

NAPOLEON HILL (1883–1970) este unul dintre cele mai sonore nume din literatura motivațională americană. A migrat de la jurnalistică la drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și a evoluat rapid din punct de vedere profesional, ajungând consilier al unor importanți oameni de afaceri și lideri în diverse domenii, personalități precum Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford.

Hill a fost preocupat de rolul pe care îl îndeplinește convingerile personale ale individului în atingerea succesului. La imboldul lui Andrew Carnegie, cercetările pe care autorul le-a desfășurat în calitate de reporter au fost fructificate prin formularea „filozofiei împlinirii“. Ea a fost reluată în multe dintre cărțile lui Hill, cu scopul de a dezvăluia modalitatea prin care orice om se poate împlini atât în plan material, cât și spiritual, parcurgând firesc pașii pe calea spre îmbo-gătire. Ideile lui Napoleon Hill rămân până astăzi fundamentale pentru domeniul dezvoltării personale.

Cea mai cunoscută lucrare a lui Napoleon Hill, *Think & Grow Rich* (tradusă la Curtea Veche Publishing cu titlul *De la idee la bani*), se regăsește printre cele mai bine vândute cărți ale tuturor timpurilor. A fost publicată pentru prima dată în martie 1937 și și-a păstrat statutul de bestseller chiar și după 80 de ani de la publicare – după cum a consemnat publicația *Business Week* –, devenind emblematică pentru domeniul literaturii motivaționale. De același autor, la Curtea Veche Publishing au mai apărut: *Puterea de convingere*; *Secretul bogăților*; *Despre succes*; *Secretele prosperității*; *Reguli de aur. Scriserile pierdute*; *Cheiua succesului. Gândirea pozitivă* (împreună cu W. Clement Stone); *Secretul libertății. Diavolul păcălit*; *Secretele celor trei maestri ai succesului pentru a-ți schimba viața* (împreună cu Dale Carnegie și Joseph Murphy).

napoleon hill

calea spre succes

Sfaturi nepieritoare pentru zilele noastre

Ediția a II-a

Introducere de
Don M. Green

Traducere din engleză de
Alexandru Macovei

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HILL, NAPOLEON

Calea spre succes : sfaturi neperitoare pentru zilele noastre /

Napoleon Hill ; trad. de Alexandru Macovei ; introd. de Don M. Green. - Ed. a 2-a -

București : Curtea Veche Publishing, 2019

ISBN 978-606-44-0243-1

I. Magovei, Alexandru (trad.)

II. Green, Don M. (pref.)

159.9

Tehnoredactor: Irinel Niculae

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. Aurel Vlaicu nr. 35, București, 020091

redacție: 0744 55 47 63

distribuție: 021 260 22 87, 021 222 25 36, 0744 36 97 21

fax: 021 223 16 88

redactie@curteaveche.ro

comenzi@curteaveche.ro

www.curteaveche.ro

NAPOLEON HILL

Napoleon Hill's Road to Success: Timeless Advice for Today

Copyright © 2011 by The Napoleon Hill Foundation

All rights reserved.

Carte publicată pentru prima dată în limba română
la Curtea Veche Publishing în anul 2012.

© Curtea Veche Publishing, 2019
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-44-0243-1

CUPRINS

Introducere de Don M. Green 7

Prefață 12

PARTEA I.

Cincisprezece repere pe calea spre succes

Capitolul 1. Primul reper

Dorința ca scop precis în viață 17

Capitolul 2. Al doilea reper

Încrederea în sine 31

Capitolul 3. Al treilea reper

Inițiativa 38

Capitolul 4. Al patrulea reper

Imaginația 43

Capitolul 5. Al cincilea reper

Entuziasmul 49

Capitolul 6. Al șaselea reper

Acțiunea 53

Capitolul 7. Al șaptelea reper

Autocontrolul 60

Capitolul 8. Al optulea reper

*Obișnuința de a lucra mai mult decât
ești plătit să faci* 72

Capitolul 9. Al nouălea reper

O personalitate agreabilă 85

Capitolul 10. Al zecelea reper

A gândi corect 94

Capitolul 11. Al unsprezecelea reper <i>Concentrarea</i>	102
Capitolul 12. Al doisprezecelea reper <i>Perseverența</i>	111
Capitolul 13. Al treisprezecelea reper <i>Capacitatea de a învăța din eșecuri</i>	117
Capitolul 14. Al paisprezecelea reper <i>Toleranța</i>	146
Capitolul 15. Al cincisprezecelea reper <i>Aplicarea regulii de aur</i>	169

Partea a II-a.
Succesul

Capitolul 16. Succesul	187
------------------------------	-----

Partea a III-a.
Abilitatea de a conduce

Capitolul 17. Abilitatea de a conduce	201
---	-----

Partea a IV-a.
Capacitatea de a vedea în perspectivă

Capitolul 18. Capacitatea de a vedea în perspectivă	207
--	-----

INTRODUCERE

V-ați întrebat vreodată de ce unii oameni au succes, în vreme ce alții nu-l obțin niciodată? Aceasta este întrebarea pe care Napoleon Hill și-a pus-o încă din copilărie și al cărei răspuns l-a căutat de-a lungul întregii sale vieți. Pentru a rezolva această dilemă milenară, Hill a urmat o cu totul altă cale decât cei de dinaintea lui.

Oliver Napoleon Hill s-a născut în 1883, în ținuturile muntoase și izolate din sud-vestul Virginiei. Nimic din copilăria sa nu lăsa să se întrevadă succesul său viitor. Născut într-o cabană din lemn, el a spus odată: „Timp de trei generații, înaintașii mei s-au născut, au trăit și s-au zbătut în ignoranță și săracie, dându-și sfârșitul fără să fi pășit nici măcar o dată în afara acelui ținut muntos.”

Viața acolo era extrem de primitivă în comparație cu cea din orașele mai mari din est. Speranța de viață era scăzută, rata deceselor, ridicată. Numeroși locuitori ai zonei rurale a Virginiei suferau de boli cronice, cauzate adesea de o alimentație necorespunzătoare.

Fără niciun motiv evident pentru a se aștepta să aibă vreun succes de proporții, la doar 10 ani, Hill și-a pierdut mama, în vîrstă de numai 26 de ani. Un an mai târziu,

tatăl său s-a recăsătorit, moment de cotitură în viața Tânărului băiat. Mama vitregă a lui Napoleon, Martha Ramey Banner, era o femeie educată, văduvă a unui director de liceu și fiică de medic. Noua mamă a lui Hill a văzut în el un potențial ignorat de toți ceilalți. N-a trecut mult, și una dintre armele familiei a fost schimbată pe o mașină de scris, pe care mama lui vitregă l-a învățat să o folosească. La vîrsta de cincisprezece ani, Hill își scria deja articolele la mașină, care se va dovedi a-i fi indispensabilă de-a lungul întregii vieți.

Cu excepția școlilor din marile orașe, cele din întregul stat erau într-o stare deplorabilă. În regiunea muntoasă, școlile primare funcționau doar patru luni pe an, iar prezența nu era obligatorie.

Licee erau puține, aproximativ o sută în tot statul, majoritatea oferind programe de studiu de numai doi sau trei ani. La douăzeci de ani de la nașterea lui Hill, în tot statul Virginia nu existau decât zece licee cu programe de patru ani. Cu atât mai remarcabil, atunci, că Hill a reușit să scape dintr-un astfel de mediu, devenind un om de succes, capabil să influențeze milioane de oameni din toate colțurile lumii.

În articolele, cărțile și discursurile lui, Hill a făcut adesea referire la precopilărie. Cum amintirea diverselor momente ale acesta nu-i oferea niciun motiv de bucurie, nu-i de mirare că se va raporta la originile sale modeste, chiar mizerale, de-a lungul întregii cariere.

După cei doi ani de liceu absolviți în Wise, Virginia, Hill va începe să se considere un potențial director. Înscriindu-se la un colegiu de afaceri din învecinatul Tazewell, s-a orientat către cursurile de secretariat, sperând că acestea îl vor pregăti pentru lumea afacerilor.

Hill a ales să-i ceară o slujbă unuia dintre cei mai de succes oameni din zona munților de sud-vest din

Virginia. După cum a mărturisit, pentru a obține postul, s-a oferit să-și plătească el însuși angajatorul pe timpul unei perioade de probă.

Generalul Rufus Ayres, una dintre cele mai bogate și mai de succes personalități din regiune, va deveni noul patron al lui Napoleon.

Cu trecutul său marcat de sărăcie și ignoranță, nu-i greu de înțeles de ce Napoleon Hill s-a orientat către generalul Ayres.

După ce a absolvit un curs de afaceri la un colegiu, i-a scris lui Ayres:

Am terminat un curs de afaceri și sunt extrem de calificat pentru a vă servi drept secretar, post pe care sunt nerăbdător să îl obțin.

Dat fiind că nu am niciun soi de experiență, știu prea bine că această slujbă îmi va folosi inițial mai mult mie decât dumneavoastră. De aceea și sunt dispus să plătesc pentru privilegiul de a lucra alături de dumneavoastră.

Puteți să-mi cereți orice sumă vi se pare justă, cu condiția ca la sfârșitul celor trei luni, ea să-mi devină salariu. Ceea ce vă datorez poate fi scăzut din suma pe care mi-o veți plăti odată ce voi începe să fac bani.

Ayers l-a angajat pe Tânărul Napoleon, care venea devreme la serviciu, stătea până târziu și era dispus să facă acel „efort în plus” ce duce treaba la bun sfârșit, fără să ceară nimic în schimb. „A face un efort în plus” va deveni unul dintre principiile sale de succes.

Trecutul generalului îi va fi de mare folos lui Hill atunci când va începe studiul dedicat indivizilor de succes și metodelor prin care ajunsese să fie astfel. În tinerețe, Ayres slujise în armata confederată pe timpul Războiului Civil. După război, Ayres a lucrat într-o casă de comerț, unde a avut suficient timp să se pregătească

pentru Drept, devenind un excelent avocat și, într-un final, procuror general al statului Virginia. Om de afaceri de succes, a pus pe picioare bănci, mine de cărbune și numeroase alte întreprinderi. De la Ayres i-a venit lui Hill ideea de a urma Facultatea de Drept pentru a deveni avocat.

Hill l-a convins pe fratele său, Vivian, că, dacă va reuși să intre la Universitatea din Georgetown, se va folosi de pasiunea sa pentru scris și îi va întreține pe amândoi pe parcursul facultății.

Informațiile acumulate de Hill de-a lungul vremii îl vor conduce către o viață dedicată scrisului și oratoriei pe tema descoperirilor sale în domeniul dezvoltării personale. Aceste descoperiri au stat la baza celor opt volume ale seriei *Law of Success*, publicate în 1928, și a cunoscutei *De la idee la bani*, din 1937, cea mai bine vândută carte de autoeducare din toate timpurile.

Volumul pe care îl veți citi vă pune la dispoziție remarcabilele articole despre succes ale lui Hill de dinaintea apariției primei sale cărți. Rețineți că Hill l-a interviewat pe Andrew Carnegie în 1908, cu douăzeci de ani înaintea lansării primului său volum.

De-a lungul acestor două decenii, Hill a scris, a vorbit, a ținut cursuri asupra principiilor fondatoare ale filozofiei sale și a editat mai multe reviste: *Napoleon Hill's Magazine* și *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Articolele apărute în aceste două reviste compun volumul pe care-l țineți în mână și, fie că sunteți unul dintre cititorii faimoaselor sale opere, fie că luați pentru prima dată contact cu ele, vă vor oferi o perspectivă revelatoare asupra unora dintre scrierile sale cele mai timpurii, din care veți extrage cunoștințe de valoare, ce vă vor fi de ajutor în viață.

Hill a obținut un post la revista editată de Bob Taylor. Anul e 1908, iar Hill primește însărcinarea de a-i lua un

interviu lui Andrew Carnegie, în vila sa de 64 de camere. Carnegie venise în Statele Unite pe când era doar un puști fără nicio educație, dar prin muncă și investiții inteligente, a devenit milionar încă de Tânăr. Când l-a interviewat Hill, Carnegie, fondatorul U.S. Steel, avea 74 de ani. Până în 1919, la moartea sa, Carnegie donase 350 de milioane de dolari din banii obținuți de pe vânzarea gigantului metalurgic american.

Carnegie a discutat cu Hill despre principiile reușitei, provocându-l să studieze viețile marilor lideri ai lumii și, dacă se poate, să le ia și interviuri. Hill a acceptat prinoarea, rezumându-și descoperirile într-un set de principii, prin intermediul căror să poată accesa și alții domeniul autoeducației și să-și îndeplinească visurile.

Tot Carnegie a fost cel care i-a făcut cunoștință lui Hill cu mari personalități precum John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford, George Eastman și alții. Citind acest volum, veți afla de ce opera lui Hill este populară în întreaga lume și de ce a influențat actuala mișcare de autoeducare mai mult ca oricare alta.

DON M. GREEN
Director executiv al
Fundației Napoleon Hill

CAPITOLUL 1

Primul reper

Dorința ca scop precis în viață

Vrei să reușești în viață!

Îți dorești un cămin și niște bani „albi” pentru zile negre puși frumușel la păstrare în bancă. Poate vrei să ai și o mașină mică și alte avantaje de care să te bucuri atunci când nu lucrezi.

O să le ai pe toate și poate multe altele, dacă vei urma calea spre succes, trasață pentru tine de acest mesaj și de cele ce-i vor urma.

Calea spre succes a fost descoperită. A fost bine marcată pe hartă, iar de-a lungul său au fost plasate indicațoare. Acestea îți spun exact ce să faci. Sunt cincisprezece la număr, iar dacă iei aminte la ele și faci ceea ce îți spun, nimic nu te poate împiedica să ai succes.

Aceste cincisprezece repere au fost create de un om care are acum foarte mult succes. Are propria casă. Propriul automobil. Un cont bunicel în bancă. O nevastă și mai mulți copii fericiti. El însuși e prosper și fericit. Nu l-a ajutat nimeni și n-a avut niciun avantaj pe care să nu-l ai și tu, pentru că, acum nu atât de multă vreme, era un umil lucrător într-o mină de cărbune.

Acest om a reușit și la fel ai putea face și tu, respectând pur și simplu indicațiile celor cincisprezece repere pe calea spre succes.

Respo Primul dintre acestea se numește:
Un scop precis în viață!

Înainte de-a apune soarele, trebuie să hotărăști care va fi *scopul tău precis în viață*. După aceea, trebuie să-l așterni pe hârtie în cuvinte simple, clare. Trebuie să-l descrii atât de lîmpede, încât oricine l-ar citi să știe care este.

Iată cum trebuie să-ți descrii scopul precis:

Spre exemplu, dacă presupunem că scopul tău este să ai o casă, o mașină, un cont frumos în bancă și un venit suficient de mare, încât să-ți lase suficient timp pentru odihnă și alte plăceri, iată cum ar trebui să-l formulezi:

Scopul meu precis este să am o casă, un automobil, un cont frumos în bancă și un venit suficient de mare, încât să-mi rămână timp pentru odihnă, recreere și placere. În schimbul acestor bucurii ale vieții voi oferi cele mai bune servicii de care sunt capabil și mă voi purta astfel, încât cel care le-a achiziționat să fie satisfăcut de ele. Pentru a fi sigur că angajatorul este întotdeauna satisfăcut de serviciile mele, voi încerca să dau tot ce pot, indiferent de plata pe care o primesc, pentru că bunul meu simt îmi spune că acest obicei mă va transforma într-un angajat dezirabil și-mi va aduce veniturile mari cu care sunt, de regulă, plătitе astfel de servicii. Îmi voi pune semnătura pe acest scop precis și voi citi declarația de față în fiecare seară înainte de culcare, pentru următoarele douăsprezece nopți consecutive.

Semnat.....

Psihologii susțin că oricine își transpune scopul precis pe hârtie, ca mai sus, și citește textul înainte de culcare, timp de douăsprezece nopți consecutive, îl va îndeplini negreșit.

Tine minte că definirea scopului tău este primul pas pe calea spre succes și, de asemenea, că omul care a înfipt aceste indicatoare în pământ a început de jos, ca un lucrător fără școală într-o mină de cărbune, și a urcat rapid treptele

succesului. Și tu poți face la fel, dacă vei urma instrucțiunile din aceste mesaje.

Aproape din prima zi în care vei scrie scopul precis, vei constata că lucrurile încep să meargă mai bine. Vei observa că toți colegii sunt mai atenți cu tine, că șeful remarcă ceea ce faci și te întâmpină zâmbindu-ți cum n-a făcut-o niciodată. Forțe nevăzute îți vor veni în ajutor și vei începe să te bucuri de atâta succes, încât îți se va părea că o armată de spiridiști prietenoși te urmează într-ascuns, ajutându-te în tot ceea ce faci.

Vei constata, de asemenea, că ai devenit mai prietenos cu colegii și cu șeful tău. Vei fi mai răbdător cu toți prietenii tăi, iar ei te vor plăcea din ce în ce mai mult și nu vei mai avea niciun dușman. Toată lumea va fi prietenoasă cu tine, iar acești prieteni te vor ajuta să prosperi.

E o promisiune pe care îți-o face un om care a încercat planul și a văzut că merge!

Nu te întreba dacă va funcționa la fel de bine și pentru tine. Urmează instrucțiunile din această broșură și din cele care-i vor urma și, peste fix un an, oamenii care te cunosc se vor minuna de personalitatea ta și tu însuți vei constata că ești o persoană atrăgătoare, iubită de toată lumea. Vei descoperi, de asemenea, că toți cei care te cunosc se vor da peste cap pentru a-ți oferi tot felul de oportunități numai pentru că te plac.

Universul tău e guvernat de dorința ta predominantă

Acesta este secretul ascuns care ne guvernează atenția la nivel inconștient. „Ce are omul în inimă, aia și e.” Remarcă sintagma „în inimă”, sau, cum a spus odată Hamlet, „în străfundul inimii”. E lîmpede că învățății evrei care au folosit cuvântul „inimă” în Scripturi, ca simbol

Real naturii emoționale a omului, n-aveau nici cea mai vagă idee despre psihologia modernă; cu toate acestea, după cum ne demonstrează John Herman Randall în cartea sa, *The Culture of Personality*, ei erau conștienți de marele adevăr psihologic al faptului că orice gând se naște din emoții, sau sentimente primare. Personalitatea, ca unitate conștientă a rațiunii, afectelor și voinței își găsește expresie în procesul creativ ce își are originea într-un impuls, sau sentiment, care se transformă apoi în gând și se desăvârșește într-un act de voință. În ultimă instanță, lumea noastră e guvernată de dorințele noastre predominante. Personalitatea nu este altceva decât o dezvoltare a dorinței.

În funcție de natura dorinței sale dominante se structurează lumea personalității omului. Sau, mai simplu spus, natura dorinței dominante a unui om îi determină devenirea. Toți oamenii sunt la fel în această privință. Dorința dominantă a fiului risipitor era „dă-mi partea mea”. Peary a spus că, timp de douăzeci și patru de ani, zi și noapte, singurul său vis și tel în viață a fost să găsească Polul Nord. Edison și fenomenul incandescentei, Stevenson și locomotiva, Fulton și vasul cu aburi, Napoleon și cucerirea Europei, Ioana d'Arc și salvarea Franței, Pavel și răspândirea creștinismului au fost doar soluții pentru niște dorințe dominante atot-stăpânitoare. Răspunsul la astfel de rugi poate fi adevărat sau fals, însă rugăciunea e ca un bumerang, avertizându-ne să ne ținem sub control dorințele dominante, să le păstrăm pure și dezinteresate, în acord cu voința Domnului.

Află care sunt dorințele cele mai persistente ale unui om și vei putea trasa harta devenirii sale. Arată-mi tablourile pe care și le agață pe perete, cărțile pe care le are în bibliotecă, filmele la care se duce, prietenii pe care-i invită în jurul focului și-ți voi spune pentru ce se roagă, cu ce și umple pereții imaginatiei, ce scrijelește pe tăblița materială

a inimii sale, ce conversații poartă în vis, lumea de gânduri ce-i guvernează inconștientul.

Dacă lumea și-e guvernată de dorința dominantă, singurul mod de-a face frumoasă este să gândești, după cum ar spune Ralph Waldo Trine, „în acord cu Infinitul”, sau, cum zicea marele Kepler, „în urma gândurilor Atot-puternicului”, sau, cu cuvintele Domnului însuși, în armorie cu Voința Divină — „Facă-se voia Ta!”

Există o singură cale de-a face asta. Trebuie să cultivi prezența lui Dumnezeu. Domnul ne-a arătat calea când a poruncit: „Intră în cămara ta, închide ușa și roagă-te în tăcere.” Psihologul perfect al gândirii eficiente. Psihologul și misticul cad de acord asupra uneia și aceleiași metode de a induce momentul psihologic, atingerea tronului divin. Nu suntem doar ceea ce gândim că suntem, ci și ceea ce ne rugăm să fim. Rugăciunea ne pune în legătură cu conștiința universală, energia mystică a iubirii pe care o împărtășesc toate ființele, Dumnezeul etern, Tatăl nostru Ceresc.

Trebuie să căutăm mereu să chemăm Prezența Divină în viața noastră. Trebuie să ne gândim la rugăciune mai puțin ca la o cerere și mai mult ca la o comuniune, o creație și o trezire a conștiinței. Rugăciunea însăși este cel mai valoros bun de care dispunem. Copilul tău nu trebuie să spună în fiecare seară „Doamne, ascultă-mi rugăciunea”, de teamă că Dumnezeu va uita de el și nu-l va proteja în timpul nopții. Îți înveți băiețelul sau fetița să spună „Doamne, ascultă-mi rugăciunea” pentru ca, mai târziu în viață, să știe să-și identifice dorința dominantă, constantă, în acord cu Dumnezeu. Și funcționează. Pastorul James Higgins mi-a mărturisit că, până la vîrstă de 21 de ani, nu văzuse niciodată o Biblie, nu intrase într-o biserică și nu auzise nicio altă rugăciune în afară de „Doamne, ascultă-mi rugăciunea” și „Tatăl nostru”, pe care le-a