

Libris .RO

Respect pentru oamenii și cărțile lor

Napoleon Hill

GÂNDEȘTE
ȘI VEI FI BOGAT

EDIȚIE ACTUALIZATĂ PENTRU SECOLUL XXI
DE DR. ARTHUR R. PELL

Traducere din limba engleză
de Cora Radulian



București
2018

CUPRINS |

<i>Prefața autorului la ediția originală</i>	9
<i>Prefață la ediția actuală</i>	17
Capitolul 1. Puterea gândului.	21
Omul care și-a „gândit“ parteneriatul cu Thomas A. Edison	21
La doi pași de aur	25
Ești „Stăpânul destinului tău, căpitanul sufletului tău“	34
Capitolul 2. Dorința – punctul de pornire al tuturor realizărilor (Primul pas către bogății).	39
Dorința o întrece pe Mama Natură în deșteptăciune	53
Capitolul 3. Credința – vizualizarea dorinței și credința în îndeplinirea ei (Al doilea pas către bogății)	65
Capitolul 4. Autosugestia – mijlocul de influențare a subconștientului (Al treilea pas către bogății)	89
Rezumatul instrucțiunilor	93
Capitolul 5. Cunoștințele specializate – experiențele sau observațiile personale (Al patrulea pas către bogății)	97
Merită să știi cum să dobândești cunoștințe	102

Capitolul 6. Imaginația – atelierul gândirii

(Al cincilea pas către bogății) 115

Cum să-ți folosești în mod practic imaginația 120

Capitolul 7. Planificarea organizată – cristalizarea

dorinței într-o acțiune (Al șaselea pas către bogății) . . 133

Planificarea vânzării serviciilor 137

Atributele majore ale unui lider adevărat 138

Cum să obții exact postul pe care ți-l dorești. 148

Noul mod de marketing al serviciilor 150

Care este scorul tău „CCS“? 151

Cele treizeci de cauze majore ale eșecului. Cât de multe dintre următoarele aspecte te trag înapoi? . . . 153

Fă-ți inventarul de personalitate 161

Chestionar de autoanaliză pentru inventarul de personalitate 161

Unde și cum poți găsi oportunități de a acumula bogății 164

„Miracolul“ care a asigurat aceste binecuvântări . . . 167

Capitolul 8. Hotărârea – învingerea ezitării

(Al șaptelea pas către bogății) 175

Capitolul 9. Perseverența – efortul necesar pentru

a avea credință (Al optulea pas către bogății) 191

Capitolul 10. Puterea Minții Supreme – forța motrice

(Al nouălea pas către bogății) 207

Dobândirea puterii prin intermediul

„Minții Supreme“ 209

Capitolul 11. Misterul transmutării energiei sexuale

(Al zecelea pas către bogății) 219

Cei zece stimuli ai minții 222

„Geniul“ este dezvoltat prin cel de-al șaselea simț . . . 223

De ce reușesc arareori în viață oamenii înainte
de vârsta de patruzeci de ani. 229

**Capitolul 12. Subconștientul – veriga de legătură
(Al unsprezecelea pas către bogății) 243**

**Capitolul 13. Creierul – o stație de emisie-recepție
pentru gânduri (Al doisprezecelea pas către bogății) . . . 253**

Cele mai mari forțe sunt „intangibile“ 255

Povestea dramatică a creierului 256

„Ce este telepatia?“ 257

**Capitolul 14. Al șaselea simț – ușa către templul
înțelepciunii (Al treisprezecelea pas către bogății) . . . 261**

**Capitolul 15. Cum să păcălești cele șase fantome
ale fricii 273**

**Capitolul 16. Atelierul diavolului
(Al șaptelea rău fundamental) 289**

PREFAȚA AUTORULUI LA EDIȚIA ORIGINALĂ

ÎN FIECARE capitol al acestei cărți este menționat secretul de a face bani, datorită căruia au făcut avere peste 500 de oameni foarte bogați pe care i-am studiat atent pe o perioadă de mai mulți ani.

Secretul mi-a fost adus în atenție de către Andrew Carnegie, cu peste un sfert de secol în urmă. Istețul și simpaticul bătrân scoțian mi l-a dezvăluit în treacăt, pe când eram doar un băietan. Apoi s-a lăsat pe spate în jilțul lui, cu o scânteie veselă în ochi, și m-a privit atent, ca să vadă dacă sunt suficient de inteligent pentru a înțelege adevărata importanță a lucrurilor pe care mi le spusese.

Când a văzut că am prins ideea, m-a întrebat dacă aș fi dispus să petrec douăzeci de ani sau mai mult pregătindu-mă să ofer această idee lumii, oamenilor care, necunoscând secretul,

ar putea trece prin viață din eșec în eșec. I-am spus că vreau și, cu ajutorul domnului Carnegie, m-am ținut de promisiune.

Volumul de față conține secretul, care a fost pus în practică de mii de oameni din aproape toate domeniile de activitate. Domnul Carnegie a avut ideea ca formula magică prin care a acumulat o uluitoare avere să fie pusă la dispoziția oamenilor care nu au timp să studieze cum se fac banii și a sperat că așa putea verifica și demonstra soliditatea formulei prin intermediul experienței oamenilor de toate profesiile. El era de părere că formula ar trebui predată în toate școlile și universitățile publice și și-a exprimat opinia că, dacă ar fi predată cum trebuie, ar revoluționa atât de mult întregul sistem de învățământ, încât timpul petrecut la școală ar putea fi redus la mai puțin de jumătate.

Experiența pe care a avut-o cu Charles M. Schwab și cu alți tineri de genul domnului Schwab l-a convins pe domnul Carnegie că mult din ceea ce se predă la școală nu are nici o valoare în ceea ce privește câștigarea existenței sau acumularea bogățiilor. El a ajuns la această concluzie pentru că luase în firma sa mai mulți tineri, dintre care mulți nu aveau decât câteva clase, și, pregătindu-i ca să folosească această formulă, a dezvoltat în ei aleasa artă de a fi lider. Mai mult, pregătirea oferită de acesta le-a adus averi tuturor celor care i-au urmat instrucțiunile.

În capitolul despre credință vei citi uluitoarea poveste a organizării gigantului United States Steel Corporation, așa cum a fost aceasta concepută și dusă la îndeplinire de unul dintre tinerii prin care domnul Carnegie a dovedit că formula sa va funcționa în cazul tuturor celor care sunt pregătiți să o folosească. Aplicând secretul, acel tânăr – Charles M. Schwab – a produs o avere uriașă atât în bani, cât și ca OPORTUNITATE. Pe scurt, această punere în practică a teoriei a adus o avere de șase sute de milioane de dolari.

Aceste fapte – și e vorba despre fapte bine cunoscute aproape de către oricine îl știa pe domnul Carnegie – îți dau

o idee clară în privința avantajelor pe care ți le poate aduce citirea acestei cărți, cu condiția să ȘTII CE ÎȚI DOREȘTI.

Înainte să fi trecut prin douăzeci de ani de verificare practică, secretul a fost transmis unui număr de peste o sută de mii de oameni, care l-au folosit în beneficiu personal, așa cum fusese planul domnului Carnegie în acest sens. Unii au făcut averi cu ajutorul lui. Alții l-au folosit cu succes pentru a crea armonie în familiile lor.

Secretul la care mă refer a fost menționat de nu mai puțin de o sută de ori pe parcursul acestei cărți. Nu a fost numit direct pentru că pare să funcționeze mai eficient când este doar dezvăluit și lăsat la vedere, acolo unde CEI CARE SUNT PREGĂTIȚI și îl CAUTĂ îl pot primi. De aceea domnul Carnegie mi l-a dezvăluit pe tăcute, fără a-l numi în mod clar.

Dacă ești GATA să-l pui în aplicare, vei recunoaște acest secret cel puțin o dată în fiecare capitol. Aș vrea să am privilegiul să-ți spun cum vei ști că ești pregătit, dar asta te-ar priva de multe dintre beneficiile pe care le vei avea când vei face singur descoperirea, în felul tău.

În timp ce scriam această carte, fiul meu, care încheia pe atunci ultimul an de facultate, a luat manuscrisul capitolului doi, l-a citit și a descoperit singur secretul. A folosit informația atât de eficient încât a preluat direct un post de mare răspundere, cu un salariu de început mai mare decât ar câștiga un om obișnuit. Povestea sa a fost descrisă succint în capitolul doi. Când o vei citi, poate vei alunga impresia pe care o vei fi avut când ai început să citești această carte, anume aceea că ea ar promite prea multe. Și dacă ai fost vreodată descurajat, dacă ai avut de depășit dificultăți care au scos sufletul din tine, dacă ai încercat și ai dat greș, dacă ai fost vreodată handicapat de o boală sau afecțiune fizică, povestea descoperirii făcute de fiul meu și a folosirii formulei Carnegie se poate dovedi a fi oaza din Deșertul Speranțelor Pierdute pe care o cauți.

Acest secret a fost folosit intens de președintele Woodrow Wilson, în timpul Primului Război Mondial. A fost transmis

Gândește și vei fi bogat

fiecărui soldat care a luptat în război, învelit atent în instruirea de care a beneficiat înainte să plece pe front. Președintele Wilson mi-a spus că acesta a reprezentat un factor important pentru strângerea de fonduri necesare războiului.

La începutul secolului XX, Manuel L. Quezon (pe atunci Comisar Rezident al Insulelor Filipine) a fost inspirat de acest secret în vederea câștigării libertății pentru poporul filipinez, pe care l-a condus ulterior în calitate de prim președinte al său.

Un lucru straniu legat de acest secret este că toți cei care îl află și-l folosesc ajung să fie efectiv împinși spre succes, depunând foarte puțin efort, și nu mai acceptă vreodată eșecul! Dacă te îndoiești de acest lucru, studiază numele celor care l-au folosit, oriunde au fost menționați, verifică realizările lor și convinge-te.

Niciodată NU PRIMEȘTI CEVA FĂRĂ SĂ DAI ALTCEVA ÎN SCHIMB!

Secretul la care mă refer nu poate fi obținut fără a plăti un preț, deși prețul este mult mai mic decât valoarea acestuia. Cei care nu-l caută cu tot dinadinsul nu-l pot avea cu nici un preț. Secretul nu poate fi oferit gratis și nu poate fi cumpărat cu bani, deoarece el vine în două părți. O parte se află deja în posesia celor care sunt pregătiți pentru el.

Secretul îi slujește la fel de bine pe toți cei care sunt pregătiți să-l afle. Educația nu are nici o legătură cu el. Cu multă vreme înainte să mă fi născut eu, secretul a ajuns în posesia lui Thomas A. Edison, iar acesta l-a folosit atât de inteligent încât a devenit cel mai important inventator din lume, deși avea doar trei luni de școală.

Secretul a fost transmis unui asociat în afaceri al domnului Edison. Acesta l-a folosit atât de eficient încât, deși pe atunci câștiga doar 12 000 de dolari pe an, a acumulat o avere mare și s-a retras din activitate încă din tinerețe. Îi vei găsi povestea la începutul primului capitol. Aceasta ar trebui să te convingă că bogățiile nu-ți sunt inaccesibile, că ai în continuare toate șansele să fii ceea ce-ți dorești să fii, că de bani,

faimă, recunoaștere și fericire pot avea parte toți cei care sunt pregătiți și hotărâți să beneficieze de aceste binecuvântări.

De unde știu aceste lucruri? Ar trebui să ai deja răspunsul înainte să termini de citit această carte. Poate îl vei găsi chiar în primul capitol sau poate îl vei găsi la ultima pagină.

În timpul celor douăzeci de ani de cercetare, activitate pe care am desfășurat-o la cererea domnului Carnegie, am analizat sute de oameni bine-cunoscuți, dintre care mulți au recunoscut că și-au acumulat vastele averi cu ajutorul secretului lui Carnegie. Printre acești oameni s-au numărat:

Henry Ford

Theodore Roosevelt

William Wrigley

John Wanamaker

James J. Hill

Wilbur Wright

William Jennings Bryan

Woodrow Wilson

William Howard Taft

Elbert H. Gary

King Gillette

Alexander Bell

John D. Rockefeller

Thomas A. Edison

F.W. Woolworth

Clarence Darrow

Aceste nume reprezintă doar o mică fracțiune din sutele de americani renumiți ale căror realizări, de natură financiară sau altfel, dovedesc că aceia care înțeleg și aplică secretul lui Carnegie ajung pe treptele înalte ale realizării în viață. Nu am cunoscut vreodată un om care să fi fost inspirat să folosească secretul și care să nu fi ajuns să dobândească un succes

notabil în domeniul de activitate ales. Nu am cunoscut vreă persoană care să se distingă din mulțime sau să dobândească averi de orice fel fără să dețină acest secret. Din aceste două fapte trag concluzia că secretul este mai important, ca parte a cunoștințelor esențiale în scopul autodeterminării, decât orice cunoștințe obținute prin ceea ce este știut sub denumirea populară de „educație“.

În fond, ce este EDUCAȚIA? S-a răspuns detaliat la această întrebare. Mulți dintre acești oameni aveau extrem de puțină școală. John Wanamaker mi-a spus cândva că puțină școală pe care o avea o dobândise cam la fel cum o locomotivă modernă ia apă, „luând-o cu lingura, din mers“. Henry Ford nu a ajuns să facă liceul, ca să nu mai vorbim despre vreă universitate. Nu încerc să minimalizez valoarea școlarizării, dar vreau să-mi exprim cea mai sinceră convingere că aceia care stăpânesc și aplică secretul vor ajunge departe, vor acumula averi și vor negocia cu viața în condițiile lor, chiar dacă nu au mulți ani de școală.

Undeva, pe măsură ce citești cartea, secretul la care mă refer va „sări“ de pe pagină și va ieși în relief în fața ochilor tăi, DACĂ EȘTI PREGĂTIT(Ă) SĂ-L DESCOPERI! Când va apărea, îl vei recunoaște. Indiferent dacă primești semnul în primul sau în ultimul capitol, oprește-te pentru o clipă când ți se revelează, pentru că acea ocazie va însemna cel mai important punct de cotitură al vieții tale.

Trecem acum la capitolul întâi și la povestea dragului meu prieten, care a recunoscut atât de generos că a văzut semnul mistic și ale cărui rezultate în afaceri reprezintă o dovadă suficientă că a procedat cum trebuie. În timp ce-i vei citi povestea, dar și când vei citi celelalte povești, nu uita că protagoniștii se confruntă cu problemele importante ale vieții asemenea tuturor celorlalți oameni din lume: probleme care provin din încercarea de a-și câștiga pâinea, de a găsi speranță, curaj, mulțumire și pace sufletească, de a acumula bogății și de a se bucura de libertatea trupului și a sufletului.

Nu uita, de asemenea, pe măsură ce parcurgi cartea, că ea descrie fapte reale, nu povești inventate, scopul ei fiind acela de a transmite un mare adevăr universal prin care toți cei care sunt PREGĂTIȚI pot învăța nu doar CE SĂ FACĂ, CI ȘI CUM SĂ PROCEDEZE! Și pot să primească, de asemenea, STIMULUL NECESAR CA SĂ DEMAREZE LUCRURILE.

Ca ultim cuvânt de pregătire, înainte să începi primul capitol, îmi permiți să-ți ofer o scurtă sugestie care-ți poate da un indiciu prin care poate fi recunoscut secretul lui Carnegie? Iată – **ORICE REALIZARE, ORICE BOGĂȚII DOBÂNDATE ÎNCEP CU O IDEE!** Dacă ești pregătit să afli secretul, deja deții jumătate din el; prin urmare, vei recunoaște imediat cealaltă jumătate în momentul în care îți va ajunge în minte.

Napoleon Hill, 1937

CAPITOLUL 1

PUTEREA GÂNDULUI

Omul care și-a „gândit” parteneriatul cu Thomas A. Edison

CU ADEVĂRAT, „gândurile sunt lucruri”, și încă lucruri puternice când sunt îngemănate cu claritatea scopului, perseverența și o DORINȚĂ ARZĂTOARE de a le transpune în bogății sau în alte obiecte materiale.

Edwin C. Barnes a descoperit cât este de adevărat faptul că oamenii GÂNDESC ȘI SE ÎMBOGĂȚESC. Nu a făcut această descoperire dintr-odată. Ea a venit treptat, începând cu DORINȚA lui ARZĂTOARE de a deveni partener de afaceri al marelui Thomas Edison.

Una dintre principalele caracteristici ale Dorinței lui Barnes era claritatea. Dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el. Observă atent descrierea modului în care Barnes a trecut

Gândește și vei fi bogat

la transpunerea DORINȚEI sale în realitate și vei înțelege mai bine cele treisprezece principii care duc la acumularea bogățiilor.

Când această DORINȚĂ, sau acest impuls al gândirii, i-a trecut fulgerător pentru prima dată prin minte, Barnes nu era în postura să acționeze în baza acestui gând. Două obstacole îi stăteau în cale. Nu-l cunoștea pe domnul Edison și nu avea destui bani pentru a-și plăti biletul de tren până la Orange, New Jersey.

Aceste dificultăți erau suficiente pentru a-i descuraja pe majoritatea oamenilor de a mai încerca să-și îndeplinească dorința. Dar dorința lui Barnes nu era una obișnuită! El era atât de hotărât să găsească o cale de a-și îndeplini dorința, încât a decis în final să călătorească „precum un bagaj“ în loc să se lase învins. (Pentru necunoscători, asta înseamnă că a mers în East Orange cu un tren de marfă.)

El s-a prezentat la laboratorul domnului Edison și a anunțat că venise să intre în afaceri cu inventatorul. Vorbind, peste ani, despre prima sa întâlnire cu Barnes, domnul Edison spunea: „Stătea acolo în fața mea, arăta ca un cerșetor ordinar, dar era ceva în expresia de pe fața lui care-mi dădea impresia că e hotărât să obțină lucrul pentru care venise. Învățasem, din ani de experiență cu oamenii, că atunci când un om își DOREȘTE cu adevărat atât de profund un lucru încât e dispus să-și mizeze întregul viitor pe o singură carte pentru a-l obține, acela va câștiga cu siguranță. I-am oferit oportunitatea pe care a cerut-o, deoarece am văzut că se hotărâse să nu plece până nu reușește. Evenimentele ulterioare au dovedit că nu făcusem o greșeală“.

Ceea ce i-a spus tânărul Barnes domnului Edison cu acea ocazie e mult mai puțin important decât ceea ce gândea. Edison însuși a spus asta! Nu înfățișarea l-a ajutat pe Barnes să inițieze colaborarea cu Edison când a ajuns pentru prima dată în biroul acestuia; înfățișarea sa era categoric defavorabilă. A contat ceea ce GÂNDEA Barnes.

Dacă importanța crucială a acestei afirmații ar putea fi transmisă fiecărui om care o citește, restul cărții ar fi inutil.