

NAPOLEON HILL

AUTORUL CELEI MAI CUNOSCUTE CĂRȚI
DE LITERATURĂ MOTIVAȚIONALĂ A LUMII
GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT

SCARA MAGICĂ SPRE SUCCES

**CELE 17 PRINCIPIII
ALE LEGII SUCCESULUI**

EDIȚIE ACTUALIZATĂ PENTRU SECOLUL XXI

Traducere din limba engleză de
Laura Sandu

Copyright © 2014 JMW Group
Drepturi deținute exclusiv de JMW Group Inc.,
jmwgroup@jmwgroup.net



Editura Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România
tel. 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372
e-mail: comenzi@litera.ro

Autorul acestei cărți nu oferă sfaturi medicale și nu sugerează nici un fel de tehnică sub formă de tratament, fie direct sau indirect, pentru probleme fizice, emoționale sau medicale fără sfatul unui medic. Intenția autorului este numai aceea de a oferi informație de natură generală pentru a ajuta cititorul să își îmbunătățească starea emoțională și spirituală. În cazul în care folosești orice informație în scopuri personale, autorul și editura nu își asumă nici o responsabilitate pentru acțiunile tale.

Ne puteți vizita pe

 www.litera.ro

Scara magică spre succes
Napoleon Hill

Copyright © 2018, 2019 Grup Media Litera
pentru versiunea în limba română
Toate drepturile rezervate

Traducere din limba engleză de
Graal Soft/Laura Sandu

Editor: Vidrașcu și fiii
Redactor: Carmen Ștefania Neacșu
Corecțură: Elena-Anca Coman

Copertă: Alex Eser
Tehnoredactare și prepress: Ana Vârtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON
Scara magică spre succes / Napoleon Hill;
trad. din limba engleză de Laura Sandu –
București: Litera, 2019

ISBN 978-606-33-3719-2

I. Sandu, Laura (trad.)

159.9

CUPRINS

<i>Cuvânt-înainte</i>	7
Fascinantul trecut al lui Napoleon Hill	15
Nu citi cartea înainte de a citi acest text	19
Cele șaptesprezece principii ale Legii Succesului	21
1. Mintea Supremă	23
2. Importanța unui scop clar	79
3. Încrederea în sine	83
4. Obiceiul de a economisi	89
5. Inițiativă și leadership	93
6. Imaginația	97
7. Entuziasmul	105
8. Autocontrolul	109
9. Obiceiul de a face mai mult decât ești plătit să faci	113

10. O personalitate plăcută	117
11. Gândirea precisă	125
12. Concentrarea	129
13. Cooperarea	135
14. Să știi cum să profiți de un eșec	143
15. Toleranța	149
16. Regula de Aur pentru obținerea cooperării	153
17. Obiceiul menținerii sănătății	157
Cele treizeci de cauze majore ale eșecului	161
Un mesaj către toți cei care au încercat și consideră că au dat greș	167
Nota editorului la prima ediție	173

CUVÂNT-ÎNAINTE |

În această carte se află secretele succesului magnaților, mogulilor și marilor industriași. Ei sunt figurile monumentale ale căror nume supraviețuiesc în istorie, nu în infamie. Spre deosebire de cei care în zilele noastre sunt cap de afiș, aceștia sunt niște genii, nu niște pușcăriași; niște învingători, nu niște papă-lapte. Ei au avut nu doar putere, ci și clasă. Deși în nici un caz n-au fost niște sfânti, au fost, fără îndoială, impresionanți; de multe ori au făcut ceea ce alții susțineau că ar fi imposibil. În aceste vremuri pline de profitori, când balanțele contabile sunt falsificate, iar acționarii, scandalizați, avem nevoie de înțelepciunea Gigantilor Americani mai mult ca niciodată. Ei sunt niște legende.

Cum au reușit, oare, Andrew Carnegie, Alexander Graham Bell, Henry Ford, P.T. Barnum? Ce le trecea prin cap când răzbăteau cu maceta prin sălbăticie și creau infrastruc-tura acestei națiuni?

FASCINANTUL TRECUT AL LUI NAPOLEON HILL

M-am născut în munții din sud, încurajat de săracie și analfabetism, amândouă puternic ancorate atât în familia mea paternă, cât și în cea maternă. Timp de trei generații înainte să mă nasc eu, înaintașii mei s-au mulțumit să fie săraci și neștiutori. Sigur aş fi călcat și eu pe urmele lor dacă n-aș fi fost binecuvântat de prezența unei mame vitrege educate, care provenea dintr-o familie cultă. Sărăcia și analfabetismul o iritau și nu se sfia să o arate.

Mama mea vitregă și-a asumat conștient scopul de a sădi ambiiția în familia noastră, începând cu tatăl meu, pe care l-a trimis la facultate, la vîrstă de 40 de ani! Apoi a trecut la conducerea fermei și a micului magazin de țară pe care le desfășueam, văzând în același timp și de cei cinci copii: trei ai

ei, plus fratele meu și cu mine. Exemplul ei m-a influențat profund și durabil.

Ea a fost cea care a sădit în mintea mea Tânără, acum treizeci de ani, ideea menită să-mi schimbe viața. A venit sub forma unei observații simple, dar de neuitat. Odată cu această observație a venit și gândul că puteam să mă descotoroesc de sărăcie și analfabetism, în ciuda tuturor obstacolelor. Sămânța acestei idei a găsit un teren prielnic în mintea mea.

Mama mea vitregă a fost cea care m-a învățat valoarea faptului de a avea un scop important și clar în viață. Mai târziu, acest principiu a devenit un factor esențial în atingerea succesului, aşa că i-am acordat locul al doilea în lista celor șaptesprezece principii subliniate în această carte, la care lucrez de un sfert de secol. Acest volum este rezultatul analizei muncii de o viață a peste 100 de oameni care au atins un succes nemaipomenit în domeniile lor și a peste 20 000 de bărbați și femei care au fost etichetați drept „ratați“.

Sunt mai multe motive pentru care această lucrare n-a putut fi încheiată mai devreme. Primul ține de anvergura sarcinii pe care singur mi-am stabilit-o: să învăț, cu ajutorul unor decenii de cercetare, ce au descoperit alții în legătura cu succesul și cu eșecul.

Al doilea motiv, la fel de important, este acela că a trebuit să demonstreze că filosofia din spatele Legii Succesului a funcționat *în cazul meu*, înainte de a le-o oferi cititorilor.

Când am început să organizez materialul pentru Legea Succesului, n-am avut intenția să creez filosofia pe care o vei găsi în acest volum. La început, scopul meu a fost să mă informez despre cum au reușit alții să acumuleze averi, astfel încât să pot face și eu la fel.

Dar, cu trecerea anilor, m-am trezit că eram mai interesat de cunoaștere decât de acumularea averii, iar setea mea de cunoaștere a devenit aşa de mare încât, practic, mi-am pierdut motivația inițială, câștigul financiar.

Fascinantul trecut al lui Napoleon Hill

Pe lângă influența mamei mele vitrege, am fost suficient de norocos să-i întâlnesc pe legendarii Alexander Graham Bell și Andrew Carnegie, de la care am adunat cunoștințele acestea și care nu doar că m-au determinat să-mi continui cercetarea, ci mi-au furnizat și multe dintre datele științifice care se găsesc în filosofia Legii Succesului.

Mai târziu m-am întâlnit cu mulți alți oameni de mare succes care nu doar că m-au încurajat să continui în construirea filosofiei succesului, dar mi-au oferit și roadele bogatei lor experiențe.

Am menționat aceste lucruri dintr-un motiv pe care eu îl consider foarte important, și anume faptul că diferența dintre succes și eșec este de multe ori (dacă nu întotdeauna) determinată de influența mediului, care poate fi redus de obicei la o singură persoană.

În cazul meu e vorba despre mama vitregă.

Dacă influența ei n-ar fi plantat sămânța ambiației în sufletul meu, n-aș fi scris niciodată o filosofie a succesului care acum e de ajutor milioanelor de oameni din toate țările civilizate ale lumii.

Pe vremea când Legea Succesului se afla încă într-un stadiu experimental și ca parte a planului meu de a o testa înainte de a o publica, am prezentat-o eu însuși, în cadrul unor conferințe, în fața a nu mai puțin de 100 000 de oameni. Îi cunosc pe mulți dintre acești oameni care au primit primul impuls al ambiației prin intermediul acestor conferințe și care, într timp, au devenit bogăți, deși unii dintre ei s-ar putea să fi pierdut din vedere motivul prosperității lor.

Legea Succesului a fost tradusă în nenumărate limbi și predată peste tot în lume. Milioane de oameni s-au ambiaționat să spună nu sărăciei și să-și câștige o viață mai bună. Mai mult, trăim cu siguranță într-o epocă a descoperirilor științifice, care fundamentează solid cele șaptesprezece principii ale Legii Succesului, dându-i acesteia o bază pe care n-o avea cu ani în urmă. Astăzi există în mod clar cerere pentru un program

bine stabilit de atingere a succesului care să le insuflă oamenilor aspirații și ambiții pentru reușite personale.

Dacă privesc în urmă, îmi dau seama că m-am luptat cu obstacole și impiedicări majore, cu sărăcia și eșecul. Dar aceste provocări au fost mai mult decât compensate de bucuria și prosperitatea pe care i-am ajutat pe alții să le obțină.

Nu cu mult timp în urmă, am primit o scrisoare de la un fost președinte al Statelor Unite care mă felicită pentru perseverența mea de un sfert de secol și care sugera că trebuie să mă simt foarte mândru că am „ajuns“ în vârful muntelui succesului la timp pentru a mă bucura de roadele muncii mele. Scrisoarea lui m-a făcut să mă gândesc că nimeni nu „ajunge“, de fapt, vreodată în vârf dacă continuă să caute cunoșterea, pentru că atunci când ajungi în vârful unei culmi, descoperi că există munți și mai înalți la orizont, care așteaptă să fie escaladați.

Nu, n-am „ajuns“, dar am găsit fericirea din abundență și am prosperitatea financiară suficientă pentru nevoile mele, doar pentru că m-am afundat în lucrul în beneficiul celorlalți, al oamenilor care se străduiesc în mod onest să se găsească pe ei însăși. Pare demn de menționat că nu am prosperat din plin până când nu am devenit mai preocupat de răspândirea Legii Succesului, acolo unde putea să-i ajute pe alții, decât de acumularea banilor.

NU CITI CARTEA ÎNAINTE DE A CITI ACEST TEXT

Asigură-te că ai un creion și hârtie la îndemâna când începi această carte. Nu încerca să o citești înainte de culcare.

Pregătește-te. Așa cum pot confirma milioanele de cititori de dinaintea ta, această carte va naște idei importante în mintea ta. Citind aceste pagini, inventatorii au fost luați prin surprindere și uimiți de ideile inventive care le-au venit, discursurile au prins viață, deciziile de afaceri au luat o turnură curajoasă, noi afaceri ingenioase au părut dintr-o dată posibile.

Filosofia Legii Succesului este un magnet pentru idei geniale.

Adevărată valoare a acestei cărți nu stă în paginile ei, ci în reacțiile celor care o citesc. Principalul scop al Legii Succesului este să stimuleze facultățile imaginatice ale creierului

Respect astfel încât ele să creeze imediat idei noi, care pot fi de folos în orice situație de urgență în viață. și oricine poate avea idei mărețe – precum tind să aibă cititorii acestei cărți – va dobândi o mare putere.

În timp ce citești, subliniază toate afirmațiile care îți provoacă gânduri și idei. Această metodă te va ajuta să-ți fixezi ideile respective în minte pentru totdeauna. Nu poți asimila subiectul bogat al acestei filosofii citind doar o singură dată această carte. Citește-o de multe ori și, la fiecare citire, fă-ți obiceiul de a sublinia rândurile care îți inspiră idei noi.

Urmând această metodă, îți se va revela unul dintre cele mai mari mistere ale minții umane. Experiența a arătat că ea te poate conduce la o sursă a cunoașterii care nu poate fi accesată decât de cei care o descoperă ei însăși. Tocmai ai primit un indiciu despre natura secretului filosofiei de la baza Legii Succesului, aplicabilă oriunde în lume.

Succesul nemăsurat al acestei cărți de-a lungul anilor a demonstrat că doar metodele descrise aici duc la aflarea acestui secret. Nici o altă metodă.

CELE ȘAPTESPREZECE PRINCIPII ALE LEGII SUCCESULUI

Când poți obține tot ce vrei fără a încălca drepturile altora, atunci deții puterea... singura putere adevărată.

Acest curs elementar prezintă principiile simple prin care o astfel de putere a fost dobândită de cei care au devenit oameni de succes – ba chiar au atins un succes incredibil. Aceste principii sunt nu inestimabile pentru afaceri, ci vor fi productive din punct de vedere financiar în rezolvarea problemelor tale economice, indiferent de domeniul tău de activitate.

Factorii prin care puterea poate fi obținută și folosită în armonie cu definiția de mai sus sunt șaptesprezece la număr:

1. Mintea Supremă
2. Importanța unui scop clar

3. Încredere în sine

4. Obiceiul de a economisi
5. Inițiativă și leadership
6. Imaginația
7. Entuziasmul
8. Autocontrolul
9. Obiceiul de a face mai mult decât ești plătit să faci
10. O personalitate plăcută
11. Gândirea precisă
12. Concentrarea
13. Cooperarea
14. Să știi cum să profiți de un eșec
15. Toleranța
16. Regula de Aur pentru obținerea cooperării
17. Obiceiul menținerii sănătății

Să începem cu o analiză completă a fiecăruiu dintre aceste șaptesprezece principii dovedite ale succesului.

LECTIA

MINTEA SUPREMĂ

Principiul Minții Supreme poate fi definit astfel: o minte combinată, ce constă din uniunea a două sau mai multe minți individuale care lucrează în perfectă armonie, cu un scop clar.

Reține definiția succesului, rezultatul aplicării puterii, și vei înțelege mai repede sensul sintagmei „Minte Supremă“. Va deveni imediat clar că un grup format din două sau mai multe minți care lucrează în armonie și sunt perfect coordinate poate crea putere din abundență.

Orice tip de succes este dobândit prin aplicarea puterii. Totuși, punctul de început poate fi descris ca o dorință arzătoare de a realiza ceva anume, de a atinge un obiectiv bine definit.

Așa cum stejarul, în stadiul său de embrion, doarme în interiorul ghindei, succesul are la început forma unei dorințe intense. Din dorințele puternice se dezvoltă forțele

Respec*motivaționale* care îi fac pe cei ambițioși să nutrească spe ranțe, să conceapă planuri, să devină curajoși și să-și stimuleze mințile până la atingerea unui grad foarte ridicat de acțiune în direcția unui plan sau scop clar.

Dorește-ți intens, nu dori pur și simplu

Dorința intensă este deci punctul de pornire pentru orice realizare umană. În inima dorinței sălășluiesc anumiți stimuli, prin care dorința se transformă în flacără fierbinte a acțiunii. Acești stimuli sunt cunoscuți și vor apărea mai târziu într-o listă care face parte din filosofia Legii Succesului descrisă în această carte.

S-a spus, și nu fără îndreptățire, că oricine poate dobândi orice, în limitele rezonabilului, dacă-și dorește suficient de tare! Oricine este capabil să-și stimuleze mintea pentru a atinge un stadiu intens al dorinței este, de asemenea, capabil să facă foarte multe în încercarea de a împlini respectiva dorință. Trebuie să amintim că dorința intensă nu este echivalentă cu dorința simplă. Dorința simplă este o formă pasivă a voinței. Doar dorința intensă va face ca forțele acțiunii, capabile de a impulsiona, să crească, ajutându-l pe om să-și făurească planuri și să le pună în practică. Cei mai mulți oameni nu trec dincolo de stadiul dorinței simple.

Factorii motivanți ai puterii

Una sau mai multe dintre următoarele forțe motivaționale fundamentale – stimulii menționați mai sus – constituie punctul de pornire al oricarei realizări omenești notabile:

1. Instinctul de autoconservare
2. Dorința de contact sexual
3. Dorința de câștig financiar
4. Dorința vieții după moarte
5. Dorința de faimă, de a avea putere

6. Impulsul iubirii (separat și diferit de dorința de sex)
7. Dorința de răzbunare (o caracteristică a minților nedezvoltate)
8. Dorința de răsfătuiri egocentrice

Oamenii se folosesc de obicei de o mare putere când sunt impulsionați de una sau mai multe dintre aceste opt motivații fundamentale. Forțele imaginative ale minții umane devin active numai când sunt stimulate de un motiv bine definit! Maeștrii vânzărilor au descoperit acest lucru. În lipsa acestei descoperiri, nimeni nu poate ajunge un maestru al vânzărilor.

Ce înseamnă vânzările, de fapt? Înseamnă prezentarea unei idei, a unui plan sau a unei sugestii care îi oferă potențialului cumpărător un motiv puternic pentru a face o achiziție. Vânzătorul priceput nu îi cere niciodată cumpărătorului să cumpere fără să-i prezinte un motiv bine definit pentru care ar trebui să cumpere.

Simpla cunoaștere a mărfuii sau a serviciului oferit nu este suficientă pentru a asigura succesul vânzării. Oferta trebuie accompagnată de o descriere amănunțită a motivului care ar trebui să-l facă pe cumpărător să cumpere. Cel mai eficient plan de vânzări este cel care îl atrage pe potențialul cumpărător printr-unul dintre cele opt motive fundamentale din lista de mai sus. Cel mai bun plan este cel care cristalizează aceste motive într-o dorință arătoare pentru obiectul oferit spre vânzare.

Cele opt motivații fundamentale servesc nu doar ca bază a apelului către alte minți, atunci când cooperarea altora este necesară, ci folosesc, de asemenea, și ca punct de pornire al acțiunii în propria minte. Oameni altfel obișnuiti capătă superputeri când sunt motivați de un factor stimulator extern sau intern, care stârnesc una sau mai multe dintre cele opt motivații fundamentale ale acțiunii.

Încearcă să pui pe cineva în față posibilității de a muri, într-o situație neașteptată, iar acea persoană va manifesta o putere fizică și o strategie imaginativă pe care i-ar fi imposibil să le posedă în condiții obișnuite.