă, a navigat către țara inamicului, a debarcat soldații și echipamentele și apoi a dat ordin ca navele cu care veniseră să fie arse. Adresându-se oamenilor săi înainte de prima bătălie, le-a spus: „Vedeți navele care ard? Asta înseamnă că nu putem părăsi aceste maluri în viață dacă nu învingem! Nu există cale de mijloc — *învingem sau murim*!" Și au câștigat.

Fiecare persoană care câștigă în demersul urmărit trebuie să fie dispusă să-și ardă navele și să închidă orice cale de retragere. Doar făcând acest