

LIBRIS

We know
books

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HILL, NAPOLEON

Gândește și vei fi bogat / Napoleon Hill ; trad. din engleză de
Edith Negulici. - București : Librex Publishing, 2023
ISBN 978-606-8998-25-1

I. Negulici, Edith (trad.)

159.9

Editor: Ionuț Radu
DTP: Ioana Olga Bejan

LIBREX PUBLISHING
Str. Episcopul Radu, Nr. 30, București
redacție: 0723 193 019
comenzi@librex.ro
www.librex.ro

© LIBREX PUBLISHING, 2023

Orice reproducere, totală sau parțială, a acestei lucrări, fără acordul
scris al editorului, este strict interzisă și se pedepsește conform
Legii dreptului de autor

NAPOLEON HILL

GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT

Traducere din limba engleză: Edith Negulici

 **LIBREX**

București, 2023

CUPRINS

Capitole

Prefața editorului	19
Prefața autorului	21
1. Gândurile pot fi materializate	29
2. Primul pas către îmbogățire: dorința	47
3. Al 2-lea pas către îmbogățire: încrederea	69
4. Al 3-lea pas către îmbogățire: autosugestia	91
5. Al 4-lea pas către îmbogățire: cunoștințele de specialitate	99
6. Al 5-lea pas către îmbogățire: imaginația	115
7. Al 6-lea pas către îmbogățire: planificarea atentă	131
8. Al 7-lea pas către îmbogățire: hotărârea	177
9. Al 8-lea pas către îmbogățire: perseverența	191
10. Al 9-lea pas către îmbogățire: puterea grupului de minți strălucite	211
11. Al 10-lea pas către îmbogățire: misterul transmutării energiei sexuale	219
12. Al 11-lea pas către îmbogățire: subconștientul	243
13. Al 12-lea pas către îmbogățire: creierul	253
14. Al 13-lea pas către îmbogățire: al șaselea simț	261
15. Cele șase „fantome“ ale fricii	273

GÂNDURILE POT FI MATERIALIZATE

INTR-ADEVĂR, „gândurile pot fi materializate“. Ele devin puternice atunci când sunt corelate cu obiective bine definite, perseverență și o DORINȚĂ ARZĂTOARE să devină averi sau alte lucruri materiale.

Cu ani în urmă, Edwin C. Barnes a descoperit cât de adevărat este faptul că poți GÂNDI ȘI DEVENI BOGAT. Descoperirea lui nu este cea a unui om visător. Ea i-a fost dezvăluită treptat, pornind de la DORINȚA ARZĂTOARE de a deveni partener de afaceri al marelui Edison.

Una dintre caracteristicile principale ale dorinței lui Barnes a fost *precizia*. El dorea să lucreze cu Edison, nu *pentru* el. Observați, cu atenție, cum și-a transformat DORINȚA în realitate și veți înțelege mai bine cele 13 principii care conduc la îmbogățire.

Când a avut pentru prima dată revelația DORINȚEI sau a impulsului gândului, nu avea cum să acționeze. Două obstacole îi stăteau în cale. Nu-l cunoștea pe Edison și nu avea bani pentru biletul de tren spre East Orange, New Jersey.

Aceste dificultăți ar fi fost suficiente ca să-i descurajeze pe majoritatea oamenilor să încerce să-și îndeplinească visul. Însă acesta nu era un vis obișnuit! Barnes era atât de hotărât să găsească o cale să-și îndeplinească visul, încât, în cele din urmă, a hotărât să călătorească cu un tren de marfă până în East Orange.

LIBRIS We know books

Edison l-a privit drept în față...

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison și a anunțat că a venit să devină partenerul de afaceri al inventatorului. Vorbind de prima întâlnire între Barnes și Edison, cu mulți ani mai târziu, domnul Edison a spus:

— Stătea acolo în fața mea, părând un vagabond obișnuit, *dar se citea pe chipul său ceva care-mi dădea impresia că este ferm hotărât să obțină ceea ce venise să obțină.* Învățasem, după ani de experiență, că atunci când cineva DOREȘTE într-adevăr și profund să obțină ceva, atât de profund încât e dispus să-și joace viitorul pe o singură carte, sigur va câștiga. I-am dat ocazia pe care o ceruse, *căci am văzut că se hotărâse să nu cedeze până nu va reuși.* Evenimentele ulterioare au demonstrat că am avut perfectă dreptate.

Mai puțin contează ce i-a spus Barnes lui Edison, important e CEEA CE A GÂNDIT. Așa a afirmat însuși Edison! În orice caz, nu înfățișarea l-a ajutat pe tânărul Barnes să fie angajat în biroul domnului Edison, căci ea pleda cu siguranță împotriva lui. GÂNDUL a contat!

Dacă semnificația acestei afirmații ar putea fi transmisă fiecărui cititor, atunci n-ar mai fi nevoie de restul cărții.

Barnes nu a devenit partenerul de afaceri al lui Edison de la primul interviu. Însă a avut șansa să lucreze în biroul lui Edison, pentru un salariu extrem de modest, ocupându-se de lucruri care nu-l interesau pe Edison, dar care pe Barnes îl interesau în cea mai mare măsură, deoarece îi oferiseră ocazia să-și expună „marfă” sub ochii domnului Edison.

Au trecut luni de zile. Se pare că nu se întâmpla nimic în direcția obiectivului râvnit de Barnes, cel pe care și-l stabilise ca OBIECTIV BINE DEFINIT. Dar în mintea lui Barnes se întâmpla ceva important. DORINȚA lui de a fi partenerul de afaceri al lui Edison devenea din ce în ce mai puternică pe zi ce trecea.

Psihologii au afirmat pe bună dreptate «atunci când cineva este realmente pregătit pentru ceva, își materializează gândul». Barnes era pregătit să devină partenerul de afaceri al lui Edison, de altfel, era HOTĂRÂT SĂ RĂMÂNĂ ACOLO PÂNĂ VA OBTINE CEEA CE URMĂREA.

Nu și-a spus niciodată: «La ce bun? Cred că mă voi răzgândi și voi căuta o slujbă de comis-voiajor.» În schimb, și-a spus: «Am venit ca să devin partenerul de afaceri al lui Edison și voi realiza acest lucru, chiar de-ar fi să-mi ia tot restul vieții mele.» Și era cât se poate de serios! Cât de diferită ar fi povestea oamenilor dacă s-ar hotări să urmeze un OBIECTIV PRECIS și să nu-l abandoneze până când s-ar transforma într-o obsesie copleșitoare!

Probabil tânărul Barnes nu știa toate astea pe atunci, dar hotărârea sa nestrămutată, perseverența de a urmări o singură DORINȚĂ, erau sortite să înlăture toate barierele și să-i ofere ocazia mult visată!

O ocazie neașteptată

Și când aceasta a apărut, ea a apărut într-o formă și o direcție diferite față de cele la care se așteptase Barnes. Acesta este unul dintre trucurile ocaziilor. Au obiceiul viclean de a se strecura pe ușa din spate și de a veni adesea deghizate sub forma nenorocirii sau a înfrângerii temporare. Probabil de aceea atât de mulți nu recunosc o ocazie.

Domnul Edison tocmai perfecționase un nou dispozitiv de birou, cunoscut la acea vreme sub numele de Mașina de Dictat „Edison” (*Ediphone*). Agenții săi de vânzări nu erau prea încântați de această invenție. Nu credeau că poate fi vândută cu ușurință. Însă Barnes a identificat oportunitatea.

Barnes știa că el poate să vândă Mașina de Dictat „Edison”. I-a sugerat acest lucru lui Edison și imediat a primit șansa pe care-o aștepta. A reușit să vândă mașina. De fapt, a avut un asemenea succes, încât Edison i-a oferit un contract de distribuție și comercializare în toată țara.

LIBRIS We know books

De pe urma acestui parteneriat, Barnes s-a îmbogățit, dar a realizat ceva infinit mai important. A demonstrat că o persoană poate gândi și deveni bogat.

Nu am de unde să știu suma exactă pe care a câștigat-o Barnes din DORINȚA inițială. Probabil două sau trei milioane de dolari, dar suma, oricare ar fi, devine nesemnificativă în comparație cu averea și mai mare acumulată sub forma cunoștințelor precise rezumate în faptul că *un impuls abstract al gândului poate fi transformat în bogății materiale* prin aplicarea principiilor cunoscute.

Barnes s-a văzut, realmente, partenerul de afaceri al marelui Edison! S-a văzut, pur și simplu, cum se îmbogățește. Nu dispunea de nimic, în afară de capacitatea de a ȘTI CE DOREA ȘI HOTĂRÂREA DE A-ȘI URMA DORINȚA PÂNĂ CÂND ACEASTA DEVINE REALITATE.

Nu avea bani. Avea doar puțină educație. Nu avea nicio influență. Dar a avut inițiativă, credință și voința de a câștiga. Cu aceste, *el a devenit* omul numărul unu, alături de cel mai mare inventator care a trăit vreodată.

Acum, să ne uităm la o situație diferită și să studiem un om care avea o mulțime de oportunități tangibile de îmbogățire, dar le-a pierdut *pentru că s-a oprit* cu un metru mai devreme de țelul pe care îl căuta.

Cel ce renunță prea devreme

Una dintre cele mai frecvente cauze ale eșecului este obiceiul de a renunța atunci când vă simțiți copleșiți de o *înfrângere temporară*. La un moment dat, fiecare persoană este vinovată de această greșeală.

Un unchi al lui R.U. Darby a fost cuprins de „febra aurului” pe vremea goanei după aur și s-a dus în Vest să SAPE ȘI SĂ SE ÎMBOGĂTEASCĂ. Nu auzise niciodată că *se extrăsese mai mult aur din creierul oamenilor decât s-a extras vreodată din pământ*. Și-a urmat dorința și a pornit la drum înarmat cu un

târâncop și o lopată. Bătălia era dificilă, dar pofta lui de aur era incontestabilă.

După câteva săptămâni de muncă asiduă, a fost răsplătit prin descoperirea minereului strălucitor. Avea nevoie de excavatoare pentru a-l aduce la suprafață. A acoperit mina, s-a întors acasă la Williamsburg, Maryland, le-a spus rudelor și unor vecini că „dăduse lovitură”. Au adunat bani pentru utilajele necesare și le-au trimis cu vaporul. Unchiul și Darby s-au întors să lucreze în mină.

Prima încărcătură de minereu a fost extrasă și expediată unui atelier de topitorie. Rezultatele primite au dovedit că era vorba de una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva transporturi către topitorie și datoriile ar fi fost acoperite. Aveau să urmeze profituri uriașe.

Au continuat forările! Speranțele lui Darby și ale unchiului său au crescut! Apoi, ceva s-a întâmplat! Zăcămintele de minereu de aur au dispărut! Ajunseseră la capătul curcubeului, iar oala cu aur nu mai era acolo! Au forat în continuare, încercând cu disperare să găsească filonul — însă totul a fost în zadar.

În cele din urmă, au hotărât să RENUNȚE.

Au vândut utilajele unui gunoier pentru câteva sute de dolari și au luat trenul înapoi spre casă. Unii gunoieri sunt săraci cu duhul, dar nu și acesta! El a chemat un inginer în minierit să studieze mina și să facă niște calcule. Inginerul i-a dat de înțeles că proiectul eșuase, pentru că proprietarii nu erau familiarizați cu „zonele de falie”. Calculele lui au arătat că zăcămintul se afla LA DOAR UN METRU DE LOCUL UNDE CEI DOI DARBY SE OPRISERĂ DIN FORAT! Și exact acolo a și fost găsit!

Gunoierul a câștigat milioane de dolari pe minereul din mină, doar pentru că a știut să apeleze la un expert înainte de a renunța.

Majoritatea banilor cheltuiți pe utilaje fuseseră procurați prin eforturile lui R.U. Darby, care pe atunci era foarte tânăr.

Banii au venit de la rudele și vecinii săi, care aveau încredere în el. Le-a dat înapoi fiecare dolar, deși a durat ani de zile.

Succesul este la un pas distanță față de înfrângere

După mult timp de la această întâmplare, domnul Darby și-a recuperat pierderea înzecit, când a descoperit că DORINȚA poate fi transformată în aur. A ajuns la această concluzie după ce a început să vândă asigurări de viață.

Amintindu-și că pierduse o avere imensă, pentru că A RENUNȚAT PREA DEVREME, Darby a profitat mult de experiența sa nefericită și a aplicat această lecție în munca aleasă, repetându-și încontinuu: «Am renunțat prea devreme, dar nu mă voi opri niciodată *doar pentru refuzul cuiva* de a-și face o asigurare de viață.»

Darby se numără printre puținii oameni care vând asigurări de viață de peste un milion de dolari anual. Își datorează „performanța” lecției învățate în urma deciziei de a renunța la afacerea exploatării aurului.

Înainte să apară succesul în viața unui om, cu siguranță el se va confrunta cu înfrângerea temporară și, probabil, chiar cu eșecul. Când înfrângerea vă copleșește, cel mai comod lucru pe care îl puteți face este să RENUNȚAȚI. Așa procedează majoritatea oamenilor.

Peste 500 dintre cele mai de succes personalități americane i-au mărturisit autorului că succesul lor a venit chiar când erau la un pas *distanță* de a-și recunoaște înfrângerea. Eșecul se insinuează cu viclenie și are un simț al ironiei foarte ascuțit. Îi place să vă împiedice exact cu o secundă înainte de a atinge succesul.

Copilul care a reușit să domine un om în toată firea

La puțină vreme după ce domnul Darby absolvise „Facultatea Loviturilor Dure” și se hotărâse să profite de experiența sa de pe urma exploatării aurului, a avut șansa să fie prezent într-o

împrejurare care i-a dovedit că „Nu” nu înseamnă întotdeauna o negație.

Într-o după-amiază, el își ajuta unchiul să macine grâu într-o moară veche. Unchiul său administra o fermă mare, unde locuiau oameni de culoare care lucrau pământul în arendă. La un moment dat, ușa s-a deschis încet și în încăperea a apărut o fetiță de culoare, fiica unuia dintre chiriași.

Unchiul și-a ridicat privirea, a văzut-o și a strigat la ea:

— Ce vrei?

Cu blândețe, fetița i-a răspuns:

— Mama zice să-i trimiți 50 de cenți.

— Nu îi dau, a replicat unchiul. Și acum întoarce-te acasă.

— Da, domnule, a răspuns copila.

Însă nu s-a clintit din loc.

Unchiul și-a continuat munca atât de concentrat, încât nu a observat că fetița nu plecase. Când și-a ridicat privirea și și-a dat seama că micuța era tot acolo, a țipat la ea:

— Ți-am spus să te duci acasă! Pleacă sau mă reped la tine.

Fetița a spus:

— Da, domnule.

Dar nu s-a clintit din loc.

Unchiul a trântit pe jos un sac de cereale pe care se pregătea să-l toarne în moară, a luat de jos o doagă de butoi și s-a îndreptat spre copilă cu o expresie a feței care nu anunța nimic bun.

Darby și-a ținut respirația. Era sigur că avea să fie martorul unei crime. Știa că unchiul său putea deveni uneori foarte violent.

Când unchiul a ajuns la locul unde stătea copila, ea a făcut repede un pas în față, s-a uitat în ochii lui și a strigat cu vocea ei stridentă:

— Mama mea are nevoie de acei 50 de cenți!

Unchiul s-a oprit, a privit-o o clipă, apoi a lăsat ușor doaga pe podea, a băgat mâna în buzunar, a scos o jumătate de dolar și i-a dat-o.

Fetița a luat banii și s-a îndreptat încet spre ușă, fără a-și lua ochii de la bărbatul *pe care tocmai îl învinsese*. După ce a plecat, unchiul s-a așezat pe o cutie și s-a uitat în gol pe fereastră vreme de zece minute. Cântărea, uimit, înfrângerea pe care tocmai o suferise.

Și domnul Darby se gândea. Era pentru prima dată în experiența sa când vedea un copil de culoare *dominând* un adult alb. Cum reușise? Oare ce i se întâmplase unchiului său de își pierduse înverșunarea și devenise blând ca un mieluşel? Ce putere stranie folosisese copila pentru a deveni stăpână pe situație? Acestea, și alte întrebări nu-i dădeau pace lui Darby, însă nu a găsit răspunsuri la ele decât mulți ani mai târziu, când mi-a spus povestea.

În mod ciudat, autorul a aflat povestea acestei experiențe neobișnuite chiar în moara veche, acolo unde fusese învins unchiul lui Darby. Dedicasem aproape un sfert de secol pentru a studia puterea care i-a permis unei copile analfabete, de culoare, să domine un om inteligent.

„Da“-ul ascuns în spatele unui „nu“

Stând acolo, în moara prăfuită, domnul Darby a repetat povestea neobișnuitei victorii și, în cele din urmă, a întrebat:

— Ce înțelegeți din asta? Ce puterea ciudată a folosit copila, pentru a-l învinge definitiv pe unchiul meu?

Răspunsul la întrebarea lui se va regăsi în principiile descrise în cartea *„Gândește și vei fi bogat“*. Răspunsul este detaliat și complet. Conține amănunte și instrucțiuni suficiente pentru a permite oricui să înțeleagă și să aplice aceeași forță pe care micuța de culoare a folosit-o întâmplător.

Păstrați-vă mintea ageră și veți observa exact ce putere ciudată salvase copila. Veți întrezări această putere în capitolul următor. Undeva în carte, veți găsi o idee care vă va rafina capacitățile perceptive și va aduce în stăpânirea dumneavoastră, spre beneficiul propriu, această forță irezistibilă. Veți conștientiza puterea în primul capitol, sau probabil, în următorul. S-ar putea s-o primiți sub forma unei singure idei. Sau poate apărea sub forma unui plan sau a unui obiectiv. S-ar putea să vă provoace să vă întoarceți la experiențele dumneavoastră anterioare de eșec sau înfrângere și să evidențieze anumite lecții care vă vor ajuta să recâștigați tot ce ați pierdut.

După ce i-am descris domnului Darby puterea pe care o utilizase în mod inconștient fetița de culoare, el s-a gândit la cei 30 de ani de carieră în domeniul asigurărilor de viață și a recunoscut, cu sinceritate, că succesul său în domeniu s-a datorat, în mare măsură, lecției învățate de la copilă.

Domnul Darby a spus:

— De fiecare dată când vreun client încerca să mă ocolească și să nu cumpere, îmi venea în minte imaginea acelei copile stând acolo în moara veche, cu ochii ei mari strălucind sfidători și îmi spuneam: «Trebuie să vând!» De-a lungul timpului, cele mai multe vânzări le-am făcut după ce oamenii au spus „nu“.

Și-a amintit și de greșeala pe care o făcuse atunci când s-a oprit la doar un metru de zăcămintul de aur.

— Însă experiența aceea s-a dovedit o binecuvântare. *M-a învățat să merg mai departe*, oricât de greu mi s-ar părea drumul. O lecție pe care trebuia s-o învăț înainte de a avea succes în orice domeniu.

Chiar dacă experiențele domnului Darby au fost destul de banale și de simple, ele conțineau răspunsul privind destinul său în viață, ceea ce le făcea la fel de importante pentru el ca viața însăși. A avut de câștigat din aceste două experiențe dramatice, deoarece *le-a analizat* și a găsit lecțiile care i-au fost date. Însă cum rămâne cu cei care nu au nici timpul, nici înclinația

necesară pentru a-și analiza eșecurile, în căutarea cunoștințelor care îi pot conduce spre succes? Unde și cum se învață arta transformării înfrângerilor în oportunități?

Cartea „*Gândește și vei fi bogat*” a fost scrisă pentru a răspunde la toate aceste întrebări.

O singură idee bine definită vă poate aduce succesul

Răspunsul necesită o descriere a celor 13 principii, dar, pe măsură ce citiți, răspunsul pe care probabil îl căutați poate fi găsit chiar în *mintea dumneavoastră*, concretizat într-o idee, într-un plan sau într-un obiectiv care vă vine în minte în timpul lecturii.

O idee bine definită este tot ce aveți nevoie pentru a avea succes. Principiile descrise în această carte au la bază cele mai bune și cele mai practice mijloace cunoscute, referitor la a avea idei utile.

Înainte de a merge mai departe cu descrierea acestor principii, vreau să fac o precizare... ÎN MOMENTUL ÎN CARE VOR ÎNCEPE SĂ VINĂ BOGĂȚIILE, VOR VENI ATÂT DE REPEDE ȘI DE ABUNDENT, ÎNCÂT VĂ VEȚI ÎNTREBA UNDE AU STAT ASCUNSE ÎN TOȚI ACEȘTI ANI. Acesta este o afirmație uluitoare, când ne gândim la credința populară potrivit căreia bogățiile nu vin decât la cei care muncesc îndelung și din greu.

Când veți începe să GÂNDIȚI ȘI SĂ FIȚI BOGAT, veți observa că bogăția începe cu o stare de spirit, prin definirea obiectivelor, prin muncă puțină și agreabilă. Oricine ar trebui să fie interesat să afle cum să dobândească starea de spirit care să atragă bogăția. Am petrecut 25 de ani în cercetare, analizând peste 25.000 de oameni, pentru că și eu voiam să aflu „cum se îmbogățesc oamenii.”

Fără această cercetare, n-aș fi putut scrie „*Gândește și vei fi bogat*”.

Observați aici un adevăr foarte semnificativ, și anume: marea criză economică a început în 1929 și s-a soldat cu cele mai devastatoare efecte din toate timpurile, până când președintele Roosevelt a intrat în birou. Apoi, efectele recesiunii au început să dispară. Așa cum electricianul din teatru aprinde luminile treptat, astfel încât întunericul se transformă imperceptibil în lumină, la fel și teama din mințile oamenilor a dispărut treptat și a devenit încredere.

Observați cu atenție cum, imediat ce stăpâniți principiile acestei filosofii și începeți să urmați instrucțiunile de aplicare a principiilor, veți remarca îmbunătățirea situației dumneavoastră financiare și tot ce veți atinge se va transforma într-un beneficiu pentru dumneavoastră. Imposibil? Cătuși de puțin!

Una dintre principalele slăbiciuni ale oamenilor este frecvența cu care folosesc cuvântul „imposibil”. Acest cuvânt cunoaște toate regulile care NU funcționează. El știe toate lucrurile care NU POT fi făcute. Cartea „*Gândește și vei fi bogat*” a fost scrisă pentru cei care caută regulile ce le-au adus altora succesul și sunt dispuși să riște totul pentru ele.

Acum mulți ani mi-am cumpărat un dicționar. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să-l deschid la cuvântul „imposibil” și să-l tai de acolo. Ar fi înțelept să procedați la fel.

Dobândesc succesul cei ce devin CONȘTIENȚI de el.

Eșecul este rezervat celor care își permit să devină CONȘTIENȚI de existența acestuia.

Scopul acestei cărți este să-i ajute pe toți cei ce doresc să învețe arta de a trece de la starea de A FI CONȘTIENȚI DE EȘEC la aceea de A FI CONȘTIENȚI DE SUCCES.

O altă slăbiciune întâlnită prea des la prea mulți oameni, este obiceiul de a evalua totul și pe toată lumea prin prisma propriilor impresii și convingeri. Unii dintre cititori vor crede că nu vor putea GÂNDI ȘI DEVENI BOGAT, deoarece sunt obișnuiți cu sărăcia, lipsurile, nefericirea, eșecul și înfrângerea.

Acești oameni nefericiți îmi amintesc de un chinez celebru care a venit în America pentru a fi educat în spirit american. El s-a înscris la Universitatea din Chicago. Într-o zi, președintele Harper l-a întâlnit pe acest tânăr oriental în campus, s-a oprit să vorbească cu el câteva minute și l-a întrebat care consideră că este cea mai impresionantă caracteristică a americanilor.

— Ei bine, a exclamat chinezul, înclinarea ciudată a ochilor voștri. Ochii voștri sunt oblici!

Ce mai poate fi spus despre acest lucru?

Refuzăm să credem ceea ce nu înțelegem. Credem prostete că propriile limitări sunt cele corecte. Desigur, ochii celorlalți sunt „oblici“, DEOARECE NU SUNT IDENTICI CU AI NOȘTRI.

„Îl vreau și-l voi avea!“

Milioane de oameni privesc realizările lui Henry Ford și-l invidiază, datorită averii, a norocului, a geniului său sau a oricărui factor pe care consideră că se bazează succesul său impresionant. Probabil o singură persoană dintr-o sută de mii cunoaște secretul succesului lui Ford și aceea e prea modestă sau prea reticentă să vorbească despre asta, *din cauza simplității sale*. O singură tranzacție va ilustra „secretul“ perfect.

În urmă cu câțiva ani, Ford a hotărât să producă celebrul său motor V-8. A ales să construiască un motor cu toți cei opt cilindri grupați într-un singur bloc și le-a cerut inginerilor săi un proiect al motorului. Proiectul a fost pus pe hârtie, dar toți inginerii au fost de acord că era pur și simplu *imposibil* să fie încorporat un motor pe benzină, cu opt cilindri, într-o singură piesă.

Ford a spus:

— Produceți-l oricum.

Ei au replicat:

— Dar este imposibil!

Ford le-a ordonat:

— Treceți la treabă și nu vă opriți până nu veți reuși, indiferent de cât de mult timp v-ar lua.

Inginerii au continuat. Nu le mai rămânea nimic de făcut dacă doreau să rămână angajații lui Ford. Au trecut șase luni, nu s-a întâmplat nimic. S-au mai scurs încă șase luni, tot nimic. Inginerii au încercat toate variantele posibile pentru a duce planul la îndeplinire, însă totul părea „*imposibil!*“

După un an, Ford și-a consultat inginerii, și ei l-au informat din nou că nu găsiseră nicio modalitate de a-i îndeplini ordinele.

— Continuati, a spus Ford. Îl vreau și-l voi avea!

Au continuat și, la un moment dat, ca prin minune, au descoperit secretul.

PERSEVERENȚA lui Ford dăduse iarăși roade!

Este posibil ca această poveste să nu fie descrisă cu precizie absolută, dar, în esență, este cât se poate de corectă. Învățați din ea, dacă puteți, voi cei care doriți să GÂNDIȚI ȘI SĂ FIȚI BOGAȚI, secretul milioanelor lui Ford. Nu trebuie să căutați foarte departe.

Henry Ford a avut succes, pentru că a înțeles și a aplicat principiile succesului. Unul dintre acestea este DORINȚA: să știți ce vă doriți. Rețineți povestea lui Ford pe măsură ce citiți cartea „*Gândește și vei fi bogat*“ și subliniați rândurile în care s-a regăsit secretul extraordinarei sale realizări. Dacă puteți face asta, dacă puteți evidenția exact grupul de principii care l-a îmbogățit pe Henry Ford, îi puteți egala performanțele în aproape orice domeniu pentru care simțiți chemare.

Un poet a întrezărit adevărul

Atunci când Henley a scris versurile profetice, „sunt stăpânul destinului meu, sunt căpitanul sufletului meu“, își dorea să ne spună că ne putem trăi viața așa cum ne dorim și

suntem căpitanii sufletelor noastre deoarece avem puterea de a ne controla gândurile.

Trebuia să ne fi spus că atmosfera în care plutește planeta noastră, în care noi ne mișcăm și existăm, reprezintă o formă de energie care vibrează, conține o formă de putere universală care SE ADAPTEAZĂ la natura gândurilor pe care le avem în minte și ne INFLUENȚEAZĂ, în mod firesc, să ne transpunem gândurile în realitate.

Dacă poetul ne-ar fi spus acest mare adevăr, am ști DE CE suntem stăpânii destinului nostru, căpitanii sufletelor noastre. Ar fi trebuit să ne spună în mod insistent că această putere nu face nicio deosebire între gândurile distructive și gândurile constructive, că ne va îndemna să transformăm în realitate gândurile despre sărăcie, la fel de repede pe cât ne va influența să acționăm asupra gândurilor despre bogăție.

Ar fi trebuit să ne spună că mințile noastre devin magneti ai gândurilor dominante ce ne stăpânesc spiritele și, prin mecanisme pe care niciun muritor nu le cunoaște, acești „magneți” atrag către noi forțele, oamenii și ocaziile speciale care se potrivesc cu natura gândurilor noastre *dominante*.

Ar fi trebuit să ne spună că înainte de a putea acumula bogății din belșug, trebuie să ne transformăm mintea într-un uriaș magnet al DORINȚEI intense de îmbogățire, că trebuie să dobândim „conștiința banilor”, înainte ca DORINȚA de a-i obține să ne determine să creăm planuri precise pentru a-i obține.

Dar, fiind poet, și nu filosof, Henley s-a mulțumit să formuleze un mare adevăr cu ajutorul unei metafore, lăsându-i pe cei care l-au citit să interpreteze sensul filozofic al versurilor lui.

Încetul cu încetul, adevărul a fost dezvăluit, până când a devenit clar că principiile descrise în cartea „GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT” dețin secretul absolut al destinului nostru economic.

Un tânăr își descoperă destinul

Acum suntem pregătiți să analizăm primul principiu. Fiți mereu deschiși la nou și amintiți-vă, în timp ce citiți această carte, că principiile nu sunt invenția unui singur om. Principiile au fost adunate din experiențele de viață a peste 500 de oameni care au acumulat bogății imense; oameni care la început au fost săraci, cu puțină educație și fără prieteni influenți. Ele au funcționat pentru mulți oameni. Le puteți pune în aplicare și dumneavoastră pentru a vă clădi un viitor solid.

Veți constata că acest lucru este ușor, nu greu de făcut.

Înainte să citiți următorul capitol, vreau să știți că oferă informații concrete care v-ar putea schimba cu ușurință întregul destin financiar, la fel cum a adus schimbări radicale în viața a două persoane descrise.

Vreau să știți, de asemenea, că relația dintre mine și aceste două persoane este de așa natură încât nu mi-aș fi permis să denaturez faptele, chiar dacă îmi doream. Unul dintre protagoniști mi-e cel mai bun prieten, de aproape 25 de ani, iar celălalt este fiul meu. Succesul lor neobișnuit, succes pe care l-au atribuit cu generozitate principiului descris în următorul capitol, justifică această referire personală ca mijloc de a sublinia puterea îndepărtată a acestui principiu.

Cu ani în urmă, am ținut un discurs la înmânarea diplomelor uneia dintre promoțiile Colegiului Salem din Salem, Virginia de Vest. Atunci am subliniat atât de intens principiul descris în capitolul următor, încât unul dintre absolvenți și l-a însușit definitiv și l-a inclus în propria-i filosofie de viață. Tânărul a devenit membru al Congresului SUA și un om important în administrația lui Franklin D. Roosevelt. Chiar înainte de publicarea acestei cărți, el mi-a trimis o scrisoare în care și-a exprimat părerea cu privire la principiul ce va fi enunțat în capitolul următor. Am hotărât să-i public scrisoarea în loc de introducere pentru acel capitol.