

DESPRE SUCCESE

CELE MAI BUNE SFATURI

Napoleon
Hill

EDIȚIE REVIZUITĂ ȘI ACTUALIZATĂ DE PATRICIA G. HORAN



CUPRINS

Mulțumiri	9
Prefață	11
Cuvânt înainte al autorului	19
Lecția 1	
Intelectul Superior	29
Lecția 2	
Importanța unui scop bine definit	96
Lecția 3	
Încrederea în sine	101
Lecția 4	
Deprinderea de a economisi	106
Lecția 5	
Inițiativă și leadership	110
Lecția 6	
Imaginația	115
Lecția 7	
Entuziasmul	124

Lecția 8	
Autocontrolul	128
Lecția 9	
Deprinderea de a face mai mult decât ești plătit să faci	131
Lecția 10	
Personalitatea de succes	134
Lecția 11	
Gândirea precisă	143
Lecția 12	
Concentrarea	147
Lecția 13	
Cooperarea	153
Lecția 14	
Câștigul obținut de pe urma insucceselor	161
Lecția 15	
Toleranța	169
Lecția 16	
Regula de Aur și cooperarea	172
Lecția 17	
Deprinderea de a-ți îngriji sănătatea	176
Nota editorului la prima ediție	193

LECȚIA 1

Intelectul Superior

INTELECTUL SUPERIOR POATE FI DEFINIT drept „un intelect complex, alcătuit din două sau mai multe minți individuale care funcționează în armonie desăvârșită, având în vedere un scop precis“.

Reține definiția succesului, rezultatul folosirii puterii, și vei putea percepe mai ușor înțelesul termenului „Intelect Superior“. Va deveni imediat evident că un grup de două sau mai multe minți, funcționând în armonie și coordonare desăvârșită, vor crea putere în abundență.

Orice succes este obținut prin folosirea puterii. Punctul de plecare însă poate fi descris drept o dorință arzătoare de a realiza un obiectiv precis, clar.

La fel cum stejarul se găsește în ghindă în faza embrionară, la fel și succesul se manifestă inițial sub forma unei dorințe puternice. Aceste dorințe puternice dau naștere unor forțe motivaționale care îi fac pe cei ambițioși să prețuiască speranța, să-și facă planuri, să capete curaj și să-și antreneze mintea să acționeze cu viteză sporită în urmărirea unui plan sau scop bine definit.

Dorește-ți, nu visa

Dorința, așadar, este punctul de plecare al tuturor realizărilor umane. La sursa dorinței se află diferiți stimuli prin care dorința este transformată în flacăra puternică a acțiunii. Acești stimuli sunt cunoscuți și vor fi enumerați mai târziu în cadrul filosofiei Legii Succesului, descrisă în această carte.

Se spune, și nu fără temei, că poți avea tot ce-ți dorești, în limite rezonabile, cu condiția să-ți dorești suficient de mult! Orice persoană capabilă să-și stimuleze mintea spre o stare intensă de dorință este, de asemenea, capabilă de realizări peste medie în urmărirea acelei dorințe. Trebuie ținut minte că a visa la un lucru nu este același lucru cu a ți-l dori. Un vis este pur și simplu o formă pasivă a dorinței. Doar o dorință puternică poate da naștere unor impulsuri de acțiune puternice, făcându-l pe individ să construiască planuri și să le pună în practică. Majoritatea oamenilor nu merg niciodată dincolo de faza „visului“.

Factori stimulatori ai puterii

Una sau mai multe dintre următoarele opt forțe motivaționale de bază reprezintă punctul de plecare al tuturor realizărilor umane demne de menționat:

1. Instinctul de autoconservare
2. Dorința de contact sexual
3. Dorința de câștig bănesc
4. Dorința de viață după moarte
5. Dorința de celebritate, de putere
6. Instinctul iubirii (diferit de dorința de sex)

7. Dorința de răzbunare (o caracteristică a minților subdezvoltate)
8. Dorința de a se abandona egocentrismului

Oamenii acționează cu mare putere doar atunci când sunt impulsionați de unul sau mai multe dintre aceste opt motivații fundamentale. Forțele creatoare ale minții umane reacționează doar la efectul impulsului unei motivații bine definite! Agenții de vânzări buni au descoperit lucrul acesta. Fără această descoperire nimeni nu ar fi ajuns expert în vânzări.

Ce presupune tehnica vânzării? Presupune prezentarea unei idei, a unui plan sau a unei sugestii care oferă cumpărătorului potențial un motiv bun pentru a face achiziția. Agentul de vânzări priceput nu cere niciodată unui cumpărător să cumpere fără să-i prezinte un motiv bine definit pentru care achiziția ar trebui făcută.

Cunoașterea bunurilor sau serviciilor oferite nu reușește de la sine să asigure succesul unei vânzări. Oferta trebuie însoțită de o descriere amănunțită a motivului merit să-l facă pe cumpărător să cumpere. Cel mai eficient plan de vânzare este cel care face apel, adresându-se cumpărătorului potențial, la cât mai mulți factori motivaționali listați anterior. Cel mai bun plan este cel care transformă aceste motive într-o dorință arzătoare pentru obiectul scos la vânzare.

Cele opt motive fundamentale reprezintă nu doar punctul de plecare pentru comunicarea cu alte minți, atunci când se dorește acțiunea cooperantă din partea celorlalți, ci și punctul de origine al oricărei acțiuni în propria minte. Indivizi cu puteri obișnuite devin supraoameni atunci când

sunt stimulați de un impuls extern sau intern care declanșează unul sau mai multe dintre cele opt motive de acțiune.

Dacă pui pe cineva față în față cu iminența morții, persoana respectivă va da dovadă de o forță fizică și va dezvolta strategii imaginative puțin probabile în condiții normale.

Sub imboldul dorinței firești de contact sexual, oamenii vor pune la cale, imagina și găsi satisfacție în o mie de situații uimitoare, pe care în alte circumstanțe nici nu le-ar concepe.

Dorința de câștig bănesc, la rândul ei, îi va ridica pe unii cu abilități mediocre în posturi de mare putere. Această dorință îi determină pe oameni să construiască nemai-văzute planuri, raționamente și piste de acțiune. Dorința de celebritate și de a exercita putere asupra altora este, în mod cert, principalul factor motivațional din viața liderilor din orice domeniu de activitate.

Dorința josnică de răzbunare împinge, de multe ori, oamenii să pună la cale cele mai complicate și ingenioase planuri pentru a-și realiza obiectivul.

Dragostea pentru sexul opus (și uneori pentru același sex) este un stimulent al minții care propulsează indivizii pe culmi nesperate ale succesului.

Dorința de viață după moarte este o forță motivațională atât de puternică, încât nu numai că împinge oamenii către extreme atât constructive, cât și distructive, dar duce și la dezvoltarea unor calități de lider extrem de concrete, un exemplu grăitor fiind eforturile de-o viață ale tuturor celor care au întemeiat o religie.

Dacă vrei să ai mare succes, atunci pune-ți în cap o motivație puternică!

Milioane de oameni se zbat în fiecare zi a vieții lor mânați de o motivație cum nu se poate mai banală, nedorind altceva decât să-și poată procura cele de trebuință vieții, ca de exemplu mâncare, adăpost și îmbrăcăminte. Din când în când doar iese câte cineva din rândul acestei armate uriașe pentru a cere și altceva în afara unui trai decent. Această persoană va fi motivată de dorința puternică de avere și, ca prin magie, situația ei financiară se schimbă, iar acțiunile ei încep să se transforme în bani.

Puterea și succesul sunt denumiri diferite pentru același lucru. Succesul nu este realizat doar prin onestitate, așa cum vor unii să ne facă să credem. Adăposturile pentru oamenii străzii sunt pline de oameni care poate au fost cât se poate de onești. Ei n-au reușit să facă bani pentru că n-au știut cum să acumuleze și să folosească puterea!

Principiul Intellectului Superior, explicat în această lecție, este modalitatea prin care puterea personală este pusă în aplicare. Din acest motiv, acest capitol trece în revistă toți stimulii nervoși și toate motivațiile fundamentale care îndeamnă la acțiune în toate domeniile de activitate.

Cele două fațete ale puterii

În această lecție vom studia două forme de putere. Prima o reprezintă puterea mentală. Ea este dobândită în urma procesului de gândire. Se manifestă prin planuri de acțiune precise și este rezultatul cunoașterii organizate. Abilitatea

„Învăță din eșecuri cum să ajungi la succes. Piedicile și erorile reprezintă două dintre cele mai sigure trepte spre succes.”

Dale Carnegie

autor al cărții *Secretele succesului*

„Dacă motivația ta pentru a obține bani sau succes provine dintr-un sentiment nepotrivit — precum teama, furia sau nevoia de a ieși în evidență — atunci banii câștigați nu-ți vor aduce fericirea.”

T. Harv Eker

autor al cărții *Secretele minții de milionar*

170

CĂRȚI CHEIE

CURTEA  VECHЕ

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

începi să afli

ISBN 978-606-588-654-4



9 786065 886544