

LBRIS

We know
books

Napoleon Hill

**GÂNDEȘTE
,
ȘI VEI FI
BOGAT**

„Știu că toate cele 17 principii fundamentale ale succesului prezentate de dumneavoastră sunt utile, pentru că le aplic de peste 30 de ani în afacerea mea.”

John Wanamaker

Cel mai mare producător de aparate de fotografiat din lume

„Știu că faceți un bine lumii prezentând Legea Succesului. Nu aș pune un preț pe această instruire, fiindcă ajută elevul să dobândească aptitudini care nu pot fi evaluate doar în bani.”

George Eastman

Un director de afaceri renumit la nivel național

„Succesul pe care l-am dobândit se datorează în totalitate aplicării celor 17 principii fundamentale ale Legii Succesului. Cred că am onoarea să fiu primul dumneavoastră elev.”

W.M. Wrigley Jr.

CUPRINS

Cuvânt-înainte

1. Introducere generală 29
2. Dorința (primul pas spre îmbogățire) 49
3. Credința (al doilea pas spre îmbogățire) 76
4. Autosugestia (al treilea pas spre îmbogățire) . . . 103
5. Cunoașterea specializată
(al patrulea pas spre îmbogățire) 113
6. Imaginația (al cincilea pas spre îmbogățire) 135
7. Planificarea organizată
(al șaselea pas spre îmbogățire) 155
8. Decizia (al șaptelea pas spre îmbogățire) 213
9. Perseverența
(al optulea pas spre îmbogățire) 229
10. Puterea grupului de consultanță
(al nouălea pas spre îmbogățire) 253
11. Misterul transpunerii sexuale
(al zecelea pas spre îmbogățire) 263
12. Minte subconștientă
(al unsprezecelea pas spre îmbogățire) 293
13. Creierul
(al doisprezecelea pas spre îmbogățire) 304
14. Al șaselea simț
(al treisprezecelea pas spre îmbogățire) 313
15. Cum să învingeți cele șase fantome ale fricii
(limpezirea minții în vederea îmbogățirii) 328

CAPITOLUL 1

INTRODUCERE

*Omul care și-a „gândit”
calea spre un parteneriat
cu Thomas A. Edison*

ÎNTR-ADEVĂR, „GÂNDURILE SUNT REALITĂȚI”, ȘI CHIAR REALITĂȚI FOARTE PUTERNICE, când se îmbină cu claritatea scopului, cu perseverența și cu o DORINȚĂ ARZĂTOARE ca acestea să devină bogății sau alte obiecte materiale.

Cu puțin mai mult de treizeci de ani în urmă, Edwin C. Barnes a aflat cât de adevărat este că oamenii chiar GÂNDESC ȘI SE ÎMBOGĂȚESC. Nu și-a dat seama de asta brusc, ci încetul cu încetul, începând cu DORINȚA ARZĂTOARE de a deveni partenerul de afaceri al marelui Edison.

Una dintre principalele trăsături ale dorinței lui Barnes a fost că era *clară*. Voia să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el. Observați cu atenție cum anume și-a transpus DORINȚA în realitate și veți înțelege mai bine cele trei-sprezece principii care conduc spre bogăție.

Când această DORINȚĂ sau acest imbold mental i-a apărut prima oară în minte, nu avea cum să-i dea curs. Se confrunta cu două dificultăți: nu îl cunoștea pe domnul Edison și nu avea destui bani pentru un bilet de tren până în Orange, New Jersey.

Aceste piedici ar fi fost suficiente pentru a descuraja majoritatea oamenilor să încerce să-și îndeplinească dorința, dar a lui nu era o dorință oarecare. El era atât de hotărât să găsească o cale de a și-o îndeplini, încât în cele din urmă a hotărât mai degrabă să călătorească drept „bagaj” decât să se dea bătut. (Pentru neinițiați, asta înseamnă că a plecat spre East Orange cu un marfar.)

S-a dus la laboratorul domnului Edison și a spus că venise să colaboreze cu inventatorul. Vorbind despre prima întâlnire a lui Barnes cu Edison, după ani și ani, domnul Edison a spus: „Stătea în fața mea, ca un vagabond oarecare, *dar ceva din expresia de pe chipul lui sugera că era hotărât să obțină ceea ce voia*. Anii de experiență în lucrul cu oamenii mă învățaseră că, dacă cineva își DOREȘTE cu adevărat ceva atât de mult, încât este dispus să-și riște tot viitorul pe o singură învârtire a roții sortii pentru a-l obține, atunci, cu siguranță, va câștiga. I-am acordat șansa pe care mi-a cerut-o, *pentru că mi-am dat seama că era hotărât să insiste până avea să reușească*. Ce s-a întâmplat ulterior mi-a dovedit că nu mă înșelasem.”

Ce anume i-a spus atunci tânărul Barnes domnului Edison a fost mult mai puțin important decât *ce a crezut*. Edison însuși a afirmat asta! Nu înfățișarea tânărului l-a făcut să aibă acces în biroul lui Edison, fiindcă acest aspect îi era nefavorabil. Ceea ce GÂNDEA a contat.

Dacă semnificația acestei afirmații ar putea fi transmisă fiecărui om care o citește, restul acestei cărți ar deveni inutil.

Barnes nu a devenit partenerul lui Edison după primul interviu. A avut șansa să lucreze în birourile lui Edison, cu un salariu destul de mic, făcând lucruri neimportante pentru Edison, însă foarte importante pentru Barnes, fiindcă i-au dat șansa să-și expună „marfa” acolo unde „partenerul” dorit i-o putea vedea.

Au trecut câteva luni. Aparent, nu se întâmplase nimic care să evolueze spre obiectivul dorit, pe care Barnes și-l pusese în minte drept SCOPUL CLAR, MAJOR. Ceva important se petrecea însă în mintea lui Barnes. DORINȚA lui de a deveni asociatul de afaceri al lui Edison sporea mereu.

Psihologii afirmă, pe bună dreptate, că „atunci când o persoană este cu adevărat pregătită pentru ceva, înfățișarea sa reflectă acest lucru”. Barnes era pregătit să devină asociatul de afaceri al lui Edison; mai mult, era HOTĂRÂT SĂ DEVINĂ PREGĂTIT PÂNĂ CE DOBÂNDEA CEEA CE URMĂREA.

Nu și-a spus: „Ce rost are? Mai bine mă răzgândesc și încerc să mă angajez drept comis-voiajor”. Și-a zis însă: „Am venit aici ca să devin partenerul de afaceri al lui Edison și îmi voi atinge acest scop, chiar de-ar fi să-mi ia tot restul vieții”. *Vorbea serios!* Ce poveste diferită ar avea unii de povestit, dacă ar adopta un SCOP CLAR și l-ar urmări până ce acesta ar deveni o obsesie permanentă!

Poate că tânărul Barnes nu știa asta pe atunci, dar hotărârea lui de neclintit, perseverența cu care își urmărea

LIBRIS | We know
 DORINȚA unică urmau să învingă toate obstacolele și să-i aducă oportunitatea pe care o căuta.

Când oportunitatea s-a ivit, a avut o formă diferită și a venit din altă direcție decât se așteptase Barnes. Aceasta este una dintre șmecheriile oportunităților: au obiceiul viclean de a se strecura pe ușa din spate și adesea se prezintă deghizate într-un ghinion sau într-o înfrângere temporară. Poate că din acest motiv, mulți nu reușesc să recunoască oportunitățile.

Domnul Edison tocmai finalizase un nou dispozitiv pentru birou, numit pe atunci Dictafonul Edison (ulterior Ediphone). Comis-voiajorii săi nu erau entuziasmați de aparat. Nu credeau că poate fi vândut fără eforturi mari. Barnes și-a dat seama că asta era oportunitatea lui. Apăruse pe tăcute, ascunsă sub forma unui aparat ciudat, care nu interesa pe nimeni decât pe Barnes și pe inventatorul obiectului.

Barnes știa că poate vinde Dictafonul Edison. I-a sugerat asta lui Edison și și-a primit șansa. A vândut aparatul. De fapt, l-a vândut cu atât de mult succes, încât Edison i-a oferit un contract pentru a-l distribui și a-l vinde în toată țara. Acest parteneriat de afaceri stă la baza sloganului: „Creat de Edison și instalat de Barnes”.

Parteneriatul de afaceri se derulează de peste treizeci de ani. Barnes a devenit bogat în bani, dar a înregistrat și o reușită infinit mai măreață: a dovedit că, într-adevăr, cineva care gândește într-un anumit fel se va îmbogăți.

Nu am cum să știu câți bani i-a adus lui Barnes DORINȚA aceea inițială. Poate că i-a adus două sau trei milioane de dolari, dar suma devine nesemnificativă în comparație cu valoarea mai mare pe care a dobândit-o

sub aspectul cunoașterii clare că *un imbold de gândire abstract poate fi transpus în echivalentul său real* prin aplicarea principiilor cunoscute.

Barnes a obținut prin modul lui de a gândi parteneriatul cu marele Edison! Și-a dobândit averea gândindu-se că o va dobândi. La început nu avea nimic, în afară de capacitatea DE A ȘTI CE ÎȘI DOREA ȘI DE HOTĂRÂREA DE A RĂMÂNE DEDICAT ACELEI DORINȚE PÂNĂ ȘI-O VA ÎNDEPLINI.

La început nu avea bani. Avea educație limitată. Nu avea nicio influență. Avea însă inițiativă, credință și voință de a învinge. Prin aceste forțe intangibile, a devenit cel mai important colaborator al celui mai mare inventator din toate timpurile.

Să analizăm acum altă situație și să studiem cazul unui om care a avut multe dovezi concrete ale bogăției, dar a pierdut-o, fiindcă s-a oprit la un metru de scopul pe care dorea să-l atingă.

LA UN METRU DE AUR

Una dintre cele mai comune cauze ale eșecului este obiceiul de a renunța când suntem copleșiți de o înfrângere temporară. Toți oamenii fac greșeala asta la un moment dat.

Un unchi de-al lui R.U. Darby a fost cuprins de „febra aurului” în zilele goanei după aur și s-a dus în vest să SAPE ȘI SĂ SE ÎMBOGĂȚEASCĂ. Nu auzise niciodată că mai mult aur a fost obținut din creierele oamenilor decât a fost extras din pământ. A concesionat un teren și s-a pus pe treabă, cu târnăcopul și lopata. Era o muncă grea, dar își dorea mult să găsească aur.

După câteva săptămâni de muncă, a fost răsplătit, descoperind minereul strălucitor. Avea nevoie de utilaje pentru a aduce minereul la suprafață. Discret, a acoperit mina, s-a întors acasă, la Williamsburg, în Maryland și le-a spus rudelor și câtorva vecini că „a dat lovitură”. Împreună, au adunat banii pentru utilajul necesar și l-au expediat spre destinație. Unchiul și Darby s-au întors la mină, s-o exploateze.

Au extras primul vagon de minereu și l-au trimis la topitorie. S-a dovedit că aveau una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Cu alte câteva vagoane de minereu ar fi scăpat de datorie, apoi ar fi dat marea lovitură cu profiturile.

S-au pus pe forat! Darby și unchiul lui aveau speranțe foarte mari. Apoi s-a întâmplat ceva: vâna de minereu de aur a dispărut. Ajunseseră la capătul curcubeului și vasul cu aur nu mai era acolo! Au tot săpat, încercând să găsească iar vâna, dar degeaba.

În cele din urmă, au hotărât să RENUNȚE.

Au vândut utilajul unui recuperator de deșeuri de metal, cu câteva sute de dolari, și au luat trenul spre casă. Unii „recuperatori” nu sunt isteți, însă acesta era! A chemat un inginer specialist în exploatare să evalueze mina și să facă unele calcule. Inginerul i-a spus că proiectul eșuase fiindcă proprietarii nu cunoșteau noțiunea de „fali”. Calculele lui arătau că vâna de minereu se afla LA DOAR UN METRU DE LOCUL UNDE CEI DOI DARBY ÎNCETASERĂ SĂ FOREZE! Chiar acolo a și fost găsită!

„Recuperatorul de deșeuri de metal” a extras din mină minereu în valoare de milioane de dolari, fiindcă a știut să apeleze la sfatul unui expert înainte să se dea bătut.

Cea mai mare parte a banilor investiți în utilaj au fost procurați prin eforturile lui R.U. Darby, care era foarte tânăr pe atunci. Bani au provenit de la rudele și vecinii săi, care au avut încredere în el. I-a restituit până la ultimul bănuț, deși asta i-a luat câțiva ani.

La mult timp după aceea, domnul Darby și-a recuperat pierderea de mai multe ori, *când a aflat* că DORINȚA poate fi preschimbata în aur. A făcut această descoperire după ce a început să vândă asigurări de viață.

Ținând minte că pierduse o mare avere fiindcă SE OPRISE la un metru de aur, Darby a profitat de experiență în domeniul pe care și l-a ales, adoptând o metodă simplă, și anume spunându-și: „M-am oprit la trei metri de aur, dar nu mă voi opri niciodată *pentru că oamenii refuză* când le spun să-și facă asigurare”.

Darby face parte dintr-un mic grup alcătuit din mai puțin de cincizeci de oameni care vând anual asigurări de viață în valoare de peste un milion de dolari. Are „lipici” la clienți datorită lecției pe care a învățat-o după ce a renunțat în domeniul exploatarei aurului.

Înainte ca în viața oricărui om să apară succesul, cu siguranță că acesta se va confrunta cu multe înfrângeri temporare și poate cu unele eșecuri. Când înfrângerea doboară un om, lucrul cel mai ușor și cel mai logic este SĂ SE DEA BĂTUT. Exact asta fac majoritatea oamenilor.

Peste cinci sute dintre cei mai de succes oameni din țara aceasta i-au spus autorului că au avut cel mai mare succes la doar un pas *după* momentul în care îi copleșise înfrângerea. Eșecul ne păcălește, are un simț ascuțit al ironiei și este viclean. Îi face mare plăcere să ne pună bețe-n roate când succesul ne este aproape la îndemână.

URDIS | We know

La scurt timp după ce domnul Darby și-a primit diploma de la „Universitatea Încercărilor Grele” și a decis să profite de experiența sa în exploatarea aurului, a avut norocul să fie de față la o ocazie care i-a dovedit că „Nu” nu înseamnă neapărat „Nu”.

Într-o după-amiază își ajuta unchiul să macine grâu la o moară tradițională. Unchiul său avea o fermă mare, unde locuiau mai mulți fermieri de culoare care luau pământ în arendă. Ușa s-a deschis încetișor și o fetiță de culoare, fiica unui arendaș, a intrat și s-a oprit lângă ușă.

Unchiul a ridicat privirea, a văzut-o pe fetiță și s-a răstit la ea:

— Ce vrei?

Copilul a răspuns cu glas slab:

— Mama a spus să-i dați cincizeci de cenți.

— Nu-i dau! a răspuns unchiul. Acum du-te acasă!

— Da, domnule, a răspuns fetița, *dar nu s-a clintit*.

Unchiul lui și-a văzut de treabă. Era atât de ocupat, încât n-a dat atenție fetiței, n-a băgat de seamă că aceasta nu plecase. Când a ridicat iar privirea și a văzut-o stând acolo, a țipat la ea:

— Ți-am spus să te duci acasă! Pleacă, altfel te pocnesc!

Fetița a răspuns:

— Da, domnule.

Dar nu s-a urnit deloc.

Unchiul a lăsat jos un sac de grâu pe care voia să îl toarne în pâlnia morii, a ridicat o doagă de butoi și a pornit spre fetiță, cu o expresie care arăta că aceasta a încurcat-o.

Darby și-a ținut răsuflarea. Era sigur că urma să fie martor la o crimă. Știa că unchiul lui e aprig la mânie. Știa

că copiii de culoare n-ar fi trebuit să-i sfideze pe albi în acea zonă a țării.

Când unchiul a ajuns aproape de fetiță, ea a făcut repede un pas în față, l-a privit în ochi și a strigat cât o ținea gura:

— MAMA TREBUIE SĂ PRIMEASCĂ CEI CINCI-ZECI DE CENTI!

Unchiul s-a oprit, a privit-o puțin, apoi a lăsat jos încet doaga de butoi, a băgat mâna în buzunar, a scos o mone-dă de jumătate de dolar și i-a dat-o.

Copila a luat banii și s-a retras încet către ușă, fără să-și ia ochii de la bărbatul *pe care tocmai îl cucerise*. După ce a plecat, unchiul s-a așezat pe o cutie și s-a uitat pe geam, în gol, mai bine de zece minute. Medita uluit la înfrângerea pe care tocmai o suferise.

Și domnul Darby a căzut pe gânduri. Pentru prima dată în toată experiența sa, vedea un copil de culoare *dominând* în mod deliberat o persoană albă adultă. Cum reușise? Ce se întâmplase cu unchiul lui de și-a pierdut ferocitatea și a devenit docil ca un miel? Ce putere ciudată a folosit această fetiță să-l domine pe cel care-i era superior? Darby și-a pus aceste întrebări și altele asemănătoare, dar nu a găsit răspunsul decât după câțiva ani, când mi-a spus povestea.

E ciudat că povestea acestei experiențe neobișnuite i-a fost spusă autorului în vechea moară, chiar în locul în care unchiul a încasat înfrângerea. Era ciudat și că dedicasem aproape un sfert de secol studiului puterii care-i permitea unui copil de culoare ignorant și analfabet să domine un om inteligent.

Pe când ședeam acolo, în moara veche, plină de igrasie, domnul Darby mi-a mai spus o dată povestea cuceririi