

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 îndeplinesc 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 dezvălui modalitatea prin care orice om se poate împlini atât în plan material, cât și spiritual, parcurgând firesc pașii pe calea spre îmbogățire. 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 *BusinessWeek* –, devenind emblematică pentru domeniul literaturii motivaționale. De același autor, la Curtea Veche Publishing au mai apărut: *Puterea de convingere*; *Secretul bogățiilor*; *Despre succes*; *Secretele prosperității*; *Cheia succesului*. *Gândirea pozitivă* (împreună cu W. Clement Stone); *Calea spre succes*; *Secretul libertății*. *Diavolul păcălit*; *Secretele celor trei maeștri ai succesului pentru a-ți schimba viața* (împreună cu Dale Carnegie și Joseph Murphy).

napoleon hill

reguli de aur scrierile pierdute

Ediția a II-a

Prefață de
Don M. Green

Traducere din engleză de
Bogdan Georgescu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HILL, NAPOLEON

Reguli de aur : scrierile pierdute / Napoleon Hill ;

trad. de Bogdan Georgescu ; pref. de Don M. Green. - Ed. a 2-a. - București :

Curtea Veche Publishing, 2019

ISBN 978-606-44-0240-0

I. Georgescu, Bogdan (trad.)

II. Green, Don M. (pref.)

159.9

Redactor: Isabella Prodan

Corector: Carmen-Isabela Vasile

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 Golden Rules: The Lost Writings

Copyright © 2009 by The Napoleon Hill Foundation

All rights reserved.

Carte publicată pentru prima dată în limba română

la Curtea Veche Publishing în anul 2013,

cu titlul *Regulile de aur ale lui Napoleon Hill. Scrierile pierdute.*

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2019

pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-44-0240-0



CUPRINS

<i>Prefață</i> de Don M. Green	11
<i>Introducere</i>	17
Capitolul 1	
Moștenirea socială și cea fizică	21
Capitolul 2	
Autosugestia	26
Capitolul 3	
Sugestia	48
Capitolul 4	
Legea acțiunii și reacțiunii	75
Capitolul 5	
Puterea minții	95
Capitolul 6	
Consolidarea încrederii în forțele proprii.	107

Capitolul 7

Mediu și obișnuințe 122

Capitolul 8

Memoria 151

Capitolul 9

Marc Antoniu a cucerit gloata romană
prin sugestie 176

Capitolul 10

Putere de convingere *versus* forță 193

Capitolul 11

Legea compensației 219

Capitolul 12

Regula de aur: secretul realizării depline 234

„Unul dintre cele mai importante obiective în viață este să ne purtăm corect unii față de ceilalți aici, pe pământ, ca să ne primim răsplata virtuților acum, în loc să așteptăm să ne parvină pe lumea cealaltă, despre care nu știm nimic. Acest fel de-a fi va genera un sentiment de toleranță cum n-a mai existat vreodată pe pământ.“

NAPOLEON HILL

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 justițea sau in Justițea, 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 țință 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 instinctuală 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!

CAPITOLUL 2

Autosugestia

TERMENUL „AUTOSUGESTIE“ SE REFERĂ, de fapt, la sugestia conștientă, sugestie pe care un individ o cultivă în raport cu sine.

În excelenta sa revistă *As a Man Thinketh*, James Allen a oferit întregii lumi un exemplu magistral de autosugestie, demonstrând că un individ se poate redefini literalmente pe sine, prin intermediul autosugestiei.

La fel ca revista lui James Allen, lecția de față urmărește, în principal, să-i stimuleze pe indivizi pentru a ajunge la descoperirea și perceperea adevărului că „ei înșiși sunt proprii lor creatori“, prin prisma gândurilor către care înclină și pe care le acceptă; a adevărului că mintea este cea care prelucrează atât țesătura interioară a caracterului, cât și pe cea exterioară a concursului de împrejurări; și a adevărului că, în pofida faptului că firul vieții i-a legănat în brațele ignoranței, durerii și mahnirii, acum ei își pot ridica privirea cu speranță, către iluminare și beatitudine.

Această lecție nu este nicidecum o predică, cum nu este nici un tratat de morală sau de etică. Este un tratat științific,

prin care oricine poate înțelege raționamentul primei trepte de pe scara magică a succesului și modul în care poate profita de pe urma acestui principiu, dezvoltându-și propriile abilități, pentru a soluționa cele mai importante probleme economice ce apar de-a lungul vieții.

Lecția se bazează pe următoarele adevăruri:

1. Fiecare mișcare a corpului uman este controlată și direcționată de gând, cu alte cuvinte, dictată de creier, acolo unde mintea este cea care tronează.
2. Mintea se împarte în două secțiuni, una fiind denumită secțiunea conștientului (cea care guvernează activitățile noastre corporale când suntem treji), cealaltă, secțiunea subconștientului (care controlează activitățile noastre atunci când dormim).
3. Prezența oricărui gând ori idee în mintea conștientă a cuiva (probabil, acest fapt se aplică și gândurilor și ideilor din secțiunea subconștientă) tinde să producă o „trăire corelată“ și o reacție la nivel corporal, prin transformarea respectivului gând în realitate fizică. De exemplu, o persoană își poate dezvolta o doză mai mare de curaj ori de încredere în sine apelând la formulele de mai jos, ori la alte construcții pozitive similare, sau repetându-și-le cu regularitate în minte: „Cred în mine. Sunt curajos. Pot realiza orice mi-aș propune.“ Asta înțeleg experții prin autosugestie.

Vom continua prin a vă oferi acel *modus operandi* care vă apropie de prima treaptă de pe scara magică a succesului. Pentru început, gândiți-vă foarte bine cărui tip de activitate doriți să vă dedicați viața, având în vedere și impactul pe care-l are aceasta și asupra celor din jur. Odată ce v-ați

stabilit domeniul de activitate, notați o frază cât mai clară care să-l sintetizeze și memorați-o.

Repetati cuvintele ce vă descriu activitatea profesională de câteva ori pe zi, mai ales înainte de a vă culca, și spuneți-vă neconținut că toată energia voastră se concentrează într-o atragere a forțelor, a oamenilor și a lucrurilor necesare pentru atingerea obiectivului profesional ori a visului vostru în viață.

Nu omiteți nicio clipă faptul că propriul creier este, efectiv, ca un magnet și că va atrage alți oameni, ale căror gânduri și idei rezonază cu gândurile care vă guvernează vouă mintea și cu idealurile după care vă conduceți viața.

Există o anumită lege, pe care am putea-o numi, pe bună dreptate, legea atracției, care afirmă că în univers și în natură există anumite afinități. Dacă n-ar fi existat această lege, imuabilă ca și legea gravitației, care guvernează ordinea planetelor, celulele din care se dezvoltă un stejar s-ar fi putut foarte bine dispersa și combina cu celulele din care se dezvoltă plopul, dând naștere unui arbore în parte stejar, în parte plop. Numai că nu s-a auzit până acum de un asemenea fenomen.

Continuând cu analiza acestei reguli, vom descoperi cum funcționează ea raportat atât la bărbați, cât și la femei. Știm cu toții că oamenii prosperi de afaceri caută compania altor indivizi de succes, pe când oamenii din clasa de jos, pe a celor cu un statut similar, acest lucru fiind la fel de adevărat ca faptul că apa curge întotdeauna la vale. Incontestabil, reciprocitatea se atrag.

În plus, dacă este adevărat că oamenii sunt atrași în permanență de către aceia cu idealuri și gânduri similare cu ale lor, cu atât mai mare este importanța controlării și orientării propriilor gânduri și idealuri către punctul dezvoltării celui „magnet” la nivelul creierului, care să-i atragă pe cei din jur către voi.

Și, dacă este adevărat că însăși prezența fiecărui gând în mintea conștientă determină un impuls către activitate musculară, fizică, corelată cu natura gândului respectiv, oare nu putem întrezări avantajele selecției — atente, desigur — a gândurilor în baza cărora acționăm cu toții?

Citiți aceste rânduri cu mare atenție și meditați asupra lor, descoperindu-le adevăratul sens, pentru că în acest moment noi punem, de fapt, bazele unui adevăr științific, adevăr care constituie însuși fundamentul tuturor realizărilor umanității. Acum începem să pavăm drumul pe care veți pași pentru a evada din hățișurile îndoii, disperării, incertitudinii și eșecului, motiv pentru care vrem să vă familiarizați cu fiecare porțiune a lui.

Nu poate spune nimeni ce este gândul, însă toți filosofi și oamenii de știință care au studiat acest subiect sunt de acord că gândul reprezintă o formă superioară de energie care guvernează activitățile corporale, că fiecare idee născută în urma unui efort de concentrare prelungit capătă formă permanentă și continuă să influențeze activitățile corporale, în baza naturii sale, fie conștient, fie inconștient.

Autosugestia, care nu este altceva decât o idee născută în mintea cuiva prin intermediul gândului, reprezintă singurul principiu recunoscut cu ajutorul căruia o persoană se poate transforma efectiv, în funcție de scopul urmărit.

Cum poate influența autosugestia dezvoltarea caracterului

Și-așa ajungem la momentul explicării metodei grație căreia autorul de față a fost subiectul unei transformări efective, pe parcursul unui interval de aproximativ cinci ani.

Înainte de a trece la amănunte, am dori să readucem în discuție tendința generală a oamenilor de a pune la îndoială ceea ce nu reușesc să înțeleagă și ceea ce nu-și pot explica, în baza unor experiențe similare, proprii sau nu.

Mai vrem să spunem și că aici nu este loc pentru vreun Toma Necredinciosul. Deși relativ tânăr, autorul a fost martorul apariției unora dintre marile invenții ale lumii, mai exact, al revelării unor așa-zise „mistere” ale naturii. Și este perfect îndreptățit să afirme că, în ultimii 60 de ani, știința a îndepărtat vâlul care ascundea lumina adevărului și a venit cu un număr sporit de instrumente puse în slujba culturii, a dezvoltării și a progresului, mai multe chiar decât au fost descoperite pe întregul parcurs al istoriei.

Dacă vorbim de un timp nu foarte îndepărtat, am fost martorii apariției becului cu incandescență, a mașinii de scris, a presei de tipar, a razelor x, a telefonului, a automobilului, a avionului, a submarinului, a telegrafului fără fir și a altor și altor minunății ale tehnicii, care-i ușurează viața omului și-l îndepărtează de instinctele primordiale din negura vremurilor apuse.

Pe măsură ce sunt scrise aceste rânduri, ne sosesc informații potrivit cărora Thomas A. Edison lucrează la o invenție care, crede el, va înlesni comunicarea dintre spiritele celor răposați și noi, cei de aici, de pe pământ, bineînțeles,

dacă așa ceva ar fi cu putință. Iar dacă mâine-dimineață ar sosi din East Orange, New Jersey, știrea că Edison și-a perfectat invenția, reușind să comunice cu spiritele celor trecuți în neființă, autorul de față, să se înțeleagă bine, n-ar lua în derâdere afirmația respectivă. Dacă nu acceptăm ceva ca adevărat până nu avem dovada, ar trebui măcar să păstrăm o atitudine deschisă, asta pentru că pe parcursul ultimilor 30 de ani am fost martorii multor lucruri „imposibile”, ce ne-au întărit convingerea că puține-i mai sunt inaccesibile omului când își pune în minte, cu o determinare nestrămutată, să realizeze ceva.

Dacă istoria modernă nu minte, se pare că specialiștii în căi ferate din perioada lui Westinghouse au denigrat ideea acestuia de a opri un tren prin pomparea de aer în frâne, însă aceiași specialiști au trăit să vadă pusă în aplicare legea care obliga companiile feroviare din New York să funcționeze în baza acestei „invenții absurde”, lege fără de care nivelul actual al vitezei trenurilor și siguranța de care ne bucurăm astăzi n-ar fi fost posibile.

De asemenea, dacă ilustrul Napoleon Bonaparte n-ar fi tratat cu aroganță invitația lui Robert Fulton, capitala Franței s-ar fi aflat, poate, pe pământ englezesc astăzi, iar Franța ar fi pus stăpânire pe întregul Imperiu Britanic. Fulton i-a dat de știre lui Napoleon că inventase un motor cu aburi care făcea posibilă deplasarea unei ambarcațiuni în contra vântului, însă Napoleon, dat fiind că nu auzise vreodată de existența unei asemenea mașinării, i-a trimis vorbă lui Fulton că el n-are timp de poante și că, evident, ambarcațiunile nu pot să se deplaseze împotriva vântului, de vreme ce nu există un precedent.