

Cuprins

INTRODUCERE de Don M. Green	7
1. INIȚIATIVA PERSONALĂ	11
2. ALIANȚA MINȚILOR CAPABILE	45
3. DEPUNEREA DE EFORTURI SUPLIMENTARE	77
4. ÎNVĂȚAREA DIN ADVERSITATE	113
DESPRE NAPOLEON HILL	141

Introducere

În *Atinge-ți obiectivele*, Napoleon Hill prezintă filozofia sa de succes, care include dezvoltarea unui Scop Major Definit și care constă în crearea unei stări de spirit necesare pentru a acționa în vederea atingerii obiectivelor în viață. Accentul este pus în mod special pe Inițiativa Personală, pe Alianța Minților Capabile pentru un obiectiv comun, pe Depunerea de Eforturi Suplimentare și pe Învățarea din Adversitate.

Inițiativa Personală se referă la calitățile unui lider eficient și la instrumentele necesare atingerii obiectivelor. Deși este posibil să îți lipsească abilitățile de bază necesare pentru a reuși într-o anumită afacere, atunci când faci o listă a talentelor pe care le ai, devii motivat și deja iei inițiativa pentru a face o afacere profitabilă sau pentru a avansa în carieră.

Alianța Minților Capabile în vederea unui Scop Comun este un principiu care are în vedere următorul lucru: două sau mai multe minți lucrează în armonie perfectă pentru a atinge un Scop Major Definit. Vei descoperi cele patru beneficii majore ale aplicării acestui principiu, care funcționează în afaceri, în casnicie și în orice efort depus pentru un scop măreț. Domnul Hill

oferă o serie de sfaturi practice despre cum să selectezi membrii și să gestionezi afacerile unei Alianțe a Minților Capabile pentru un scop comun.

Depunerea de Eforturi Suplimentare este un principiu care îți oferă cinci beneficii: 1) primești o compensație care depășește valoarea serviciului prestat; 2) vei căpăta o mai mare tărie de caracter; 3) îți va crește atitudinea mintală pozitivă; 4) vei observa o creștere a încrederii în sine, a inițiativei personale și a entuziasmului; 4) vei avea întotdeauna un loc de muncă sigur. Fiecare punct este explicat din perspectivă practică, iar acest lucru este suficient pentru a le pune imediat în aplicare.

Învățarea din Adversitate este cea mai *filozofică*, Napoleon Hill împărtășind ceea ce el a învățat de-a lungul vieții, în care a câștigat, a pierdut și și-a recâștigat bogăția financiară. Sunt dezvăluite treizeci de cauze majore ale eșecului în viață, care, dacă sunt evitate, nu mai presupun nevoia de a învăța din adversitate. El discută, de asemenea, despre beneficiile provenite din a da piept cu dificultățile: 1) adoptarea unor obiceiuri mai sănătoase; 2) eliminarea vanității personale; 3) realizarea unui auto-test de personalitate; 4) întărirea voinței; 5) înlocuirea asocierilor nesatisfăcătoare.

Acest ghid pentru atingerea obiectivelor tale îți spune cum să folosești principii probate pentru a atinge succesul, iar asta nu doar pentru succesul financiar. Trusa de instrumente a lui Napoleon Hill te ajută să atingi fericirea și liniștea sufletească, fie sub forma bunăstării materiale, fie sub altă formă, în funcție de Scopul tău Major Definit.

Pentru idei, planuri și moduri de aplicare a principiilor, la sfârșitul fiecărui capitol au fost incluse întrebări stimulative. Fie ca aceste sugestii să te ajute să avansezi în direcția atingerii obiectivelor tale.

Noi, cei de la The Napoleon Hill Foundation, sperăm că această carte inedită a acestui mare elev și profesor al principiilor de realizare personală te va ajuta să atingi acel punct din viața ta în care toate planurile vor fi fost îndeplinite și toate obiectivele vor fi fost atinse.

DON M. GREEN
Director executiv al
The Napoleon Hill Foundation

*Pentru a-ți scrie
propria poveste de succes,
stabilește-ți Scopul
Major Definit.*

Inițiativa Personală

Unul dintre cei mai bogați americani din istorie a fost Andrew Carnegie, care spunea că există două tipuri de oameni care nu ajung niciodată la un rezultat: cei care nu fac niciodată ceea ce li se spune să facă și cei care nu fac niciodată mai mult decât li se spune să facă. Pe de altă parte, persoana care reușește să avanseze face ceea ce trebuie să facă fără să i se spună acest lucru și apoi face un efort suplimentar pentru a face mult mai mult decât se așteaptă de la ea sau decât i se cere să facă.

Îți poți scrie propria poveste de succes atunci când îți fixezi Scopul Major Definit, care include punerea în aplicare a următoarelor șapte factori:

1. Să știi că punctul de plecare al tuturor realizărilor este adoptarea unui *scop* bine definit, însoțit de un *plan* bine alcătuit pentru atingerea acestuia, urmat de o *ațiune* pe măsură.
2. Toate realizările individuale sunt rezultatul unui *motiv* sau al unei combinații a următoarelor motivații: dragostea, sexul, bogăția materială, autoconservarea, libertatea minții și a

trupului, dorința de exprimare și recunoaștere, perpetuarea vieții după moarte, răzbunarea, frica.

3. *Orice idee dominantă*, plan sau scop sunt preluate de mintea subconștientă și puse în aplicare prin orice mijloace naturale și logice disponibile.
4. *Orice dorință dominantă*, plan sau scop, susținute de starea de spirit cunoscută sub numele de „credință“, sunt preluate de mintea subconștientă și puse în aplicare aproape imediat.
5. *Puterea gândului* este singurul lucru asupra căruia avem un incontestabil și complet control.
6. *Mintea subconștientă* pare să fie singura cale prin care ne putem apropia de inteligența infinită. Aproximarea de inteligența infinită se bazează pe credința întemeiată pe definirea scopului.
7. Pentru gânduri, *fiecare creier este atât o stație de emisie, cât și o stație de recepție.*

O explicație aprofundată, cuprinzătoare și detaliată a unui scop principal definit și a acestor șapte factori se găsește în *The Science of Personal Achievement*, precum și în *Master Mind*, de Napoleon Hill.

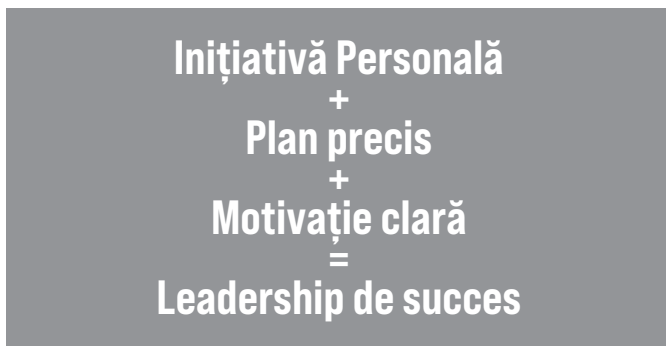
**Inițiativa Personală este puterea
care împinge totul la acțiune.**

Inițiativa Personală este o calitate de vârf a tuturor liderilor de succes în orice domeniu de activitate. Aceasta include:

- Motivație în urmărirea continuă și perseverență a Scopului tău Major Definit

- O Alianță a Minților Capabile pentru a-ți atinge scopul definit
- Încredere în sine proporțională cu domeniul de aplicare și obiectul scopului tău major
- Autodisciplină, pentru a nu-ți pierde capul, pentru a rămâne entuziasmat și pentru a rămâne motivat
- Perseverență bazată pe dorința de a câștiga
- O imaginație bine dezvoltată, bine controlată și bine direcționată
- Obișnuința de a lua decizii clare și rapide
- Obiceiul de a-ți forma toate opiniile pe baza a ceea ce cunoști, și nu pe presupuneri
- Obiceiul de a depune eforturi suplimentare
- Capacitatea de a te entuziasma oricând vrei și de a controla acest entuziasm
- Un simț bine dezvoltat de a observa atât detaliile mari, cât și pe cele mici
- Capacitatea de a suporta criticile fără resentimente
- Familiarizarea cu cele nouă motive de bază care determină toate acțiunile umane
- Capacitatea de a te concentra întreaga atenție asupra unei singure sarcini în același timp
- Bunăvoința de a accepta întreaga responsabilitate pentru greșelile subordonaților
- Obiceiul de a recunoaște meritele și abilitățile celorlalți
- O atitudine mentală pozitivă în orice moment
- Obiceiul de a-ți asuma întreaga responsabilitate pentru orice activitate sau sarcină îndeplinită
- Capacitatea de a pune în practică „credința“
- Răbdare cu subalternii și asociații
- Obiceiul de a duce până la capăt orice sarcină începută
- Obiceiul de a fi mai mult minuțios decât rapid

- Încrederea pe care o inspiri celorlalți
- Abilitatea de a recunoaște oportunitățile aduse de fiecare înfrângere temporară



Există și alte calități, de importanță minoră, pe care le necesită leadershipul, dar pe cele de mai sus le are orice lider capabil. Fii sigur că orice lider de succes se bazează pe această listă și observă cât de multe dintre aceste trăsături le manifestă, chiar dacă o face în mod inconștient.

Pentru a fi eficientă în leadership, Inițiativa Personală trebuie să se bazeze pe un plan clar și bine structurat, să fie inspirată de o motivație precisă și să fie dusă până la capăt.

În timpul celui de Al Doilea Război Mondial, Henry J. Kaiser a uimit întreaga lume industrială cu rapiditatea și eficiența cu care construia navele. Realizările sale au fost mai mult decât uluitoare, pentru că nu mai construise niciodată nave. Secretul succesului său a constat în capacitatea sa de leadership.

Cea mai frecventă cauză a eșecului este *obiceiul de a rătăci prin viață* fără un Scop Major Definit. Oamenii cu Inițiativă Personală nu plutesc în derivă; ei nu cad pradă procrastinării; ei nu se plâng de lipsa de oportunități – *ei sunt responsabili și își creează singuri oportunitățile.*

ÎNCEPE CHIAR ACUM!

Pornește la drum din proprie inițiativă, nimeni nu va face asta în locul tău. Începe chiar acum, din locul în care ești. Stabilește-ți un Scop Major Definit, concepe un plan pentru atingerea acestuia și du planul până la capăt. Dacă primul plan nu funcționează, schimbă-l cu altul, dar nu trebuie să schimbi scopul.

S-ar putea să nu ai toate resursele materiale de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini scopul, dar ai speranța că, pe măsură ce folosești cât mai bine ceea ce ai, ți se vor pune la dispoziție alte resurse materiale și mai bune dacă ești pregătit să le primești și să le folosești.

Mintea care a fost pregătită să primească atrage tot ce este necesar, așa cum un electromagnet atrage filamentele de oțel. Deci, ce oportunitate este mai mare pentru a avea Inițiativă Personală decât aceea de a-ți condiționa propria minte pentru a atrage ceea ce ai nevoie?

Cea mai dificilă parte a oricărei sarcini este *începutul*. Dar, odată ce ai început, mijloacele de îndeplinire a acesteia apar de la sine. Adevărul acestei afirmații a fost dovedit de faptul că persoanele care au un Scop Major Definit au mai mult succes decât cele care nu au un obiectiv.

**Succesul nu este posibil
dacă nu ai un scop clar.**

Și nu am reușit să găsim pe cineva care să ajungă la succes printr-un Scop Major Definit care să nu recunoască cu ușurință

*O minte pregătită,
plină de speranță,
și un plan precis
vor atrage oportunități.*

că adoptarea unui astfel de scop a fost punctul de cotitură de o importanță majoră în viața lor.

Nimeni nu poate spune care ar trebui să fie Scopul Major Definit în viață al altcuiva, dar orice persoană de succes va demonstra că succesul nu este posibil fără un astfel de scop.

Adoptă un Scop Major Definit și vei vedea cât de repede, acționând din proprie inițiativă, vei fi inspirat să faci mutările necesare pentru a-ți atinge scopul. Imaginația ta va deveni mai vie și îți va dezvălui o multitudine de oportunități legate de atingerea scopului tău.

Opoziția față de scopul tău va dispărea, iar oamenii îți vor oferi cooperarea lor prietenoasă.

Frica și îndoiala vor dispărea și ele. Și, undeva, pe parcurs, te vei întâlni față în față cu „celălalt sine“ al tău, acel sine care poate să te ghideze pe drumul succesului.

De aici încolo, va fi mai ușor, iar drumul mai clar, căci te vei adapta la *marile forțe nevăzute ale naturii* care conduc inevitabil la atingerea scopului ales în viață.

Succesul atrage mai mult succes.

Apoi te vei întreba de ce nu ai găsit calea mai devreme. Și vei înțelege de ce succesul atrage mai mult succes, în timp ce eșecul atrage doar mai mult eșec.

Toți oamenii de succes au obiceiul de a acționa din Inițiativă Personală, deși unii respectă acest principiu în mod inconștient. Cei mai mulți dintre cei care nu reușesc trec prin viață fără a avea o țintă, un plan sau un scop, eforturile lor risipindu-se din cauza lipsei de Inițiativă Personală în a-și duce la bun sfârșit Scopul Major Definit.

Câteva exemple remarcabile de oameni care au acționat cu un Scop Major Definit, exprimat prin Inițiativă Personală:

- Hristos, în precepte morale și inspirație spirituală
- Cristofor Columb, în explorare și navigație
- Thomas A. Edison, în descoperirea și valorificarea legilor naturale; în îmbinarea principiilor științei pentru noi combinații; în domeniul invențiilor
- Guglielmo Marconi, în domeniul științei în general, al invențiilor și al comunicațiilor fără fir
- Walter P. Chrysler, în producția de automobile fiabile la prețuri populare
- Mahatma Gandhi, în lupta împotriva ignoranței și superstiției în rândul poporului său
- Napoleon Bonaparte, în operațiuni militare
- Isaac Newton, în studiul legilor naturii, în special al legii gravitației
- Orville și Wilbur Wright, în pionieratul în domeniul aeronauticii
- Abraham Lincoln, în menținerea unității Statelor Unite ale Americii
- Luther Burbank, în botanică și în domeniul legilor naturale
- Marshall Field, în domeniul vânzării cu amănuntul
- James J. Hill, în pionieratul în construcția și exploatarea căilor ferate
- John D. Rockefeller, în industrie și filantropie
- Louis Pasteur, în lupta împotriva bolilor fizice
- Marie Curie, în descoperirea radioactivității și a aplicațiilor ei medicale
- George Washington, în domeniul operațiunilor militare și al conducerii de stat

- Benjamin Franklin, în domeniul politicii, afacerilor, filozofiei și științei
- Dr. Alexander Graham Bell, în știință și în domeniul invențiilor

Nu uita niciodată că acțiunea este rezultatul natural al Inițiativei Personale, iar acțiunea este un fundament major al tuturor realizărilor personale.

INIȚIATIVA PERSONALĂ A UNUI INSTALATOR

Într-un oraș din sud, cu o populație de aproximativ zece mii de locuitori, trăia un om foarte simplu, care și-a câștigat atât faima locală, cât și averea prin folosirea Inițiativei Personale.

Având în vedere că abilitățile și nivelul de educație ale acestuia erau sub medie, este interesant de observat cum a construit o afacere solidă, plină de succes, care l-a transformat într-un om cu mijloace financiare și influență cu mult peste media comunității sale.

Nu avea multe talente care să fie asociate în mod natural cu realizările sale deosebite. În calitate de angajat al unei firme de instalații sanitare, s-a dovedit a fi stângaci, chiar neîndemânic, și, în mod evident, lipsit de abilitățile unui instalator obișnuit.

Deoarece nu avea rezultate satisfăcătoare în calitate de instalator, angajatorul său l-a angajat la departamentul de vânzări, dar nici pe acest post nu a avut succes.

Nu avea studii universitare, dar terminase liceul și putea scrie clar și lizibil. Angajatorul s-a gândit că poate i s-ar potrivi mai bine un loc de muncă la contabilitate. Dar, din nou, rezultatele au fost descurajante atât pentru el, cât și pentru angajator. Cu toate acestea, în timpul experienței sale contabile, el a realizat, probabil pentru prima dată, necesitatea de a se autoevalua.

Și-a luat liber de la locul de muncă, s-a dus într-un loc liniștit și a scris din proprie voință o listă cu cele mai bune calități pe care știa că le are:

- Obiceiul de a economisi bani
- Abilitatea de a calcula costurile unei lucrări de instalații sanitare cu precizie
- Abilitatea de a recunoaște calitățile superioare ale altor bărbați
- Perseverență în îndeplinirea oricărei sarcini care i-a fost atribuită până la finalizarea acesteia
- Abilitatea de a-i determina pe ceilalți să lucreze împreună într-un spirit de armonie

Cu această listă de calități în față, acest instalator mediocru a decis să își folosească propria minte, să acționeze pe baza propriei inițiative profesionale și să își lanseze propria afacere în domeniul instalațiilor sanitare.

Folosind puținele sale economii, a închiriat o magazie modestă și a pus numele firmei sale de instalații sanitare nou înființate pe ferestre. Aproape imediat, cel mai bun instalator angajat de fostul său angajator a venit la el și i-a cerut de bunăvoie să-i acorde privilegiul de a lucra cu el, pe orice salariu pe care acesta își permitea să i-l plătească.

Apoi, noul venit în domeniul instalațiilor sanitare a căutat prin zonă până când a găsit un vânzător și un intermediar capabil. De asemenea, a angajat cu jumătate de normă un student care putea ține contabilitatea. Cu o bună cumpănire, a selectat și alte persoane necesare.

Pe măsură ce afacerea sa creștea, a angajat și alți lucrători calificați.

Alegându-și cu înțelepciune ajutoarele, a trecut la Scopul său Major Definit: să devină cel mai important antreprenor de instalații sanitare din orașul său.

În scurt timp, a luat contracte mari pentru mai multe construcții noi. A supravegheat cu atenție toate lucrările. În câțiva ani, oameni din întregul ținut au început să apeleze la serviciile lui, deoarece își crease o bună reputație, datorită serviciilor de înaltă calitate și corectitudinii în executarea contractelor.

**Alcătuiește o listă cu cele mai bune
calități ale tale,
pune-ți mintea la contribuție,
ia inițiativa și lansează-te
într-o viață de succes.**

Fiind preocupat de economia sustenabilă, a început să caute modalități de extindere a fabricii și de completare a echipamentelor și a consumabilelor.

La trei kilometri de oraș, a găsit o clădire goală, fostă fabrică de ciorapi, care avea acoperișul prăbușit și ferestrele sparte.

Precaut, i-a întrebat pe proprietarii clădirii ce chirie doresc pentru clădire. A fost pretins un preț, dar un preț destul de ridicat, proprietarul explicând că va trebui să cheltuiască mai întâi o sumă considerabilă pentru reparații.

Instalatorul a făcut o sugestie, să i se spună cel mai mic preț posibil pentru clădire așa cum era, fără reparații. Spre surprinderea sa, suma indicată era mai mică decât se aștepta și considerabil mai mică decât plătea pentru clădirea din oraș.

A acceptat oferta, și-a pus angajații să lucreze la clădire, a înlocuit toate geamurile sparte, a reparat acoperișul și a adus clădirea într-o stare de primă clasă. Proprietarul clădirii a fost atât de mulțumit de îmbunătățiri, încât i-a oferit din proprie inițiativă instalatorului un contract de închiriere pe zece ani la prețul scăzut convenit.

În mai puțin de zece ani, instalatorul și-a dezvoltat afacerea atât de mult, încât a fost în măsură să cumpere clădirea. Între timp, a angajat lucrători calificați, până când a ajuns să aibă cea mai bună firmă în domeniul instalațiilor sanitare din comunitatea sa.

Nu este nimic izbitor sau neobișnuit în această poveste, și tocmai de aceea a fost relatată. Acest instalator a început cu nimic altceva decât cu un Scop Major Definit și o sumă mică obținută din economii, dar, exercitându-și propria inițiativă, a construit o afacere bănoasă, pas cu pas.

IA STARTUL!

Cam așa au început majoritatea oamenilor de succes în domeniul afacerilor. Au plecat de la o condiție modestă, fără mari avantaje, însă important este că au început din proprie inițiativă.

Aproape că nu există mare industrie în Statele Unite care să nu fi fost la început o afacere modestă. Henry Ford, de exemplu, a început într-o clădire mică de cărămidă, cu o singură cameră, nu mai mare decât un atelier de fierărie obișnuit. Edison a început în condiții similare.

Dar *au luat startul!* Acesta este lucrul important pe care trebuie să și-l amintească toți cei care doresc să intre într-o afacere pe cont propriu. Trebuie să înceapă și trebuie să o facă din proprie Inițiativă Personală.