

**NAPOLEON
HILL**

**17 PASI SPRE
SUCCES**

PENTRU

**OAMENII
OCUPATI**,

EDIȚIE ÎNGRIJITĂ DE JOE KRAYNAK

Traducere din limba engleză de
Carmen Ștefania Neacșu



LITERA
București
2019



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

Ne puteți vizita pe



17 pași spre succes pentru oamenii ocupați
Napoleon Hill

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

Autorul acestei cărți nu oferă sfaturi medicale și nu prescrie utilizarea vreunei tehnici ca formă de tratament pentru probleme fizice, emoționale sau medicale în absența recomandării unui medic, nici direct, nici indirect. Intenția autorului este doar aceea de a oferi informații de natură generală, pentru a vă ajuta să obțineți o stare de bine emoțională și spirituală. În cazul în care folosiți oricare dintre informațiile cuprinse în această carte în scopuri personale, editura nu își asumă nici o responsabilitate pentru acțiunile dumneavoastră.

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactor: Delia Angheluș

Corector: Sabrina Florescu

Copertă: Alex Eser

Tehnoredactare și prepress: Răzvan Nasea

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON

17 pași spre succes pentru oamenii ocupați / Napoleon Hill;
trad.: Carmen Ștefania Neacșu – București: Litera, 2019

ISBN 978-606-33-3937-0

I. Neacșu, Carmen Ștefania (trad.)

II. 159.9

CUPRINS

Prefața autorului la ediția originală a cărții 13
Prefață la ediția actuală 19

Pasul 1. Valorifică puterea gândului 25

Principii înrădăcinate în natură 26

„Al sorții mele sunt stăpânul, sunt căpitanul sufletului meu“ 28

Dezvoltă-ți conștiința succesului 29

Povestiri care ilustrează puterea gândului 30

Bărbatul care și-a croit drumul către parteneriatul cu Thomas A. Edison prin forța gândului 30

A renunță când mai ai un pas până la aur 34

O lecție de 50 de cenți despre perseverență 36

Henry Ford și motorul său V-8 39

De la milkshake la McDonald's cu Ray Kroc 40

Despre această carte 41

Pasul 2. Cunoaște-te pe tine însuți și evoluează 45

Alege să fii lider sau subordonat 46

Recunoaște atributele majore ale leadershipului 46

Reține cele zece cauze majore ale eșecului în conducere 48

Explorează domeniile în care este nevoie de un nou tip de lideri 50

Responzivitatea în ceea ce privește importanța conducerii consumită	52
Îndepărtează obstacolele din calea succesului: cele 31 de cauze majore ale eșecului	53
Apreciază oportunitățile și resursele pe care le ai ..	60
Recunoaște miracolul care a făcut posibile aceste binecuvântări	62
Respectă legea economiei	66
Căută oportunitatea și profită de ea	68
Pasul 3. Fii mai isteț decât cele șase spectre ale fricii ..	71
Cele șase frici fundamentale	72
Frica de sărăcie	74
Simptome ale fricii de sărăcie	78
Frica de critici	79
Frica de boală	80
Frica de pierderea iubirii	81
Frica de bătrânețe	82
Frica de moarte	82
Îngrijorarea	83
Cum să devii neînfricat	84
O obligație față de tine și față de toți ceilalți	84
Pasul 4. Elimină gândirea negativă: al șaptelea rău fundamental	89
Cum să te protejezi împotriva influențelor negative	91
Chestionar de autoanaliză	92
55 de scuze bine cunoscute	99
Pasul 5. Manifestă o dorință arzătoare	105
Fii un visător practic	106
Preschimbă dorințele în bogății	107
Un sfat de la Mary Kay Ash	109
Povești despre transformarea dorinței în realitate ..	111
Hernán Cortés își scufundă navele	111

Marshall Field renaște din cenușa Marelui	112
Incendiu din Chicago	112
Steven Spielberg își croiește drum către platoul de filmare prin puterea voinței	113
Visătorii practici depășesc greutățile	115
Dorința este mai isteață decât mama-natură	118
Așteaptă-te să se întâmple	129
Pasul 6. Imprimă idei pozitive în mintea ta subconștientă	133
Poarta către inteligență infinită	134
Efectuează toți cei 17 pași	135
Păzește-te de gândurile negative	136
Gândurile sunt lucruri	137
Combinarea gândurilor cu emoția	138
Cele șapte emoții pozitive majore	139
Cele șapte emoții negative majore (de evitat) ..	140
Recurgerea la rugăciune bazată pe credință	140
Pasul 7. Controlează-ți gândurile cu ajutorul autosugestiei	145
Plantează gânduri în mintea ta subconștientă	146
Insuflă credință dorinței tale	149
Creează/primește planuri	150
Fii perseverent	151
Pasul 8. Ai încredere	155
Insuflă credință prin autosugestie	156
Alimentează emoțiile pozitive și elimină-le pe cele negative	157
Învață formula încrederii în sine	159
Permite credinței tale să rezoneze	161
Recunoaște puterea iubirii	162
Povești care demonstrează puterea credinței	163
Mahatma Gandhi zdruncină temelia Imperiului Britanic	163

pentru drepturile civile	164
Charles M. Schwab îñființează, prin voința sa puternică, United States Steel Corporation	164

Pasul 9. Pune-ți la treabă imaginația	175
Două forme de imaginație	176
Cum să-ți dezvolti imaginația	178
Cum să-ți folosești imaginația în mod practic	180
Nu este nevoie de muncă asiduă	181
Nu te bizui pe șansă și momente prielnice	182
Povești care dezvăluie în ce fel lucrează imaginea	183

Cazanul fermecat	183
Ce aș face dacă aș avea un milion de dolari	186
Herb Kelleher, vânzătorul de idei	190
Mai multe exemple de imaginație pusă la treabă	193

Pasul 10. Dezvoltă-ți cel de-al șaselea simț	195
Fără credință în miracole	197
Consilierii mei invizibili	198
Modelarea caracterului cu ajutorul consilierilor invizibili	199
Receptarea cunoașterii și îndrumării prin intermediul celui de-al șaselea simț	204
Marii lideri și cel de-al șaselea simț	206

Pasul 11. Deslușește misterul transmutării sexuale ..	209
Cei zece stimuli mentali	211
Cum se realizează transmutarea sexuală	212
Cel de-al șaselea simț și transmutarea sexuală	214
Atingerea unui plan mai înalt al gândirii	214
Rațiune contra imaginație creativă	216
Dr. Elmer R. Gates: cultivarea și folosirea facultății creative	217

Imaginația creativă pusă la treabă în alte domenii	218
Energia sexuală și magnetismul personal	219
Dobândirea unei înțelegeri mai profunde a sexului	221
Combinarea sexului cu dragostea și romantismul ..	222
Iubirea îmbunează, modifică și înfrumusețează ..	222
Legătura dintre sex și succes	225
O combinație distructivă	225
Folosirea substanțelor artificiale de stimulare a minții	226
De ce oamenii reușesc rareori înainte de 40 de ani	227
Excesele sexuale	228

Pasul 12. Un creier cu puteri noi: telepatia și clarvizuirea	231
Cum funcționează sistemul mental de transmisie ..	232
Mintea subconștientă	232
Imaginația creativă	233
Autosugestia	233
Cele mai mari forțe sunt intangibile	234
Dramatica poveste a creierului	235
Telepatia cu ajutorul principiului Minții Supreme ..	238

Pasul 13. Valorifică puterea Mintii Supreme ..	241
Identificarea surselor de cunoaștere	242
Recunoașterea limitelor indivizilor	243
Dobândirea puterii cu ajutorul Mintii Supreme ..	243
Cele două naturi ale Mintii Supreme	244
Transpunerea energiei în materie	245
Alcătuiește-ți propriul grup al Mintii Supreme ..	246
Povești care ilustrează Mintea Supremă în acțiune ..	247
Henry Ford	247
Președintele Franklin D. Roosevelt	248

Mahatma Gandhi	249
Andrew Grove	250
Ross Perot	251
Culegerea roadelor puterii câștigate	252
Pasul 14. Elaborează un plan	255
Elaborează un plan	256
Întrunește comitetul de planificare:	
<i>grupul Minții Supreme</i>	256
Ocupă-te de componentele-cheie ale planului	258
Fii perseverent și ajustează planul în funcție de necesități	259
Planifică vânzările serviciilor oferte	261
Trebuie să știi când și cum să-ți depui CV-ul pentru un post	261
Fă-ți temele	261
Mijloace eficiente de promovare a serviciilor	263
Pregătește-ți CV-ul	265
Privește-ți slujba ca pe un parteneriat	269
Trei criterii pentru autoevaluare: calitate, cantitate, spirit („CCS“)	270
Ca să câștigi mai mult, sporește-ți valoarea	272
Analizează-te cu ajutorul acestor 28 de întrebări ..	273
Pasul 15. Folosește-te de cunoștințele specializate	277
Două moduri de a câștiga bani	278
Ideile conferă scop cunoștințelor	279
Cum să dobândești cunoștințe specializate	280
Sfaturi pentru viitorii studenți și părinții lor	281
Învață lucruri noi toată viața	283
Poveștile celor care au valorificat puterea cunoștințelor specializate	285
Henry Ford: cunoștințe specializate obținute prin apăsarea unui buton	285

Andrew Carnegie: clădirea unui imperiu al oțelului cu ajutorul cunoștințelor angajate	287
Un agent de vânzări care a profitat de cunoștințele specializate recent dobândite	287
Nașterea unei afaceri de marketing inteligente ..	288
Dan Halpin, de neabătut pe calea succesului ..	292
Pasul 16. Fii hotărât	297
Cum să devii mai hotărât	298
Îndepărtează-te de persoanele negativiste	300
Povești despre hotărâre	301
Henry Ford cel hotărât și încăpățânat	301
Libertate sau moarte pentru o decizie	302
Fred Smith decide să facă din FedEx o companie de succes	311
Pasul 17. Fii perseverent	315
Fă diferență între perseverență și lipsa de scrupule	317
Verifică dacă îți lipsește perseverența	318
Dezvoltă-ți și întărește-ți perseverența	320
Culege roadele perseverenței	322
Povești de succes. Perseverența dă roade	323
Bruce Lee	324
Howard Schultz, omul de la Starbucks	326
Domino's Pizza	327

Gândul este o idee clară care, combinată cu țelul, perseverența, dorința arzătoare și încrederea, conduce la dobândirea bogăției.

Capacitatea de a ne controla gândurile este cea care ne permite să ne modelăm propria realitate.

Bogăția începe ca o stare de spirit, un țel bine formulat și muncă puțină sau deloc.

PASUL

1

VALORIZICĂ PUTEREA GÂNDULUI

Toate realizările au ca punct de pornire un gând. De fapt, n-ai citi acum această carte dacă nu te-ai fi gândit mai întâi să o citești. Când vine vorba de succes și obținerea lui, gândul e mai mult decât o noțiune sau idee. *Gândul este motorul acțiunii*. Ca atare, este mai mult o mentalitate sau o stare de spirit decât o noțiune trecătoare. Este o idee care, combinată cu țelul, perseverența, dorința arzătoare și încrederea, conduce la dobândirea bogăției sau a oricărui obiect al dorinței tale. Pentru ca gândul să fie un imbold suficient de puternic pentru obținerea succesului, el trebuie să fie:

- Respect pentru oameni și carti
- **Clar:** gândul nu include planuri întâmplătoare. El se fixează pe ceva specific.
 - **Orientat spre un tel:** telul e reprezentat de obiectivul pe care îl ai tu în minte, de obiectul sau situația dorite de tine, de direcția în care alegi tu să te îndrepți.
 - **Perseverent:** atitudinea de tipul „fac orice pentru atingerea obiectivului“. Nu poți câștiga dacă ești convins că vei pierde.
 - **Arzător:** când dorința este suficient de mare, nici un obstacol nu este de netrecut.
 - **Plin de încredere:** trebuie să ai *credință* și să te aștepți să primești ceea ce îți dorești.

Gândul este energia care determină acțiunea necesară pentru depășirea obstacolelor dintre tine și ceea ce îți dorești.

Principii înrădăcinate în natură

Principiile care îți permit să ajungi bogat sunt înrădăcinate în natură. Tu, pământul pe care trăiești și fiecare lucru material sunteți rezultatul transformării evolutive, prin intermediul căreia fragmente microscopice de materie au fost organizate și aranjate într-un mod ordonat. Mai mult încă, acest pământ, fiecare dintre miliardele de celule individuale din corpul tău și fiecare atom de materie *au început ca o formă intangibilă de energie*.

Dorința este un impuls al gândirii! Impulsurile gândirii sunt forme de energie. Atunci când începi cu impulsul gândirii, cu *dorința* de a acumula bani, lucrezi cu același material cu care a lucrat natura atunci când a creat acest pământ și toate formele materiale din univers, inclusiv corpul și creierul în care își au originea impulsurile gândirii.

Pasul 1. Valorifică puterea gândului

În măsura în care știința a putut stabili până în prezent, întregul univers constă din materie și energie. Combinarea de energie și materie a creat tot ceea ce este perceptibil, de la cea mai mare stea din univers până la cel mai mic fir de nisip.

Acum te-ai lansat în încercarea de-a folosi în avantajul tău metoda naturii. Te străduiești (în mod sincer, sperăm) să te adaptezi la legile naturii căutând să convertești *dorința* în echivalentul ei fizic și finanțiar. *O poți face! Au mai făcut-o și alții înaintea ta!*

Poți să clădești o avere cu ajutorul unor legi imuabile. Dar, mai întâi, trebuie să te familiarizezi cu aceste legi și să îneveți să le *folosești*. Prin repetiție și abordând descrierea acestor principii din toate unghiurile posibile, autorul speră să dezvăluie secretul prin intermediul căruia au fost acumulate mari bogății. Oricât ar părea de ciudat sau de paradoxal, secretul nu e un *secret*. Natura însăși ni-l face cunoscut pe pământul pe care trăim, în stele, în planetele suspendate în raza noastră vizuală, în elementele de deasupra și din jurul nostru, în fiecare fir de iarba și în fiecare formă de viață pe care ne cad privirile.

Natura face cunoscut acest secret prin intermediul biologiei, al transformării celulei minuscule, cât un vârf de ac, în *fință umană* care citește aceste rânduri. În mod cert, transformarea dorinței în echivalentul ei fizic nu e cu nimic mai miraculoasă!

Nu fi descurajat dacă nu înțelegi în totalitate cele spuse aici. În afara cazului în care studiezi de mult știință mîntii, este normal să nu poți asimila de la prima lectură toate noțiunile oferite în acest capitol.

Dar, cu timpul, vei face progrese mari.

Principiile care urmează vor deschide calea pentru înțelegerea imaginației. Asimilează ceea ce înțelegi când citești pentru prima dată această filosofie, apoi, când o vei recita și studia, vei descoperi că s-a întâmplat ceva care o face mai limpede și îți oferă o înțelegere mai cuprinzătoare a ei.

Mai presus de orice, nu te opri și nici nu șovăi în studiul acestor principii până când nu citești carteia de cel puțin *trei* ori, fiindcă atunci nu vei mai vrea să te oprești.

„Al sorții mele sunt stăpânul, sunt căpitanul sufletului meu”

Când poetul englez W.E. Henley a scris rândurile acestea profetice: „Al sorții mele sunt stăpânul, sunt căpitanul sufletului meu”¹, ar fi trebuit să ne comunice motivul pentru care suntem stăpâni sorții noastre, căpitanii sufletelor noastre, și anume că avem puterea de a ne controla *gândurile* și că *ele ne modeleză realitatea*. Iată în ce fel modeleză gândul realitatea:

- Aerul în care plutește mica noastră planetă, în care ne mișcăm și ne ducem existența este o formă de energie care se mișcă cu o frecvență vibrațională incredibil de mare. Acest aer este plin de un fel de putere universală care se adaptează la natura gândurilor prezente în mintea noastră și ne influențează, în moduri naturale, să ne transmutăm gândurile în echivalentul lor fizic.
- Puterea aceasta nu încearcă să discearnă cătușii de puțin gândurile distructive de cele constructive. Ea va traduce în realitate fizică gândurile de sărăcie tot atât de repede cum va traduce în realitate fizică gândurile de bogăție.
- Creierul nostru ajunge să fie magnetizat de gândurile dominante din mintea noastră și, într-un mod necunoscut, acești „magneți” atrag către noi forțele, oamenii și

¹ Citat din poezia *Invictus* de William Ernest Henley, poet englez (1849–1903), preluat din traducerea lui Neculai Leonard (<http://www.poezie.ro/index.php/poetry/13927640/>) (n.red.)

Pasul 1. Valorifică puterea gândului

circumstanțele de viață care sunt în armonie cu natura gândurilor noastre dominante.

- Ca să putem acumula bogăție, trebuie ca mai întâi să ne magnetizăm mintea cu *dorința* intensă de îmbogățire. Trebuie să devenim conștienți de bani până când *dorința* de bani devine o forță suficient de mare încât să preschimbe dorința în bogăție.

Ești cu adevărat Stăpânul destinului tău, Căpitanul sufletului tău. Acest adevăr natural și durabil stă la baza principiilor descrise în această carte, principii care dezvăluie secretul pentru a deveni stăpân al destinului tău financiar.

Dezvoltă-ți conștiința succesului

Marea Criză a început în 1929 și a continuat atingând un nivel record al distrugerii, la scurt timp după ce președintele Franklin D. Roosevelt a venit la conducerea țării. Apoi criza a început să dispară treptat. Așa cum un electrician dintr-un teatru amplifică treptat luminile, de așa manieră că întunericul se transformă pe nesimțite în lumină, tot așa s-a risipit treptat frica din mintile oamenilor, pe măsură ce încrederea umplea întunericul. Prin puterea gândului, ceea ce părea imposibil a devenit posibil.

Unii dintre cei care citesc această carte vor crede că nimeni nu are cum să gândească și să se îmbogățească. Aceștia nu pot să gândească ca oamenii bogăți, deoarece modul lor de gândire este profund legat de sărăcie, lipsuri, nefericire, eșec și înfrângere. Pentru a gândi și a te îmbogăți, primul pas constă în a adopta mentalitatea adecvată:

- Respect pentru oamenii ocupăți
- **Începe să fii „conștient de succes“.** Succesul vine la cei care devin *conștienți de succes*. Eșecul vine la cei care își dau voie, în mod pasiv, să devină conștienți de eșec.
 - **Încetează să mai gândești în termeni de „imposibil“ și „nu pot“.** Oamenii sesizează imediat care dintrę soluțiile propuse nu funcționează și nu pot fi puse în practică. Elimină aceste cuvinte dăunătoare, precum și altele ca ele, din vocabularul tău.
 - **Măsoară oportunitatea în funcție de ceea ce este posibil, nu de impresiile și părerile tale.** Oamenii își formează, de regulă, obiceul de a măsura totul și pe toată lumea în funcție de impresiile și părerile lor limitatoare. Nu lăsa ideile preconcepute să stea în calea a ceea ce poate fi obținut.

Scopul acestei cărți este să îi ajute pe toți cei care își doresc să învețe arta de a-și schimba mentalitatea de la *orientarea spre eșec* la *orientarea spre succes*.

Povestiri care ilustrează puterea gândului

Povestirile care urmează demonstrează în ce fel gândul intangibil, combinat cu țelul, perseverența și o dorință arzătoare, se traduce în dobândirea unei bogății tangibile și în ce fel puterea de a-ți controla gândurile îți modeleză realitatea.

Bărbatul care și-a croit drumul către parteneriatul cu Thomas A. Edison prin forța gândului

Edwin C. Barnes a valorificat puterea gândului și a devenit, astfel, un partener de afaceri al marelui Thomas Edison. Două dintre

Pasul 1. Valorifică puterea gândului

caracteristicile principale ale gândirii lui Barnes au fost *claritatea* și *orientarea către un țel*: voia să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el.

Două dificultăți stăteau în calea lui: nu-l cunoștea pe domnul Edison și nu avea mijloacele necesare pentru a călători în Orange, New Jersey, pentru a-l întâlni. Aceste dificultăți ar fi fost suficiente pentru a descuraja pe majoritatea oamenilor, dar ideea lui nu era una obișnuită! Era asociată cu *perseverență* și cu o *dorință arzătoare*. Barnes era atât de hotărât să găsească o cale de a-și atinge scopul, încât, în cele din urmă, a decis să călătorească „la bagaj“ (într-un tren de marfă).

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison și a anunțat că venise să facă afaceri cu inventatorul. Peste ani, vorbind despre prima lor întâlnire, domnul Edison spunea:

Stătea acolo în fața mea, arătând ca un vagabond, dar exista ceva în expresia feței lui care arăta că era hotărât să obțină lucrul pentru care venise. Învățasem după ani de experiență cu oamenii că, atunci când un om își dorește cu adevărat ceva atât de mult încât e dispus să își pună în joc tot viitorul ca să obțină acel lucru, îl va dobândi cu siguranță. I-am oferit oportunitatea pe care o ceruse, fiindcă am văzut că luase hotărârea de a rămâne neclintit în demersul lui până reușea. Cursul ulterior al evenimentelor a dovedit că nu am greșit.

Cuvintele pe care le-a adresat Tânărul Barnes domnului Edison cu acel prilej au fost mult mai puțin importante decât ceea ce a gândit el. Edison însuși a spus-o! Nu înfățișarea Tânărului a fost cea care i-a asigurat intrarea în biroul lui Edison, fiindcă înfățișarea nu era deloc în avantajul lui. Ceea ce gândeau el a contat.

Nu înfățișarea Tânărului a fost cea care i-a asigurat intrarea în biroul lui Edison. Ceea ce gândeau el a contat.

Barnes nu a obținut imediat parteneriatul cu Edison. A obținut, însă, șansa de a lucra în birourile lui Edison, cu un salarit neînsemnat, făcând o muncă irelevantă pentru Edison, dar foarte relevantă pentru el, fiindcă îi dădea ocazia să dovedească de ce era în stare.

Au trecut luni de zile. În aparență nu se întâmpla nimic care să-i aducă obiectivul răvnit, cel pe care Barnes și-l stabilise ca *tel major*. Dar ceva important se întâmpla în mintea lui Barnes. Își intensifică în permanență *dorința* de a deveni asociatul în afaceri al lui Edison.

Psihologii au afirmat în mod corect că, atunci când omul este cu adevărat pregătit pentru ceva, lucrul acela se întâmplă. Barnes era pregătit pentru un parteneriat de afaceri cu Edison; mai mult, era hotărât să rămână pregătit până când primea ceea ce își dorea.

Nu și-a spus în sinea lui: „Ce rost are, cred că o să mă răzgândesc și o să-mi cauț un post de agent de vânzări“. Își-a zis: „Am venit aici să intru în afaceri cu Edison și am să îmi ating acest scop chiar dacă o să aştept toată viața pentru asta“. Era hotărât! Ce diferență ar fi viața oamenilor dacă ar adopta un *tel* precis și l-ar păstra până când ar deveni o obsesie devoratoare!

Când omul este cu adevărat pregătit pentru ceva, lucrul acela se întâmplă.

Poate că Tânărul Barnes n-o știa la vremea aceea, dar hotărârea lui de buldog, perseverența cu care urmărea îndeplinirea unei unice *dorințe* aveau darul de a înlătura orice obstacol și de a-i aduce oportunitatea pe care o căuta.

Când oportunitatea s-a ivit, ea a apărut sub o formă și dintr-o direcție diferită de ceea ce aștepta Barnes. Aceasta este una dintre șmecheriile oportunității. Are obiceiul să fie de a se strecu pe ușa din spate și adesea vine deghizată sub

Pasul 1. Valorifică puterea gândului

forma unui ghinion sau a unei înfrângeri temporare. Poate că de aceea atât de mulți oameni nu reușesc să recunoască oportunitatea.

Domnul Edison tocmai pusese la punct un nou dispozitiv pentru birou, cunoscut la vremea aceea ca aparatul pentru dictat al lui Edison (ulterior denumit Ediphone). Agenții lui de vânzări nu erau prea entuziasmați de aparatul acesta. Nu credeau că se va vinde ușor. Barnes a văzut în asta șansa lui. Oportunitatea se strecuase pe nesimțite, ascunsă într-o mașină cu aspect ciudat care nu-i interesa decât pe Barnes și pe inventatorul ei.

Barnes știa (*scop precis alimentat de perseverență și dorință arzătoare*) că el putea să vândă aparatul pentru dictat al lui Edison. I-a sugerat acest lucru lui Edison și a primit pe loc o șansă. A vândut într-adevăr aparatul. De fapt, l-a vândut cu atât de mult succes, încât Edison i-a dat un contract pentru distribuirea și comercializarea lui în toată țara. Din acel parteneriat de afaceri a apărut sloganul: *Fabricat de Edison și instalat de Barnes*. Ca urmare a acestei asociieri în afaceri, Barnes s-a îmbogățit, dar a realizat ceva infinit mai mare, și anume a dovedit că un om poate realmente să gândească și să se îmbogățească.

Barnes și-a creat, literalmente, parteneriatul cu marele Edison *prin forța gândului!* Și-a creat bogăția *prin forța gândului*. La început n-a avut absolut nimic, nici bani, nici influență și doar puțină educație. Dar a avut inițiativă, încredere și voință de a învinge. *A știut ce vrea și a fost hotărât să păstreze vie acea dorință până când avea să realizeze.* Cu ajutorul acestor forțe intangibile a devenit mâna dreaptă a celui mai mare inventator care a trăit vreodată.

Barnes și-a creat, literalmente, parteneriatul cu marele Edison *prin forța gândului!*

Acum să ne îndreptăm atenția către o situație diferită și să studiem un om care avea toate șansele să se îmbogățească, dar n-a făcut-o pentru că s-a oprit exact înainte de a-și atinge obiectivul.

A renunță când mai ai un pas până la aur

Una dintre cauzele cele mai frecvente ale eșecului o reprezintă obiceiul de a renunță atunci când suferi o înfrângere temporară. Fiecare om se face vinovat de această greșală, într-un moment sau altul al vieții. Povestea următoare arată cum gândul lipsit de perseverență poate duce la eșec.

R.U. Darby, care ulterior a devenit unul dintre cei mai de succes agenți de asigurări din țară, relatează povestea unchiului său, care a fost cuprins de febra aurului în zilele goanei după aur și s-a dus în Vest ca să *sape și să se îmbogățească*. Acesta nu auzise niciodată că mai mult aur a fost extras din creierul oamenilor decât a fost vreodată scos la iveală din pământ. A luat în proprietate o bucată de pământ și a purces la treabă, cu lopata și cazmaua. Gândul său era fără îndoială *precis, orientat spre un scop și mânat de o dorință arzătoare*, și anume dorința de a dobândi aur.

Gândul lipsit de perseverență duce adeseori la eșec.

După săptămâni de trudă, a fost răspălit prin deschiderea minereului strălucitor. Avea nevoie de unelte pentru a aduce minereul la suprafață. A acoperit în liniște minereul, s-a întors acasă, în Williamsburg, Maryland, și le-a spus rudelor și câtorva vecini despre lovitura pe care o dăduse. Aceștia au pus laolaltă bani pentru aparatura necesară și au transportat-o la locul respectiv. Darby și unchiul său s-au întors să lucreze în mină.

Primul vagon cu minereu a fost transportat la o topitorie. Încasările arătau că aveau una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva vagoane cu minereu aveau să le achite datorile, iar după aceea avea să vină profitul uriaș.

Sondele au început să foreze! Speranțele lui Darby și ale unchiului său erau cât se poate de mari! Apoi s-a întâmplat ceva! Filonul de aur a dispărut! Ajunsese la capătul curcubeului, iar comoara nu era de găsit nicăieri! Au continuat să foreze, încercând cu disperare să dea de urma filonului, dar fără nici un rezultat.

În cele din urmă, au decis să *renunțe*. Au vândut uneltele unui negustor de vechituri pentru câteva sute de dolari și au luat trenul spre casă. Unii negustori de vechituri sunt proști, dar n-a fost cazul acestuia! El a chemat un inginer geolog să arunce o privire asupra minei și să facă niște calcule. Inginerul a răspuns că proiectul eşuase din cauză că proprietarul nu știa nimic despre falii. Calculele lui au arătat că filonul se găsea la *doar un metru de punctul în care familia Darby abandonase forajul!* și exact acolo s-a găsit! Negustorul de vechituri a câștigat milioane de dolari în urma exploatarii minereului găsit acolo, fiindcă a avut înțelepciunea să ceară sfatul unui expert înainte de a abandona demersul.

Negustorul de vechituri nu avea *cunoștințe de specialitate* în domeniul falilor, dar a avut înțelepciunea să angajeze pe cineva care avea astfel de cunoștințe. Vezi Pasul 15 pentru mai multe informații despre modul în care poate fi valorificată puterea cunoștințelor specializate atunci când nu le deții tu însuți.

La mult timp după aceea, domnul Darby a recuperat cu vîrf și îndesat pierderea aceea atunci când a descoperit că