

NAPOLEON  
HILL

DE LA

IDEE

LA

BANI

- peste 60 de milioane de exemplare vândute
- de peste 70 de ani, bestseller internațional



## CUPRINS

|   |    |
|---|----|
| <i>Notă asupra ediției</i> .....  | 5  |
| <i>Prefață</i> .....  | 7  |
| <i>Introducere. Miracolul numit DE LA IDEE LA BANI,</i><br>de W. Clement Stone .....  | 13 |
| 1. Gândurile pot fi materializate .....   | 19 |
| Edison s-a uitat fix în ochii lui • Oportunitatea apare atunci când nici nu te aștepți • Bărbatul care a renunțat prea devreme • Succesul este la distanță de un pas față de înfrângere • Copilul care a reușit să domine un om mare • „Da“-ul ascuns în spatele unui „nu“ • O singură idee bine definită vă poate aduce succesul • „Îl vreau și îl voi avea“ • Un poet a descoperit adevărul • Un tânăr își descoperă destinul   |    |
| 2. Primul pas către îmbogățire  |    |
| <i>Dorința</i> .....  | 34 |
| Nu există cale de întoarcere! • și-a ars propriile corăbii • Șase pași pentru a transforma dorințele în aur • Principii care valorează 100 de milioane de dolari • Marile visuri se pot transforma în averi • Ei și-au susținut visurile cu o dorință arzătoare • Dorința poate face chiar și „imposibilul“ posibil • Găsirea unei soluții • Nimic nu l-a putut opri • Dezvoltarea capacităților auditive • Băiatul „surd“ îi ajută pe ceilalți • Dorința face minuni în cazul unei cântărețe |    |
| 3. Al 2-lea pas către îmbogățire  |    |
| <i>Încrederea</i> .....   | 51 |
| Încrederea așteaptă să fie descoperită • Nu există ghinion • Încrederea dă putere gândului • Gândurile dominante din mintea dumneavoastră • Cinci pași pentru dobândirea încrederii în sine • Puteți provoca dezastrul doar gândindu-vă la el • Marea experiență a iubirii • Dăruiește înainte de a primi • Bogăția se află înăuntrul oamenilor   |    |

4. Al 3-lea pas către îmbogățire  
*Autosugestia* ..... 70

Puterea financiară a emoției • Vizualizați-vă acumulând averi impresionante • Inspirația vă va îndruma • Acum intră în scenă subconștientul dumneavoastră • De ce sunteți stăpânul destinului dumneavoastră

5. Al 4-lea pas către îmbogățire  
*Cunoștințele de specialitate* ..... 78

Suficient de „ignorant” pentru a face avere • Cunoștințele pot fi dobândite foarte ușor • Unde puteți găsi cunoștințele de specialitate de care aveți nevoie • Studiul și autodisciplina • Nu este niciodată prea târziu să înveți! • Contabilitate pe roți • Planul de la care a pornit o afacere de succes • A evitat 10 ani de muncă, necesari pentru debutul și creșterea profesională • Lumea iubește învingătorii • Nu rămâneți „jos” prea mult timp • Vă puteți „vinde”

6. Al 5-lea pas către îmbogățire  
*Imaginația* ..... 94

Imaginația sintetică și imaginația creativă • Stimulați-vă imaginația! • Secretul îmbogățirii se află în natură • Ideile se transformă în avuții • Lipsa doar un ingredient • Un milion de dolari făcut într-o săptămână • Un scop și un plan bine definite

7. Al 6-lea pas către îmbogățire  
*Planificarea atentă* ..... 107

Înfrângerea vă face mai puternic • Puteți vinde servicii și idei • Unde începe leadership-ul • Cele 11 secrete ale leadership-ului • De ce eșuează liderii • E nevoie de lideri în multe domenii • Cinci modalități de a obține o slujbă bună • Cum să întocmiți un *curriculum vitae* • Găsiți o slujbă care să vă placă • Partenerul dumneavoastră este publicul • Trei metode de evaluare • Preferați să luați sau să dați? • 31 de motive care duc la eșec • Cum vă oferiți serviciile? • Ați fost promovat anul trecut? • 28 de întrebări foarte personale • Oportunitatea de a vă îmbogăți • Capitalul este baza • Civilizația este clădită pe capital • Bogăția e pretutindeni — ocazii se găsesc peste tot

8. Al 7-lea pas către îmbogățire  
*Hotărârea* ..... 149

Părerea — un bun ieftin • Decizie pe viață și pe moarte • Un incident în Boston • Minți care încep să lucreze împreună • O hotărâre de moment a schimbat cursul istoriei • Thomas Jefferson citește cu glas tare • Puterea unei minți hotărâte

9. Al 8-lea pas către îmbogățire  
*Perseverența* ..... 162
- Dorințele mai puțin intense aduc rezultate slabe • Magia „conștiinței banilor” • Ghidul din umbră • Înfrângerea — o situație temporară • Orice om poate învăța să fie perseverent • „Inventarul perseverenței” • Oricine poate să critice • Au obținut succesul prin propriile eforturi • Nu-și doreau decât să fie împreună • Patru pași prin care puteți deveni perseverent • Puteți primi ajutor de la Inteligența Infinită?
10. Al 9-lea pas către îmbogățire  
*Puterea grupului de minți strălucite* ..... 181
- Secretul succesului, împărtășit de Andrew Carnegie • Puteți face mai multe decât vă imaginați • Nu trebuie să vă faceți un plan, pentru a ajunge sărac
11. Al 10-lea pas către îmbogățire  
*Misterul transmutării energiei sexuale* ..... 189
- Copleșitoarea putere a energiei sexuale • Stimuli mentali — buni și răi • Al șaselea simț - imaginația creatoare • O strategie excelentă • Vocea interioară • „Ședințe de meditație” • Sursa geniului vă stă la dispoziție • Transmutarea energiei sexuale • O mare parte din energia sexuală se pierde • Natura ne oferă toți stimulii de care avem nevoie • Sexul și arta vânzării • Prea multe mituri false legate de sex • Cei mai fructuoși ani • Depinde doar de dumneavoastră să deveniți un geniu • Minunata experiență a iubirii • Banalități care vă pot distruge căsnicia • De unde își iau femeile puterea?
12. Al 11-lea pas către îmbogățire  
*Subconștientul* ..... 213
- Prima creație trebuie să fie gândul • Cum să vă valorificați emoțiile pozitive • Rugăciunea și subconștientul
13. Al 12-lea pas către îmbogățire  
*Creierul* ..... 221
- Suntem guvernați de forțe intangibile • Comunicarea mentală dintre oameni • Spirite „îngemănate”
14. Al 13-lea pas către îmbogățire  
*Al șaselea simț* ..... 229
- Cauza tuturor lucrurilor • Vă puteți angaja „consilieri nevăzuți” • A venit momentul pentru autosugestii • „Consiliul” imaginar • Cum să treziți al șaselea simț • Veți dobândi o nouă putere

15. Cele șase fantome ale fricii ..... 238

Frica este doar o stare de spirit • Drumuri paralele • Analizați-vă temerile! • Șase simptome care demonstrează teama de sărăcie • „Numai bani“ • Vă este teamă să nu fiți criticat? • Șase simptome care demonstrează teama de a fi criticat • Vă este teamă să nu vă îmbolnăviți? • Șase simptome care demonstrează teama de îmbolnăvire • Vă este teamă să nu fiți părăsit? • Trei simptome care demonstrează teama de a pierde iubirea cuiva • Vă temeți de bătrânețe? • Trei simptome care demonstrează teama de îmbătrânire • Vă este teamă de moarte? • Trei simptome care demonstrează teama de moarte • Îngrijorarea produce frică • Gândul distructiv • Sunteți prea susceptibil? • Apărați-vă! • Gândiți-vă bine înainte de a răspunde! • Controlul mental contează enorm • Folosiți astfel de scuze? • Obiceiul care ucide succesul

*Ghid de acțiune* ..... 275

# 1

## Gândurile pot fi materializate

Într-adevăr, „gândurile pot fi materializate“. Ele devin puternice atunci când sunt corelate cu scopuri bine definite, perseverența și cu o dorință arzătoare de transformare a lor în bogății sau în alte obiecte materiale.

Cu mulți ani în urmă, Edwin C. Barnes a descoperit că oamenii chiar pot ajunge de la o idee la bani. Descoperirea lui nu este cea a unui om contemplativ. Ea i s-a dezvăluit treptat și a început cu dorința arzătoare a acestuia de a deveni partener de afaceri al marelui Edison.

Una dintre principalele caracteristici ale dorinței lui Barnes era precizia. El își dorea să lucreze cu Edison, nu pentru Edison. Observați atent descrierea modului în care și-a transformat dorința în realitate și veți înțelege mai bine cele 13 principii care vă conduc spre îmbogățire.

Când această dorință, acest impuls sau gând, cum doriți să îi spuneți, i-a străfulgerat pentru prima oară mintea, nu a fost capabil să acționeze în direcția ei/lui. Existau două probleme. Nu îl cunoștea pe Edison și nu avea suficienți bani pentru a-și putea plăti drumul până în East Orange, New Jersey.

**Singura putere care vă poate aduce succesul este puterea minții dumneavoastră.  
Puteți determina viața să spună „DA“ planurilor și dorințelor dumneavoastră.**

Aceste obstacole ar fi fost suficiente pentru a-i descuraja pe majoritatea oamenilor în încercarea de a-și transforma visurile în realitate. Însă acesta nu era doar un simplu vis!

## Edison s-a uitat fix în ochii lui...

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison și l-a anunțat că vrea să devină asociatul lui. Mulți ani mai târziu, amintindu-și despre prima întâlnire cu Barnes, Edison a spus:

*„Stătea exact în fața mea. Arăta ca un vagabond, însă se putea citi clar pe chipul său că nu avea de gând să renunțe până când nu obținea ceea ce își dorea. Știam, după atâția ani de experiență, că, în momentul în care cineva își dorește un lucru atât de mult, încât își joacă viitorul pe o singură carte, mai mult ca sigur va câștiga. I-am oferit șansa pe care a cerut-o, pentru că am văzut că era hotărât să rămână până va reuși. Evenimentele ulterioare mi-au demonstrat că nu am greșit când am luat această decizie.“*

Nu înfățișarea l-a ajutat pe tânărul Barnes să se angajeze în biroul lui Edison, pentru că aceasta pleda, cu siguranță, împotriva lui. Modul lui de a gândi a fost cel care a contat.

Barnes nu a devenit imediat partenerul lui Edison. A primit șansa de a lucra în compania lui Edison, cu un salariu minim.

Lunile treceau și se părea că nimic nu se întâmplă în direcția scopului râvnit de Barnes, cel pe care și-l stabilise drept *scop major, bine definit*. Ceva important se întâmpla însă în mintea lui Barnes. *Dorința* lui de a deveni asociatul lui Edison devenea din ce în ce mai mare în fiecare zi.

Psihologii nu se înșală atunci când spun că *„se vede atunci când un om este cu adevărat pregătit.“* Barnes era pregătit să devină partenerul de afaceri al lui Edison și, mai mult decât atât, era *hotărât să rămână pregătit până când va obține ceea ce își dorea.*

Nu și-a spus niciodată: „Ce rost mai are? Mai bine mă răzgândesc și încerc să muncesc ca vânzător.“ El și-a spus: „Am venit aici pentru a deveni partenerul de afaceri al lui Edison și voi face acest lucru chiar dacă îmi va lua toată viața.“ Și vorbea serios! Ce diferită ar putea fi povestea oamenilor, dacă aceștia ar avea un *scop bine definit* și ar urmări acest obiectiv până când el s-ar transforma într-o obsesie devoratoare!

Poate tânărul Barnes nu și-a dat seama atunci, însă hotărârea sa, perseverența într-o singură *dorință* au avut menirea să înlăture toate barierele și să-i aducă oportunitatea mult visată.

## Oportunitatea apare atunci când nici nu te aștepți

Șansa de care avea nevoie a apărut într-o formă diferită și dintr-o altă direcție față de cea din care se aștepta Barnes. Acesta este unul dintre trucurile oportunității. Ea are obiceiul viclean de a se furișa pe ușa din dos și vine deseori deghizată în ghinion sau înfrângere temporară. Probabil că acesta este și motivul pentru care mulți nu o recunosc.

Edison tocmai finalizase un nou dispozitiv de birou, cunoscut pe atunci sub numele de mașina de dictat Edison (Ediphone). Vânzătorii nu erau prea încântați de această invenție. Nu credeau că va putea fi comercializată cu ușurință.

Barnes a știut că poate vinde mașina de dictat a lui Edison și a profitat de această ocazie. I-a spus acest lucru lui Edison și a primit șansa pe care o aștepta. A reușit să vândă mașina. A avut un succes atât de mare, încât Edison i-a oferit un contract de distribuție și comercializare în toată țara. De pe urma acestui parteneriat, Barnes s-a îmbogățit, însă a făcut ceva mult mai important de atât — a dovedit că putem *ajunge de la o idee la bani*.



Cât de mult a valorat *dorința* lui Barnes, nu am de unde să știu. Probabil că i-a adus două sau trei milioane de dolari, dar suma, oricare ar fi ea, devine ne semnificativă în fața beneficiilor dobândite prin certitudinea că *un impuls imaterial 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 îmbogățindu-se. Nu avea cu ce să înceapă, *însă știa ce își dorește și era hotărât să își urmeze dorința până când aceasta va deveni realitate.*

## **Bărbatul care a renunțat prea devreme**

Una dintre cele mai răspândite cauze ale eșecului este obiceiul de a renunța atunci când apare *înfrângerea temporară*. Mai devreme sau mai târziu, fiecare persoană se face vinovată de această greșeală.

Un unchi al lui R.U. Darby a fost cuprins de „febra aurului”, în vremurile goanei după acest metal prețios, și a pornit spre vest pentru *a săpa și a deveni bogat*. El nu știa că *mai mult aur fusese extras din mintea oamenilor decât din pământ*. El și-a exprimat dorința și a pornit la drum cu un târnăcop și cu o lopată.

După câteva săptămâni de muncă, a descoperit 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 pentru utilajul de care era nevoie și l-au cumpărat. Darby și unchiul său s-au întors să lucreze în mină.

Prima încărcătură de minereu a fost extrasă și transportată la o topitorie. Rezultatele au dovedit faptul că găsiseră una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva astfel de mașini aveau să șteargă toate datoriile. După aceea, aveau să apară 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. Chiar dacă au căutat peste tot, nu au reușit să dea de urma aurului! Au forat în continuare, încercând să găsească din nou zăcământul, însă totul a fost în zadar.

Într-un târziu, ei s-au decis să *renunțe*.

Au vândut utilajul unui gunoier pentru câteva sute de dolari și au luat trenul înapoi spre casă. Gunoierul a chemat un inginer în minierit, pentru a studia mina și a face calculele necesare. Inginerul i-a dat de înțeles că proiectul eșuase, deoarece proprietarii nu erau familiarizați cu zonele de falie. Calculele lui au arătat că zăcământul se afla *la aproximativ un metru de locul în care familia Darby oprise săpăturile!* Exact acolo a fost găsit!

Gunoierul a câștigat milioane de dolari vânzând aurul din mină, deoarece a fost destul de inteligent, încât să ceară sfatul unui expert înainte de a renunța.

## **Succesul este la distanță de un pas față de înfrângere**

La mult timp după această întâmplare, domnul Darby și-a recuperat pierderea înzecit, deoarece *a descoperit* că o dorință 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 se oprise la câțiva centimetri de aur, Darby a învățat din experiența sa nefericită și a aplicat această lecție în munca aleasă, repetându-și încontinuu: „M-am oprit la câțiva centimetri de aur, însă nu mă voi opri niciodată doar *pentru că cineva refuză să-și facă o asigurare de viață.*”

Darby se numără printre puținii oameni care vând asigurări de viață de mai mult de un milion de dolari pe an.

---

„Napoleon Hill a fost unul dintre cei mai influenți gânditori americani, continuând să aibă chiar și azi un impact enorm.“

**Steve Forbes**

Redactor-șef al revistei *Forbes*

---

„Cititorii din zilele noastre asociază, în general, învățăturile lui Hill cu ideea de prosperitate, cu o tehnică prin care să faci bani. În realitate însă, e vorba de mai mult de-atât, autorul împărțind lumii o întreagă filosofie de viață.“

**Michael Bernard Beckwith**

Autor, pastor și copreședinte al organizației Season for Nonviolence

---

## 2

---

CĂRȚI CHEIE

---

CURTEA  VECHЕ

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează [www.curteaveche.ro](http://www.curteaveche.ro)

Începi să afli

ISBN 978-606-588-489-2



9 786065 884892