

Cuprins

Prefața autorului la prima ediție a cărții	7
Prefață la noua ediție (dr. Arthur R. Pell)	15
Capitolul 1	
Forța gândului	19
Capitolul 2	
Dorința, punctul de plecare al oricărei realizări	39
Capitolul 3	
Încrederea: vizualizarea dorinței	67
Capitolul 4	
Autosugestia: influențarea subconștientului	92
Capitolul 5	
Cunoștințele de specialitate	101
Capitolul 6	
Imaginația: atelierul minții	120
Capitolul 7	
Planificarea atentă: cristalizarea dorinței în acțiune.	139
Capitolul 8	
Hotărârea: controlul procrastinării	187

Capitolul 9	
Tenacitatea	204
Capitolul 10	
Puterea grupului de minți superioare	222
Capitolul 11	
Misterul transmutării energiei sexuale	234
Capitolul 12	
Subconștientul	258
Capitolul 13	
Creierul, o stație de emisie-recepție	268
Capitolul 14	
Al șaselea simț.....	276
Capitolul 15	
Cele șase spectre ale fricii și cum scapi de ele	289
Capitolul 16	
Atelierul diavolului	305

Capitolul 1

Forța gândului

Omul care, prin forța gândului, a ajuns partenerul de afaceri al lui Thomas Edison

Fără doar și poate, „gândurile sunt lucruri“ și devin puternice atunci când sunt corelate cu scopuri clare, cu tenacitatea și cu *o dorință arzătoare* de transformare a lor în bogății sau în alte obiecte materiale.

Edwin C. Barnes a descoperit că oamenii chiar pot ajunge de la *o idee la bani*. Descoperirea lui nu e cea a vreunui visător. A fost una treptată și a început cu *dorința lui arzătoare* de a deveni partener de afaceri al marelui Edison. Una dintre principalele caracteristici ale dorinței lui Barnes era *precizia*. Își dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* Edison. Observă, te rog, descrierea modului în care și-a transformat dorința în realitate și vei înțelege mai bine cele 13 principii care conduc spre îmbogățire.

Când această dorință, impuls sau gând, cum vrei să-i spui, i-a străfulgerat pentru prima oară mintea, nu a fost capabil să acționeze. Existau două probleme: prima, că nu îl cunoștea personal pe Edison, și a doua, că nu avea

suficienți bani pentru a-și plăti drumul până în East Orange, New Jersey.

Aceste obstacole ar fi fost suficiente pentru a-i determina pe majoritatea oamenilor să renunțe la ideea lor de a-și transpune visurile în realitate. Însă, în acest caz, nu era un simplu vis! Barnes era atât de hotărât să descopere o cale de a-și satisface dorința, încât, în loc să se declare înfrânt, a preferat să călătorească până la East Orange cu un tren de marfă.

S-a prezentat la laboratorul lui Edison și l-a anunțat că dorește să devină asociatul lui. Ani mai târziu, Edison și-a amintit prima întâlnire cu Barnes: „Stătea în fața mea. Arăta ca un vagabond, însă puteai citi pe chipul lui că nu are de gând să renunțe până nu obține ce-și dorește. Știam, din propria experiență acumulată în atâția ani, că dacă cineva își dorește un lucru atât de mult, încât să-și joace viitorul pe o singură carte pentru a-l obține, mai mult ca sigur că va câștiga. I-am oferit șansa pe care mi-o cerea, fiindcă *l-am văzut hotărât să nu dea înapoi până nu va reuși*. Evenimentele ulterioare mi-au demonstrat că am luat o decizie bună.“

Ceea ce tânărul Barnes i-a spus lui Edison cu acea ocazie era, de fapt, mult mai puțin important decât ce gândea. Edison însuși a afirmat asta.

Nu înfățișarea l-a ajutat pe tânărul Barnes să se angajeze la biroul inventatorului, pentru că aceasta îl punea într-o lumină proastă. *Modul lui de a gândi* a fost cel care a contat.

Dacă sensul celor spuse mai sus ar fi pe deplin înțeles, n-ar mai fi nevoie de restul cărții.

Barnes n-a devenit imediat partenerul lui Edison. Dar a avut șansa de a lucra în compania acestuia, pe un salariu minim, făcând treburi care nu aveau importanță pentru Edison, dar care contau pentru Barnes, pentru că îi ofereau șansa de a-și expune „marfa“ astfel încât s-o vadă „partenerul“ său.

Lunile treceau și părea că nimic nu se întâmplă în direcția împlinirii scopului lui Barnes, a celui *scop major, clar*. Ceva important se întâmpla, însă, în mintea lui. Pe zi ce trecea, *dorința* lui de a ajunge asociatul lui Edison devenea tot mai puternică.

Psihologii nu se înșală atunci când spun că „se vede atunci când cineva e cu adevărat pregătit“. Barnes era gata să devină partenerul de afaceri al lui Edison și, mai mult decât atât, era *hotărât să rămână pregătit până când obține lucrul râvnit*.

Nu și-a spus niciodată: „Ce rost mai are? Mai bine mă răzgândesc și mă angajez ca vânzător.“ Nu, el și-a spus: „Am venit aici pentru a deveni partenerul de afaceri al lui Edison și se va întâmpla asta chiar dacă îmi va lua toată viața.“ Și era cât se poate de serios! Cât de diferite ar fi poveștile noastre dacă am avea un *scop clar* și ne-am urmări țelul până când s-ar transforma într-o dorință mistuitoare!

Poate că tânărul Barnes nu și-a dat seama atunci, însă perseverența lui a avut menirea de a-i înlătura toate barierele din cale și de a-i aduce ocazia mult visată.

Șansa de care avea nevoie a apărut într-o formă diferită și dintr-o direcție neașteptată. Este unul dintre trucurile oportunității. Ocazia favorabilă are obiceiul viclean de a se

furișă pe ușa din dos și apare deseori deghizată în ghinion sau înfrângere temporară. Este și motivul pentru care mulți nu o recunosc.

Edison tocmai pusese la punct un nou dispozitiv de birou, „mașina de dictat a lui Edison“ (numită mai târziu *ediphone*). Vanzătorii nu erau foarte încântați de invenție. Nu erau convinși că va putea fi comercializată cu ușurință. Barnes a văzut aici șansa lui: apăruse pe nesimțite, ascunsă într-o mașinărie ciudată care nu interesa pe nimeni în afară de inventator și de Barnes însuși.

Barnes a știut de la început că poate vinde mașina de dictat a lui Edison. I-a spus asta inventatorului și a primit șansa mult așteptată. A reușit să vândă dispozitivul. A avut un succes atât de răsunător, încât Edison i-a oferit un contract de distribuție și comercializare în toată țara. Din asocierea celor doi s-a născut deviza „Fabricat de Edison, montat de Barnes“. De pe urma acestui parteneriat, Barnes s-a îmbogățit, dar s-a întâmplat ceva mai important: a arătat cum putem ajunge *de la o idee la bani*.

Cât a valorat *dorința* lui Barnes nu am de unde să știu. Probabil că i-a adus două-trei milioane de dolari, dar suma, oricare ar fi ea, e nesemnificativă față de beneficiile obținute pe baza certitudinii că, în urma aplicării unor principii, *un gând imaterial poate fi transformat în bogății materiale*.

Barnes s-a văzut partenerul de afaceri al marelui Edison! S-a văzut, pur și simplu, cum se îmbogățește. Nu avea o bază de la care să înceapă, *dar știa ce își dorește și era hotărât să își urmeze dorința până la împlinirea ei*.

Nu avea bani să pornească o afacere proprie. Educația lui era incompletă. Nu era un om influent. În schimb avea inițiativă, încredere în forțele proprii și voință de învingător. Cu sprijinul acestor forțe nevăzute, a devenit mâna dreaptă a celui mai mare inventator din toate timpurile.

Acum, să vedem un alt exemplu, cel al unui om căruia i s-au arătat o mulțime de semne tangibile ale bogăției, dar pe care le-a ignorat, oprindu-se la câțiva pași de atingerea țintei.

Omul care a renunțat prea devreme

Una dintre cele mai răspândite cauze ale eșecului e obiceiul de a renunța în cazul unei *înfrângeri temporare*. La un moment dat în viață, fiecare dintre noi comite această greșeală.

Cuprins de „febra aurului“, unchiul celui care avea să devină faimosul vânzător de asigurări R.U. Darby a pornit spre vest în căutarea prețiosului metal. Gândul lui era că va săpa, va da peste aur și va deveni bogat. Habar n-avea că *mai mult aur poate fi extras din mintea oamenilor, nu din pământ*. Așadar, a pornit la drum cu un târnăcop și o lopată. Nu i-a fost deloc ușor, dar setea lui de aur era prea puternică.

După săptămâni de trudă, a dat peste strălucitorul minereu. Avea însă nevoie de utilaje cu care să-l poată aduce la suprafață. A acoperit mina, s-a întors acasă în Williamsburg, Maryland, și le-a povestit unor rude și unor vecini despre „marea lovitură“. Au adunat împreună bani

și au cumpărat utilajele necesare. Darby și unchiul său s-au întors la mină.

Prima încărcătură de minereu a fost extrasă și transportată la o topitorie. În scurt timp s-a dovedit că găsiseră una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva astfel de transporturi aveau să le acopere datoriile. Apoi, aveau să apară profituri uriașe.

Utilajele de forat s-au împlântat adânc în pământ, în vreme ce speranțele lui Darby și ale unchiului său au prins aripi! Apoi, ceva s-a întâmplat... Vâna de aur a dispărut. Au căutat peste tot, dar n-au mai dat de urma aurului. Au forat în continuare, încercând să găsească un alt filon, însă în zadar.

Într-un târziu, au decis să *renunțe*. Au vândut utilajele pe câteva sute de dolari unui negustor de vechituri și au luat trenul înapoi spre casă. Negustorul a chemat un inginer de mină care să studieze zona și să facă niște calcule. Inginerul i-a dat de înțeles că proprietarii s-au lăsat păgubași nefiind familiarizați cu zonele de falie. Conform calculelor sale, zăcămintul se afla *la un metru de locul în care Darby se oprise cu săpăturile*. Și exact acolo a și fost găsit! Negustorul a câștigat milioane de dolari vânzând aurul din mină. Fusesse suficient de inteligent încât să ceară sfatul unui expert înainte de a renunța.

Mare parte din banii dați pe utilaje fuseseră procurați cu mare trudă de R.U. Darby, pe atunci un flăcău. Proveneau de la rude și de la vecini, care avuseseră încredere în el. I-a luat ani buni să-i strângă la loc și le-a înapoiat acestora totul, până la ultimul dolar.

La mult timp după această întâmplare, Darby și-a recuperat pierderea și a câștigat chiar înzecit, fiindcă a descoperit că o *dorință* poate fi transformată în aur. A ajuns la această concluzie după ce a început să vândă asigurări de viață.

Învățase o lecție din experiența lui nefericită: a pierdut o avere imensă pentru că s-a oprit la un metru de filonul de aur. A aplicat această lecție în munca aleasă, repetându-și: „M-am oprit la un metru de aur, însă nu mă voi opri niciodată din cauză că cineva refuză să-și încheie o asigurare de viață.“

Mai mult ca sigur că, înainte să cunoști succesul, te vei confrunta cu înfrângerea temporară și, probabil, chiar cu eșecul. Când ești lovit din toate părțile de eșec, cel mai comod lucru e să renunți. Asta fac cei mai mulți oameni.

Peste 500 dintre cei mai de succes oameni pe care i-au cunoscut vreodată Statele Unite i-au mărturisit autorului că reușita lor a venit când erau *la un pas* de a se socoti înfrânți. Eșecul se insinuează cu viclenie și are un simț al ironiei foarte dezvoltat. Simte o mare plăcere să te lovească exact cu o secundă înainte să atingi succesul.

O lecție de tenacitate de 50 de cenți

La scurt timp după ce și-a obținut diploma de la „facultatea loviturilor dure“ și a hotărât să profite de pe urma experienței cu extracția aurului, domnul Darby a avut șansa să fie martor la o întâmplare care i-a demonstrat că „nu“ nu înseamnă întotdeauna „nu“. Într-o după-amiază, își ajuta

unchiul să macine grâu la o moară veche. Acesta administra o fermă mare, unde locuiau mai mulți oameni care lucrau pământul în arendă. La un moment dat, ușa s-a deschis ușor și în încăpere a intrat fetița unuia dintre ei.

Când a văzut-o, unchiul a strigat: „Ce vrei?“

Copila a răspuns timid: „Mama zice să-i dați cincizeci de cenți.“

„Nici prin cap nu-mi trece! Și acum, întoarce-te acasă“, a spus unchiul.

„Da, domnule“, a spus copila. *Însă nu s-a clintit.*

Unchiul și-a văzut de treabă, concentrat, uitând cu totul de cea mică. Atunci când și-a dat seama că n-a plecat, a strigat la ea: „Ți-am zis să te duci acasă! Dacă nu pleci, o încasezi!“

Fetița a spus: „Da, domnule“ *și nu s-a mișcat niciun centimetru.*

Unchiul a trântit sacul pe care se pregătea să-l toarne în pâlnia morii, a cules de jos o doagă de butoi și a pornit spre copilă cu o expresie a feței care nu prevestea nimic bun.

Darby a rămas cu respirația întretăiată. Era sigur că va asista la o crimă. Uneori, unchiul său devenea foarte violent.

Fetița a făcut imediat un pas în față, s-a uitat țintă în ochii unchiului și a strigat cu glăsciorul ei ascuțit: „Mama mea are nevoie de cei cincizeci de cenți!“

Bărbatul s-a oprit, a privit-o o clipă, a lăsat ușor doaga pe podea, a băgat mâna în buzunar, a scos o jumătate de dolar și i-a întins banii. Fetița i-a luat și a pornit încet, cu spatele, spre ușă, fără a-și lua ochii de la cel pe care tocmai îl înfrânsese. După plecarea fetiței, unchiul s-a așezat pe o

cutie și a rămas cu privirea ațintită în gol, pe fereastră, preț de vreo zece minute. Medita, plin de uimire, la corecția care îi fusese aplicată. Darby reflecta și el la toată acea pățanie. Era pentru prima oară când îl vedea pe unul dintre copiii nevoiașilor *punând la respect* un adult. Cum reușise? Ce i se întâmplase unchiului său de își pierduse încăpățânarea și devenise blând ca un mieluşel? La ce putere stranie apelase copila pentru a deveni stăpână pe situație? Multe alte întrebări nu-i dădeau pace lui Darby, însă răspunsurile au venit mulți ani mai târziu, după ce mi-a povestit întâmplarea.

Ca să vezi ciudățenie, autorul a auzit povestea tot în vechea moară, chiar în locul în care fusese pus la respect unchiul lui Darby. Acolo, în vechea moară prăfuită, nepotul a reluat povestea neobișnuitei victorii și a încheiat întrebându-mă: „Ce înțelegeți din asta? Ce putere ciudată a folosit acea fetiță pentru a-l pune la punct pe unchiul meu?”

Răspunsul se găsește în principiile enunțate în această carte. Este complet, conține detalii și instrucțiuni suficiente pentru a-i permite oricui să înțeleagă și să aplice aceeași forță pe care micuța o folosisese întâmplător.

Citește cu băgare de seamă și vei afla care e puterea stranie venită în ajutorul copilului. Vei întrezări această forță chiar în capitolul următor. Undeva, în această carte, vei descoperi secretul care îți va spori capacitatea de recepție și îți va pune la dispoziție irezistibila putere, ca să poți beneficia de ea după bunul-plac. Ai putea descoperi acest lucru în primul capitol sau în ultimul. Poate să apară sub forma unei singure idei. Ori a unui plan sau a unui obiectiv. Repet, îți poate aminti de eșecurile sau înfrângerile

trecute și poate scoate la suprafață lecții care să te ajute să recâștigi ce ai pierdut.

După ce i-am descris forța utilizată în mod inconștient de acea copilă, Darby a reflectat la cei 30 de ani de carieră în domeniul asigurărilor de viață și a recunoscut sincer că succesul lui în acest domeniu s-a datorat, în mare parte, lecției învățate atunci.

A adăugat: „De fiecare dată când întrevăd posibilitatea ca vreun client să n-accepte oferta mea, mi-o amintesc pe acea fetiță, cu ochii ei mari și privirea sfidătoare, în care se citește hotărârea, și-mi spun: «Trebuie să duc la bun sfârșit vânzarea!» De-a lungul vremii, cele mai multe vânzări le-am încheiat după ce mi s-a spus în față «nu».“

Și-a amintit și de greșeala pe care a făcut-o când s-a oprit la doar un metru de zăcământul de aur. „Însă experiența aia a fost o binecuvântare deghizată în eșec“, a spus el. „M-a învățat să nu mă opresc din drum, oricât de anevoios mi s-ar părea. O lecție pe care a trebuit s-o învăț înainte de a avea succes.“

Povestea cu domnul Darby, unchiul său, fata muncitorului și mina de aur va fi cu siguranță citită de sute de agenți de asigurări. Lor, autorul ține să le atragă atenția că datorită acelor experiențe Darby a devenit atât de priceput în acest domeniu, vânzând asigurări în valoare de 1 milion de dolari anual.

Viața e ciudată și plină de neprevăzut! Atât eșecurile, cât și succesele își au originea în experiențe simple. Ale domnului Darby au fost unele obișnuite, și totuși în ele se afla răspunsul privitor la destinul său, prin urmare, s-au

dovedit a fi – pentru el – la fel de importante ca însăși viața sa. Reflectând asupra lor și descoperind lecția din spațele lor, a reușit să profite din plin de ele.

Însă cum rămâne cu aceia care nu au timp, nici înclinația de a-și cerceta eșecurile și de a căuta cunoștințele ce îi pot conduce spre succes? De unde învață arta transformării înfrângerilor în ocazii favorabile?

Cartea pe care o ai în față a fost scrisă pentru a răspunde la toate aceste întrebări.

Un răspuns constă în prezentarea celor 13 principii. Dar, pe parcursul lecturii, trebuie să ai în vedere că răspunsurile pe care le cauți – la întrebările care te-au făcut să te gândești la ciudățenia vieții – pot fi chiar *în mintea ta* și pot fi concretizate în idei sau în planuri.

Pentru a ajunge să obții succesul, nu ai nevoie decât de o idee clar specificată. Principiile expuse aici au drept fundament cele mai practice mijloace cunoscute de a descoperi idei utile.

Înainte de a continua cu prezentarea acestor principii, țin să fac o precizare:

În momentul în care va începe să vină bogăția, va veni atât de repede și va fi atât de mare, încât te vei întreba unde a stat ascunsă până acum.

Este o afirmație uluitoare dacă ne gândim la convingerea populară potrivit căreia bogățiile nu vin decât la aceia care trudes din greu, vreme îndelungată.

Când vei începe să parcurgi drumul de la idee la bani, vei descoperi că avuția pornește de la o stare de spirit,

caracterizată de țeluri clar specificate, și fără să depui efort mare. Tu și oricine altcineva ar trebui să fiți interesați să știți cum se dobândește această stare de spirit care atrage bogăția. Mi-am petrecut 25 de ani din viață făcând cercetări, analizând peste 25 000 de oameni, fiindcă și eu am vrut să aflu cum ajung anumiți indivizi să fie bogați. Fără efortul de cercetare, această carte n-ar fi fost posibilă.

Reține următorul fapt important. După începuturile ei în 1929, Marea Criză Economică a făcut ravagii în anii următori, bătând toate recordurile, până într-un moment ulterior preluării președinției de către Roosevelt. Din acel moment, criza a început să scadă din intensitate, dispărând în cele din urmă. Așa cum într-o sală de spectacole luminile sunt aprinse progresiv, iar întunericul se transformă în lumină înainte să prinzi de veste, la fel și vraja spaimei din mințile oamenilor a dispărut treptat, prefăcându-se în credință.

Observă cu atenție cum, de îndată ce începi să stăpânești și să aplici principiile acestei filozofii, starea de spirit ți se va îmbunătăți și tot ce vei atinge se va transforma într-un lucru de valoare pentru tine. Crezi că e imposibil? Nici vorbă!

Una dintre marile slăbiciuni ale oamenilor e încăpățănarea cu care apelează la cuvântul „imposibil“. Au impresia că știu tot ce *nu* va merge conform planului, tot ce *nu* trebuie făcut. Cartea de față a fost scrisă pentru cei care caută regulile care le-au adus altora succesul și care sunt și dispuși să mizeze totul pe ele.

În urmă cu mulți ani, am cumpărat un dicționar bun. Am dat imediat filele până la cuvântul „imposibil“, pe care l-am decupat cu mare precizie, scoțându-l astfel din dicționar. (N-ar fi o idee rea să faci la fel.)

Succesul e rezervat celor care *își dezvoltă conștiința succesului*.

Eșecul vine la cei care dau dovadă de indiferență față de ei înșiși, *dezvoltându-și conștiința eșecului*.

Scopul acestei cărți e să te învețe arta de a-ți schimba gândirea trecând de la *conștiința eșecului* la *conștiința succesului*.

O altă slăbiciune de care dau dovadă mulți este obișnuința de a cataloga orice lucru sau orice ființă umană în funcție de propriile impresii și convingeri. Unii dintre cititorii acestei cărți vor fi convinși că nimeni nu poate să găsească drumul *de la idee la bani*. Ei sunt incapabili să gândească în termeni de prosperitate, deoarece sunt obișnuiți cu sărăcia, dorința neîmplinită, nefericirea, cu eșecul și cu propria înfrângere.

Milioane de oameni îl invidiază pe Henry Ford pentru realizările și averea lui, pe care le pun pe seama norocului ori a geniului. Poate că unu din o sută de mii cunoaște secretul succesului lui Ford, dar se ferește să-l spună mai departe, fie din cauză că el însuși e foarte modest, fie pentru că secretul e prea simplu. Dar următorul exemplu îl va ilustra perfect.

Înainte să producă faimosul său motor V8, Ford dorea să construiască un motor cu toți cei opt cilindri grupați în același bloc motor și le-a cerut inginerilor lui să facă o schiță a mecanismului. Zis și făcut, însă aceștia susțineau

că e pur și simplu *imposibil* să fie încorporat un motor pe benzină, cu opt cilindri, într-o singură piesă. Ford le-a spus doar atât: „N-are importanță, produceți-l!“ Răspunsul lor a fost: „Dar e imposibil!“ Ford le-a ordonat: „Treceți la treabă și nu vă opriți până nu reușiți, indiferent cât de mult timp vă va lua!“

Inginerii nu aveau altă opțiune dacă doreau să rămână angajații lui Ford, așa că s-au pus pe treabă. După șase luni, încă nu apăruse niciun rezultat notabil. În tot acest timp, inginerii încercaseră toate variantele imaginabile, însă toate păreau „imposibile“. La sfârșitul anului, lui Ford i s-a adus la cunoștință că încă n-a fost găsită nicio cale pentru a-i fi îndeplinite ordinele. A spus: „Nu vă opriți, îl vreau și-l voi avea!“

Au luat-o de la capăt și, la un moment dat, ca prin minune, secretul și-a făcut apariția. *Tenacitatea* lui Ford triumfase din nou.

Poate că nu s-a întâmplat exact așa, dar morala poveștii e cât se poate de valabilă. Învață din ea secretul milioanelor lui Ford. Nu trebuie să cauți prea departe.

Henry Ford a avut succes, pentru că a înțeles și *a aplicat* principiile succesului. Unul dintre ele este legat de *dorință*: să știi ce-ți dorești. Pe măsură ce înaintezi cu lectura, amintește-ți din când în când povestea lui Ford și mai ales acea parte în care e descris secretul realizărilor sale extraordinare. Dacă poți să evidențiezi principiile care l-au îmbogățit pe Henry Ford, ești capabil să egalezi realizările lui în orice domeniu.