

NAPOLEON HILL (1883–1970) este unul dintre părinții literaturii motivaționale americane și se numără printre cele mai sonore nume ale genului. A migrat de la jurnalism 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 poate parcurge firesc pașii spre împlinire, atât în plan material, cât și spiritual. 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 numără 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 mai bine de 80 de ani de la publicare – după cum a consemnat publicația *BusinessWeek* –, devenind emblematică pentru domeniul literaturii motivaționale.

Legea succesului este, de asemenea, un titlu clasic al genului. Publicată pentru prima oară în 1928, cartea conține principii care și-au demonstrat valabilitatea de-a lungul ultimului secol, chiar dacă anumite exemple de nume, evenimente sau descoperiri științifice oferite de autor sunt evident circumscrise istoric momentului apariției cărții. De asemenea, autorul menționează de câteva ori „Războiul Mondial“, referindu-se la conflagrația care ulterior a fost numită Primul Război Mondial.

napoleon hill

legea succesului

Traducere din engleză de
IOANA PĂTRĂȘCANU

CUPRINS

Ō părerē personală a autorului	11
Mulțumirile autorului pentru ajutorul primit la scrierea acestui curs.	15
Conținutul introducerii: conceptul „mastermind“	19
INTRODUCERE	
Conceptul „mastermind“	21
LECȚIA ÎNTÂI	
Un scop principal precis	83
LECȚIA A DOUA	
Încredere în sine.	117
LECȚIA A TREIA	
Obiceiul de a economisi	159
LECȚIA A PATRA	
Inițiativă și conducere.	197
LECȚIA A CINCEA	
Imaginație	237
LECȚIA A ȘASEA	
Entuziasm	281
LECȚIA A ȘAPTEA	
Autocontrol	321
LECȚIA A OPTA	
Obiceiul de a face mai mult decât munca pentru care ești plătit	361
LECȚIA A NOUA	
Personalitate atrăgătoare	399

LECTȚIA A ZECEA Gândire corectă	433
LECTȚIA A UNSPREZECEA Concentrare	477
LECTȚIA A DOUĂSPREZECEA Cooperare	517
LECTȚIA A TREISPREZECEA Eșec	553
LECTȚIA A PAISPREZECEA Toleranță	583
LECTȚIA A CINCISPREZECEA Regula de Aur.	605
<i>Indice</i>	641

Dedicată lui

ANDREW CARNEGIE,
care a sugerat scrierea acestui curs, și lui

HENRY FORD,
ale cărui realizări uimitoare reprezintă fundamentul tuturor
lecțiilor cursului, și lui

EDWIN C. BARNES,
un asociat de afaceri al lui Thomas A. Edison, a cărui prietenie
strânsă pe o perioadă de mai bine de cincisprezece ani a servit
pentru a-l ajuta pe autor să „reziste“ în fața multor adversități
și a unei înfrângeri temporare întâlnite în organizarea cursului.

La urma urmei, cel mai bun trandafir nu este cel cu cei mai puțini spini, ci acela cu cele mai frumoase flori.

– Henry Van Dyke

LECȚIA ÎNTÂI

Un scop principal precis

„Vei reuși dacă vei crede că poți!”

Te afli la începutul unui curs de filozofie care, pentru prima dată în istoria lumii, a fost alcătuit din factorii care au fost folosiți și care trebuie să fie mereu utilizați de către oamenii de succes.

Stilul literar a fost subordonat complet cu scopul de a enunța principiile și legile incluse în acest curs, în așa fel încât ele să poată fi asimilate repede și ușor de oamenii din toate domeniile.

Unele principii descrise în curs sunt familiare tuturor celor care vor citi cursul. Altele sunt enunțate aici pentru prima dată. Este important de ținut minte că, de la prima la ultima lecție, valoarea filozofiei se găsește în totalitate în stimulii gândirii pe care aceasta o produce în mintea studentului, și nu în lecțiile propriu-zise.

Altfel spus, acest curs este intenționat a fi stimulent al minții care îl va determina pe student să se organizeze și să își direcționeze forțele minții spre un scop PRECIS, astfel valorificând puterea uimitoare pe care majoritatea oamenilor o irosesc în gânduri intermitente și fără sens.

Unicitatea scopului este esențială pentru succes, indiferent care ar putea fi ideea cuiva despre definiția succesului. Totuși, unicitatea scopului este o calitate care poate necesita și, în general, necesită o gândire asupra mai multor subiecte adiacente.

Autorul a parcurs o distanță semnificativă pentru a-l vedea pe Jack cum se antrenează pentru o luptă viitoare. A observat că el nu se baza în întregime doar pe o singură formă de exercițiu, ci recurgea la mai multe tipuri. Sacul de box l-a ajutat să își dezvolte o anumită categorie de mușchi, dar și o mișcare rapidă a ochilor. Ganterele i-au antrenat un alt set de mușchi. Alergatul i-a dezvoltat mușchii picioarelor și soldurilor. O alimentație bine proporționată i-a furnizat materialele necesare pentru a construi mușchi fără grăsime. Somnul, relaxarea

și obiceiurile de odihnă adecvate i-au oferit un alt set de calități pe care el trebuie să le aibă pentru a câștiga.

Studentul acestui curs este sau ar trebui să fie implicat în antrenamentul pentru succes în bătălia vieții. Pentru a câștiga există mulți factori care merită atenție. O minte bine organizată, alertă și energică este produsă de o varietate de stimuli diferiți, toți fiind descriși clar în aceste lecții.

Totuși, ar trebui ținut cont de faptul că mintea are nevoie, în dezvoltarea sa, de o varietate de exerciții, așa cum are nevoie corpul de multe forme de exerciții sistematice pentru a crește armonios.

Caii sunt pregătiți de dresorii lor pentru diferite tipuri de mers. Dresorii îi fac să sară peste anumite obstacole ca să îi determine să dezvolte pașii doriți, prin obișnuință și repetiție. Mintea umană trebuie antrenată într-o manieră similară, printr-o varietate de stimuli care inspiră gândirea.

Vei observa, înainte de a avansa prea mult în această filozofie, că lectura acestor lecții va induce un flux de gânduri care acoperă o gamă largă de subiecte. Din acest motiv, studentul trebuie să citească acest curs având alături un caiet și un creion și să urmărească exercițiul de a înregistra aceste gânduri sau „idei“ așa cum vin în minte.

Urmând această sugestie, studentul va avea o colecție de idei atunci când va fi citit cursul de două-trei ori, suficiente ca să îi transforme întregul plan al vieții.

Prin acest exercițiu va observa cât de curând că mintea a devenit ca un magnet care atrage idei folositoare din „senin“, ca să folosim cuvintele unui om de știință notabil care a urmat acest principiu timp de mulți ani.

Te vei nedreptăți singur dacă vei parcurge acest curs cu o oarecare senzație că nu ai nevoie de mai multă cunoaștere decât cea pe care o ai acum. De fapt, niciun om nu cunoaște suficient de multe lucruri despre orice subiect ce merită valorificat pentru a i se cuveni sentimentul că el are ultimul cuvânt în legătură cu acel subiect.

În sarcina îndelungată și grea de a încerca să îmi alung o parte din propria ignoranță și să fac loc pentru adevăruri folositoare în viață, l-am văzut adesea pe Marele Examinator care se află la porțile intrării în viață și care scrie „Săracul nerod“ pe fruntea celor care se cred înțelepți și „Săracul păcătos“ pe fruntea celor care se cred sfinți.

Adică, tradus în limbajul zilelor noastre, asta înseamnă că niciunul dintre noi nu cunoaște prea multe și prin natura noastră nici nu o să putem cunoaște vreodată suficient de multe pentru a putea trăi sănătos și pentru a ne bucura de viață.

Modestia este un precursor al succesului!

Până când nu vom deveni modești în inimile noastre, nu vom fi capabili să profităm din plin de experiențele și gândurile altora.

Sună ca o predică de morală? Ei bine, și ce dacă sună așa?

Chiar și „predicile“, așa seci și neinteresante cum sunt ele în general, pot fi benefice dacă servesc drept reflecție pentru umbra sinelui nostru adevărat, astfel încât să avem o idee aproximativă despre meschinăria și superficialitatea noastră.

Succesul în viață este în mare parte predicat în rândul oamenilor care dispun de cunoaștere!

Cel mai bun loc pentru a studia omul-animal este propria minte, făcându-ți un inventar cât mai precis posibil despre TINE. Când te vei cunoaște în mod profund (dacă vei reuși vreodată asta), vei cunoaște multe și despre alții.

Pentru a-i cunoaște pe alții, nu așa cum par să fie, dar așa cum sunt ei cu adevărat, studiază-le atent:

1. Postura corpului și felul în care merg.
2. Tonul vocii, calitatea ei, cadența, volumul.
3. Privirea, dacă este alunecoasă sau directă.
4. Folosirea cuvintelor, tendința, natura și calitatea lor.

Prin aceste ferestre deschise poți, la propriu, „păși în sufletul omului“ pentru a-l cunoaște pe OMUL ADEVĂRAT!

Făcând un pas mai departe, dacă vrei să cunoști oamenii, studiază-i:

- când sunt furioși
- când sunt îndrăgostiți
- când sunt bani la mijloc
- când mănâncă (singuri și neobservați, după cum cred ei)
- când scriu
- când sunt în încurcătură
- când sunt bucuroși și triumfători
- când sunt abătuți și învinși
- când se află în fața unei catastrofe
- când încearcă să facă „impresie bună“ în fața altora
- când află despre necazul altora
- când află despre norocul altora
- când pierd într-o competiție sportivă
- când câștigă o competiție sportivă
- când sunt singuri, într-o stare meditativă

Înainte să poți cunoaște un om, așa cum este el, trebuie să îl observi în toate pozițiile menționate anterior și poate chiar și mai mult decât atât, ceea ce înseamnă că, practic, nu ai dreptul să judeci pe nimeni la o primă vedere.

Aparențele contează, nu există dubiu asupra acestui lucru, dar aparențele sunt adesea înșelătoare.

Acest curs a fost creat în așa fel încât studentul care îl stăpânește își poate face un inventar despre el însuși și despre alții, prin alte metode decât „judecata pripită”. Studentul care stăpânește această filozofie va fi capabil să privească dincolo de învelișul exterior al podoabelor personale, al hainelor, de așa-zisa cultură, adânc, până în inima tuturor lucrurilor.

Aceasta este o promisiune foarte cuprinzătoare!

Nu ar fi fost făcută dacă autorul acestei filozofii nu ar fi știut, în urma unor ani de experimentare și analiză, că această promisiune poate fi făcută.

Cei care au citit manuscrisul acestui curs au întreat de ce nu se numește *Cursul măștrilor în vânzări*. Răspunsul este că prin cuvântul „vânzări” se înțelege, în mod obișnuit, promovarea bunurilor și serviciilor și, prin urmare, ar fi restrâns și circumscris adevărata natură a cursului. Este adevărat că acest curs este dedicat măștrilor în vânzări, dacă privești în profunzime din perspectiva vânzării.

Nicio persoană nu este „educată” dacă nu are cel puțin o „cunoștință” despre legea compensației, așa cum este descrisă de Emerson.

Această filozofie intenționează să îi determine pe cei care o stăpânesc să își croiască drumul în viață prin „vânzare”, cu un minimum de efort și fricțiune. Prin urmare, un asemenea curs trebuie să îl ajute pe student să se organizeze și să folosească acele numeroase adevăruri adesea trecute cu vederea de majoritatea oamenilor, care trec prin viață cu mediocritate.

Nu toți oamenii sunt constituiți în așa fel încât să dorească să cunoască adevărul despre toate lucrurile care afectează în mod vital viața. Una dintre marile surprize pe care le-a întâlnit autorul acestui curs, în ceea ce privește activitatea de cercetare, este faptul că foarte puțini oameni doresc să afle adevărul atunci când acesta le relevă propria slăbiciune.

Preferăm iluziile în locul realităților!

Adevărurile noi, dacă sunt vreodată acceptate, sunt tratate cu scepticism. Unii dintre noi au nevoie de mai mult decât atât; cerem atât de mult, încât sfârșim prin a pune ideile la dospit, iar ele devin inutile.

Din acest motiv, introducerea acestui curs și lecția aceasta, de asemenea, acoperă subiecte cu intenția de a pava drumul spre noi idei astfel încât ele să nu provoace un șoc prea mare pentru mintea studentului.

Gândul pe care autorul vrea să îl transmită mai departe a fost foarte bine enunțat de editorul publicației *American Magazine*, într-un editorial care a apărut într-o ediție recentă, după cum urmează:

„Într-o noapte ploioasă, Carl Lomen, regele renilor din Alaska, mi-a povestit o întâmplare adevărată. Mi-a rămas în minte de atunci. Și acum o voi da mai departe.

«Un anume eschimos din Groenlanda», zicea Lomen, «a fost luat într-una dintre expedițiile americane la Polul Nord, acum niște ani buni. Mai târziu, drept recompensă pentru serviciul său loial, a fost adus într-o vizită scurtă la New York. La contactul cu toate minunile vizuale și sonore a rămas uluit. Când s-a întors în satul său natal, a spus povești despre clădirile care se ridicau până la cer; despre autoturisme, pe care le-a descris drept case care mergeau de-a lungul drumului, cu oameni care trăiau în ele în timp ce acestea se mișcau; despre poduri-mamut, lumini artificiale și toate celelalte lucruri strălucitoare ale metropolei.

Semenii lui îl priveau cu răceală și plecau de lângă el. Și imediat a început să fie numit Sagdluk (însemnând Mincinosul) de tot satul, iar acest nume i-a adus rușine până a murit. Cu mult timp înainte să moară, i-a fost uitat numele original.

Când Knud Rasmussen a călătorit din Groenlanda în Alaska a fost însoțit de un eschimos din Groenlanda pe nume Mitek (Rață Polară). Mitek vizitase Copenhaga și New York, unde a văzut multe lucruri pentru prima oară și a rămas profund impresionat. Mai târziu, la întoarcerea sa în Groenlanda, și-a amintit tragedia lui Sagdluk și a decis că ar fi mai bine să nu spună adevărul. În schimb, a narat poveștile pe care poporul său le-ar fi putut înțelege, astfel salvându-și reputația.

Așa că le-a povestit cum el și dr. Rasmussen și-au ancorat caiacul pe malurile marelui râu Hudson și cum în fiecare dimineață ieșeau la vâslit pentru vânătoare. Rațe, găște și foci erau din belșug și s-au bucurat de această vizită pe deplin.

Mitek, în ochii oamenilor săi, era un om foarte onest. Vecinii săi îl tratau cu un deosebit respect.»

Drumul celui care spune adevărul a fost mereu dificil. Socrate sorbindu-și cucuta, Hristos fiind crucificat, Ștefan omorât cu pietre, Bruno fiind ars pe rug, Galileo fiind forțat să își retragă adevărurile geniale – se poate urmări pentru totdeauna calea sângeroasă a adevărului trecând prin paginile istoriei.

Ceva din natura umană ne face să respingem impactul ideilor noi.

Detestăm să ne fie răscolite credințele și prejudecățile care ne-au fost predate odată cu mobila familiei. La maturitate, prea mulți dintre noi intrăm în hibernare și trăim din grăsima fetișurilor antice. Dacă o nouă idee ne invadează sufrageria, ne ridicăm din somnul de iarnă mormăind.

Eschimosii, cel puțin, aveau o oarecare scuză. Ei nu puteau să vizualizeze imaginile înfricoșătoare descrise de Sagdluk. Viețile lor simple erau de prea mult timp limitate de noaptea arctică profundă.

Dar aici nu există un motiv adecvat pentru care omul obișnuit ar trebui să își închidă vreodată mintea în fața „povârnișurilor“ noi ale vieții. Totuși, așa face. Nimic nu este mai tragic – sau mai comun – decât inerția mentală. La fiecare zece oameni care sunt leneși din punct de vedere fizic există zeci de mii cu minți care au stagnat. Și mințile care au stagnat sunt locurile de înmulțire pentru frici.

Un fermier bătrân din Vermont obișnuia să își înceapă rugăciunile cu rugămintea aceasta: „O, Doamne, dă-mi o minte destupată!“ Dacă mai mulți oameni i-ar urma exemplul, ar putea scăpa să mai fie paralizați de prejudecată. Și ce loc minunat ar fi lumea în care am trăi!

Fiecare persoană ar trebui să se preocupe pentru a aduna idei noi din alte surse decât din mediul în care trăiește și muncește zilnic.

Mintea se ofilește, stagnează, devine îngustă și încuiată dacă nu caută alte idei. Fermierul ar trebui să vină la oraș des și să se plimbe printre fețe necunoscute și clădiri înalte. Se va întoarce la ferma lui cu mintea revigorată, cu mai mult curaj și entuziasm.

Orășeanul ar trebui să meargă la țară mai des și să își reîmprospăteze mintea cu priveliști noi și diferite de cele asociate cu munca lui zilnică.

Toată lumea are nevoie de o schimbare mentală de mediu la intervale regulate, la fel cum sunt esențiale schimbarea și variația alimentară. Mintea devine mai alertă, mai flexibilă și mai pregătită pentru a lucra cu viteză și precizie după ce a fost scaldată în idei noi, din afara propriului câmp de lucru.

Ca student al acestui curs, vei lăsa la o parte temporar setul de idei pe care le pui în practică în sarcinile zilnice și vei intra într-un câmp de idei complet noi (și din anumite puncte de vedere, nemaiauzite).

Splendid! Vei termina acest curs cu un nou stoc de idei care te vor face mai eficient, mai entuziasmat și mai curajos, *indiferent de domeniul în care ești implicat.*

Nu-ți fie teamă de ideile noi! Ele ar putea să însemne pentru tine diferența dintre succes și eșec.

Unele idei prezentate în acest curs nu vor mai necesita explicații sau dovezi în plus asupra solidității lor, deoarece sunt familiare aproape tuturor. Alte idei pe care le vei găsi aici sunt noi și din acest motiv mulți studenți ai cursului acestei filozofii ar putea să ezite în acceptarea profunzimii lor.

Fiecare principiu descris în acest curs a fost testat în detaliu de către autor și majoritatea principiilor descrise au fost testate de sute de oameni de știință și de către alții care au fost capabili să le diferențieze pe cele oarecum teoretice de cele practice.

Din aceste motive, toate principiile enunțate aici sunt cunoscute ca funcționând exact în maniera descrisă. Totuși, niciunui student al cursului nu i se cere să accepte vreo afirmație făcută aici fără să testeze personal, prin experimente și analiză, veridicitatea ei.

Marele rău pe care trebuie să îl evite este formarea opiniilor fără FAPTE precise drept bază, ceea ce aduce aminte de celebrele cuvinte ale lui Herbert Spencer, după cum urmează:

„Există un principiu care barează orice informație; care este dovada împotriva tuturor argumentelor și care nu poate să-l țină pe om în ignoranță veșnică. Acel principiu este disprețul anterior examinării.“

Ar fi bine să îți mizezi mintea acest principiu atunci când studiezi legea „mastermind“ descrisă în lecțiile cursului. Această lege încorporează un întreg nou principiu despre funcționarea minții și, doar din acest motiv, va fi dificil pentru mulți studenți să îl accepte ca valabil până nu îl vor fi încercat.

Totuși, când este luat în considerare că legea „mastermind“ este acceptată ca baza reală pentru majoritatea reușitelor celor care sunt cunoscuți drept genii, această lege capătă un aspect care necesită mai mult decât opinii de „judecată pripită“.

În general, nu există să obții „ceva pentru nimic“. Pe termen lung, vei obține exact lucrul pentru care ai plătit, indiferent dacă vei cumpăra un automobil sau o pâine.

Mulți oameni de știință, ale căror opinii despre acest subiect i-au fost oferite autorului, cred că legea „mastermind“ este baza pentru toate reușitele mai importante care rezultă din efortul grupului sau al cooperării.

Regretatul dr. Alexander Graham Bell a spus că el a crezut că legea „mastermind“, așa cum a fost ea descrisă în această filozofie, nu e doar solidă, ci că toate instituțiile de învățământ superior vor preda în curând legea ca parte a cursurilor lor de psihologie.

Charles P. Steinmetz a spus că a încercat legea și că a ajuns la aceeași concluzie enunțată în aceste lecții, cu mult timp înainte să fi vorbit cu autorul ei despre acest subiect.

Luther Burbank și John Burroughs au făcut afirmații similare!

Edison nu a fost întrebat niciodată despre subiect, dar alte afirmații ale sale indică faptul că ar susține legea ca posibilitate, dacă nu chiar ca fapt al realității.

Dr. Elmer Gates a susținut legea, într-o conversație cu autorul, cu mai bine de cincisprezece ani în urmă. Dr. Gates este un om de știință de cel mai înalt nivel, clasându-se alături de Steinmetz, Edison și Bell.

Autorul filozofiei a vorbit cu sute de oameni de afaceri inteligenți care, deși nu erau oameni de știință, au recunoscut că au crezut în tăria legii „mastermind“. Prin urmare, este greu de scuzat ca oameni mai puțin capabili să judece asemenea lucruri și să își formeze opinii referitoare la această lege fără o investigație serioasă și sistematică.

Lasă-mă să fac o schiță scurtă despre ce este lecția aceasta și ce intenționează ea în ceea ce te privește!

De vreme ce mă pregătesc să profezez în domeniul juridic, voi oferi această introducere ca o „expunere de motive“. Dovezile care îmi vor susține cazul vor fi prezentate în cele cincisprezece lecții care alcătuiesc cursul.

Faptele pe baza cărora a fost pregătit acest curs au fost adunate într-o perioadă de peste douăzeci și cinci de ani de experiență profesională în afaceri și singura mea explicație pentru care folosesc liber pronumele personal în cadrul cursului este că scriu totul din *experiență la prima mână*.

Înainte de publicarea cursului *Legea succesului*, mai multe manuscrise au fost trimise primelor două dintre cele mai proeminente universități, cu rugămintea să fie citite de profesori competenți, în scopul de a elimina sau corecta afirmațiile care par să nu fie solide dintr-o perspectivă economică.

Rugămintea a fost îndeplinită și manuscrisele au fost examinate cu grijă, cu rezultatul că nu s-au făcut modificări, exceptând câteva mici schimbări în exprimare.

Unul dintre profesorii care au examinat manuscrisele s-a exprimat, în parte, după cum urmează: „Este o tragedie că fiecare băiat sau fată care intră la liceu nu sunt instruiți în mod eficient în privința celor cincisprezece mari lecții ale cursului *Legea succesului*. Este regretabil că universitatea importantă la care predau și toate celelalte universități nu includ cursul tău în planul de învățământ.“

În măsura în care acest curs este intenționat ca o hartă sau o schiță care te va ghida în obținerea scopului mult dorit denumit „succes“, nu este oare bine să definim aici succesul?

Succesul este dezvoltarea puterii cu care poți obține orice ți-ai putea dori în viață fără interferența cu drepturile altora.

Aș pune un accent special pe cuvântul „putere“, deoarece este inseparabil legat de succes. Trăim într-o lume și într-o perioadă de competiție intensă, iar legea supraviețuirii celui mai competent este dovedită pretutindeni. Ca urmare a acestor fapte, toți cei care doresc succesul durabil trebuie să folosească puterea pentru a-l obține.

Și ce este *puterea*?

Puterea este energie sau efort *organizat*. Acest curs este pe bună dreptate denumit *Legea succesului*, deoarece te învață cum să organizezi *fapte* și *cunoștințe* și resursele mentale într-o unitate de putere.

Acest curs îți aduce o promisiune precisă, anume:

Prin stăpânirea și aplicarea lui, vei putea obține tot ce vrei, asta ținând cont de cuvintele calificative – „în limite rezonabile“.

Această reușită implică educația ta, înțelepciunea ta sau lipsa ei, rezistența ta fizică, temperamentul tău și toate celelalte calități menționate în cele cincisprezece lecții ale cursului ca fiind factorii esențiali în obținerea succesului.

Fără niciun fel de excepție, cei care au obținut un succes neobișnuit au făcut-o astfel, conștientizând acest lucru sau nu, cu ajutorul tuturor sau doar cu o parte din cei cincisprezece factori majori care alcătuiesc acest curs. Dacă te îndoiești de această afirmație, atunci stăpânește lecțiile propuse ca să poți să analizezi cu o precizie rezonabilă oameni precum Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Ford și alții ca ei, care au acumulat mari averi, și vei vedea că ei au înțeles și au aplicat principiul *efortului organizat* care străbate acest curs precum un fir de aur de dovezi indiscutabile.

Cu aproape douăzeci de ani în urmă, i-am luat un interviu domnului Carnegie cu scopul de a scrie un articol despre el. În timpul interviului l-am

întrebat cărui lucru îi atribuie propriul *succes*. Cu o mică sclipire în ochi, mi-a răspuns:

„Ținere, înainte să îți răspund la întrebare, poți să îmi definești ce înseamnă pentru tine termenul «succes»?»

După ce a așteptat până când a văzut că sunt oarecum stânjenit de cererea lui, a continuat:

„Prin succes ai făcut referire la banii mei, nu?” L-am asigurat că banii erau termenul prin care majoritatea oamenilor măsoară succesul și apoi mi-a zis: „Ei bine, dacă dorești să afli cum am obținut banii – *dacă așa definești tu succesul* –, voi răspunde întrebării tale spunând că avem un *mastermind* aici, în afacerea noastră, și că acea minte este alcătuită din mai mult de o sută de oameni care constituie colectivul meu personal de administratori, manageri, contabili, chimiști și alții necesari. Nicio persoană din acest grup nu este *mastermind*ul despre care îți vorbesc, dar suma totală a minților grupului, coordonate, organizate și direcționate spre un scop *precis* într-un spirit de cooperare armonioasă, este puterea care mi-a oferit banii pe care îi am. În grup nu sunt două minți la fel, dar fiecare om din grup face lucrul pe care trebuie să îl facă și îl face mai bine decât ar putea orice altă persoană din lume.”

Atunci și acolo s-a plantat în mintea mea sămânța din care s-a dezvoltat acest curs, dar acea sămânță n-a germinat și n-a prins rădăcini decât mai târziu. Acest interviu a marcat începutul anilor de cercetare care au condus, într-un final, la descoperirea principiului psihologic descris în introducerea ca „*mastermind*”.

Am auzit tot ce a spus domnul Carnegie, dar a fost nevoie de cunoștințele dobândite în mulți ani de contact ulterior cu lumea afacerilor pentru a deveni capabil să asimilez ceea ce mi-a spus, să cuprind și să înțeleg în mod clar principiul pe care îl susține, ceea ce nu a fost nimic altceva decât principiul *efortului organizat* pe care se bazează cursul *Legea succesului*.

Grupul de oameni al lui Carnegie a constituit un *mastermind* și acea minte a fost atât de bine organizată, atât de bine coordonată, atât de puternică, încât i-ar fi putut obține domnului Carnegie milioane de dolari practic în orice domeniu comercial sau industrial. Industria oțelului în care s-a angrenat acea minte a fost doar o întâmplare în legătură cu acumularea averii domnului Carnegie. Aceeași avere putea fi obținută dacă acel *mastermind* s-ar fi direcționat spre industria cărbunelui, domeniul bancar sau alimentară, deoarece în spatele minții se afla *putere* – acel tip de putere pe care o poți avea și tu când îți vei fi organizat resursele minții și te vei fi aliat cu alte minți bine organizate, cu obiectivul atingerii unui *scop principal precis* în viață.

Dacă poți alerga o cursă fără să o câștigi nearuncând vina pe altcineva pentru eșecul tău, ai șanse mari de succes mai departe, pe drumul vieții.

O verificare atentă făcută cu câțiva foști asociați de afaceri ai domnului Carnegie, care a fost realizată după începerea acestui curs, dovedește nu doar că există o asemenea lege numită „*mastermind*”, ci și că această lege a fost principala sursă a succesului domnului Carnegie.

Poate că nu a existat niciun alt om asociat cu domnul Carnegie care să îl cunoască mai bine decât domnul C.M. Schwab. În următoarele rânduri, Schwab a descris foarte precis acel „ceva subtil” din personalitatea domnului Carnegie, care l-a determinat pe acesta să atingă asemenea înălțimi uimitoare.

„Nu am cunoscut niciun alt om cu asemenea imaginație, inteligență vie și înțelegere instinctivă. Simțea cum îți analizează gândurile și inventariază tot ce ai făcut până atunci sau ce ai putea face. Părea să îți intuiască următorul cuvânt înainte ca tu să îl rostești. Jocul minții sale era strălucitor și obiceiul său de a observa îndeaproape i-a oferit cunoaștere în nenumărate chestiuni.

Dar calitatea sa ieșită din comun, din toată înzestrarea sa bogată, era puterea de a-i inspira pe ceilalți. Încrederea radia din interiorul său. Ai putea să ai îndoieli în legătură cu ceva și să discuți chestiunea cu domnul Carnegie. Într-o secundă te-ar putea face să vezi că ai avut dreptate și apoi să crezi cu tărie asta; sau te-ar face să îți crezi îndoielile, arătându-ți punctele slabe. Calitatea de a-i atrage pe ceilalți, apoi de a-i impulsiona, a apărut din propria-i tărie.

Rezultatele conducerii sale erau remarcabile. Niciodată în istoria industriei cred că nu a fost un om care, fără să își înțeleagă afacerea în toate detaliile ei de funcționare, fără să pretindă că are cunoștințe tehnice în privința oțelului sau ingineriei, să fi fost în stare să construiască un asemenea concern.

Abilitatea domnului Carnegie de a-i inspira pe oameni se baza pe ceva mai profund decât orice capacitate de a raționa.

În ultima frază, Schwab a exprimat un gând care confirmă teoria „*mastermind*”, căruia autorul acestui curs îi atribuie sursa principală a puterii lui Carnegie.

Domnul Schwab a confirmat, de asemenea, afirmația că domnul Carnegie ar fi putut reuși în orice alt domeniu de afaceri așa cum a făcut-o în industria oțelului. Este evident că succesul său a fost datorat înțelegerii propriei minți și a minților altora, și nu doar unor cunoștințe oarecare despre industria oțelului în sine.