

OG MANDINO

*Oare cum ar fi arătat viața mea,
fără ajutorul filosofiei lui
Napoleon Hill?*

THE TIMES

*Dale Carnegie pare să nu fi spus
niciodată lucruri mai relevante
ca acestea!*

NEW CONNEXION JOURNAL

*Joseph Murphy vă pune la dispoziție
o lectură de calitate, cu multe
idei și tehnici eficiente.*

napoleon hill dale carnegie joseph murphy

**secretele celor trei
maestri ai succesului
pentru a-ți schimba viața**



CURTEA VECHÉ
PUBLISHING



COLECTIA
CĂRȚI CHEIE

180

CUPRINS

Cuvânt-înainte	5
----------------------	---

PARTEA I DE LA IDEE LA BANI. TRANSFORMĂ-ȚI IDEILE ÎN BOGĂȚII

Prefață	11
Introducere	15
Capitolul 1 Puterea gândului	21
Capitolul 2 Dorința: punctul de pornire al tuturor realizărilor	30
Capitolul 3 Încrederea: vizualizarea dorinței și certitudinea că se va împlini	43
Capitolul 4 Autosugestia: modul de influențare a subconștientului	58
Capitolul 5 Cunoștințele specializate: experiențe și observații personale	64
Capitolul 6 Imaginația: atelierul minții	68
Capitolul 7 Planificarea organizată: transformarea dorinței în acțiune	78
Capitolul 8 Decizia: arta amânării	104

Capitolul 9	
Perseverența: efortul necesar pentru a întări credința	107
Capitolul 10	
Puterea grupului de minți scilpitoare: forța conducătoare	114
Capitolul 11	
Misterul sublimării energiei sexuale	120
Capitolul 12	
Subconștientul: elementul de legătură	137
Capitolul 13	
Creierul: stația de emisie-recepție a gândurilor	144
Capitolul 14	
Al șaselea simț: ușa către templul înțelepciunii	150

PARTEA A II-A
PUTEREA SUBCONȘTIENTULUI.
GÂNDURILE ÎȚI SCHIMBĂ VIAȚA

Introducere	163
Capitolul 1	
Puterea gândului	165
Capitolul 2	
Cum funcționează mintea ta: puterea miraculoasă a subconștientului	171
Capitolul 3	
Utilizarea puterii subconștientului pentru sănătate	187
Capitolul 4	
Folosește forța subconștientului pentru a te îmbogăți	213
Capitolul 5	
Caută îndrumarea subconștientului	231
Capitolul 6	
Utilizarea forței subconștientului pentru a avea relații împlinite . . .	242
Capitolul 7	
Dezvoltarea unor obiceiuri pozitive cu ajutorul subconștientului . . .	264
Capitolul 8	
Cum să rămâi pentru totdeauna tânăr sufletește	283

PARTEA A III-A
CUM SĂ VORBIM ÎN PUBLIC.
DOBÂNDEȘTE ABILITĂȚI RELAȚIONALE
ȘI STĂPÂNEȘTE ARTA DE A VORBI ÎN PUBLIC

Introducere	295
Capitolul 1	
Regulile de aur ale lui Dale Carnegie pentru obținerea succesului	299
Capitolul 2	
Cum să fii înaintea celorlalți în ziua de azi: un mesaj adresat tinerilor	305
Capitolul 3	
Cum să dobândești curaj și încredere în sine prin discursul motivațional	320
Capitolul 4	
Pregătirea discursului	325
Capitolul 5	
Cum să-ți prezinți discursul	345
Capitolul 6	
Conținutul discursului tău	354
Anexă	
Chestionar de autoevaluare	373

CAPITOLUL 1

Puterea gândului

ÎNTR-ADEVĂR, „GÂNDURILE POT FI MATERIALIZATE“. Ele devin puternice atunci când sunt corelate cu scopuri bine definite, cu perseverență și cu o *dorință arzătoare* de a le transforma în bogății sau în alte obiecte materiale.

Edwin C. Barnes a descoperit cât de adevărat este faptul că oamenii ajung de la o *idee la bani*. Descoperirea sa nu a fost una bruscă, ci s-a produs în timp, încetul cu încetul, începând cu dorința arzătoare de a deveni asociatul marelui Thomas Edison.

Una dintre principalele caracteristici ale dorinței lui Barnes a fost faptul că era clar stabilită. Dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el. Observă cu atenție descrierea felului în care a ales să transforme această dorință în realitate și vei înțelege mai bine cele 13 principii care te vor conduce la bogăție.

Atunci când această dorință, sau impuls al gândirii, i-a trecut pentru prima dată prin minte, Barnes nu putea acționa conform ei. Două probleme îi stăteau în cale. Nu îl cunoștea pe Edison și nu avea bani pentru a-și plăti călătoria cu trenul până în Orange, New Jersey. Aceste dificultăți 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! Barnes era atât de hotărât să găsească o modalitate de a transforma lucrurile în realitate, încât, în cele din urmă, a decis să călătorească în vagonul de marfă, mai degrabă decât să se lase învins.

S-a prezentat în laboratorul domnului Edison și l-a anunțat că vrea să devină asociatul lui. Ani mai târziu, vorbind despre prima sa întâlnire cu Barnes, Edison spunea: „Stătea în fața mea, arătând ca un vagabond oarecare, însă

puteam citi clar pe chipul său că nu avea de gând să renunțe până când nu obținea ceea ce își dorea. Învățasem după atâția ani de experiență că, atunci când o persoană își dorește un lucru atât de mult încât își joacă viitorul pe o singură carte, cu siguranță va câștiga. I-am oferit lui Barnes șansa pe care a cerut-o pentru că am înțeles că era hotărât să rămână până va reuși. Evenimentele ulterioare mi-au dovedit că nu greșisem luând această decizie.“

Ceea ce-i spusese tânărul Barnes domnului Edison cu acea ocazie era mai puțin important decât ceea ce gândea. Edison însuși a recunoscut asta! Înfrățirea tânărului nu a avut nimic de-a face cu angajarea acestuia în biroul lui Edison, din contra, era clar că reprezenta un dezavantaj. Modul său de a gândi a fost cel care a contat.

Dacă semnificația acestei afirmații ar putea fi pătrunsă de fiecare persoană care o citește, nu ar mai fi nevoie să fie lecturată toată cartea.

Barnes nu a devenit imediat partenerul lui Edison. A primit șansa de a lucra în biroul acestuia, pentru un salariu extrem de mic, făcând o muncă ne semnificativă pentru Edison, dar extrem de importantă pentru el, deoarece îi oferea șansa de a-și expune „marfa“ acolo unde putea fi văzută de „partenerul“ dorit.

Lunile treceau și se părea că nimic nu se întâmpla în direcția râvnită de Barnes, aceea pe care și-o 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 puternică în fiecare zi.

Psihologii nu se înșală când spun că „se vede atunci când un om este cu adevărat pregătit“. Barnes era pregătit să devină asociatul lui Edison; mai mult decât atât, era hotărât să rămână pregătit până când obținea ceea ce-și dorea.

Nu și-a spus niciodată: „Ce rost mai are? Mai bine mă răzgândesc și îmi caut un post de vânzător.“ El își zicea: „Am venit aici ca să intru în afaceri cu Edison și voi face asta chiar dacă îmi va lua toată viața.“ Și vorbea serios! Ce diferit ar suna poveștile oamenilor dacă aceștia ar avea un scop bine definit și dacă s-ar ține de realizarea lui până când acesta s-ar transforma într-o obsesie devoratoare!

Poate că tânărul Barnes nu știa acest lucru pe atunci, dar această hotărâre nestăvilă, perseverența cu care își urmărea o singură dorință au avut menirea să înlăture toate barierele și să-i aducă oportunitatea mult visată.

Atunci când a apărut, această șansă a luat o formă diferită și a venit dintr-o altă direcție decât aceea la care se aștepta Barnes. Acesta este unul dintre trucerile oportunității. Ea are obiceiul înșelător de a se furișa pe ușa din dos și, de multe ori, apare deghizată sub forma unui ghinion sau a unei înfrângerii temporare. Poate că din motivul acesta mulți nu reușesc să o recunoască.

Edison tocmai finalizase un nou dispozitiv de birou, cunoscut la vremea respectivă ca fiind mașina de dictat Edison (numită, ulterior, Ediphone). Vanzătorii nu erau prea încântați de ea, considerând că nu poate fi comercializată cu ușurință. Barnes a sesizat șansa pe care o aștepta. Aceasta se strecurase ușurel și stătea ascunsă într-o mașinărie cu aspect ciudat ce nu-i interesa decât pe el și pe inventator.

Barnes știa că poate vinde mașina de dictat Edison și i-a spus asta inventatorului. A primit imediat șansa dorită. A reușit să vândă mașina. De fapt, a vândut-o cu un succes atât de mare, încât Edison i-a oferit un contract prin care să o distribuie și să o vândă în întreaga țară. În urma acestui parteneriat de afaceri a apărut sloganul „Făcută de Edison și promovată de Barnes“. Ca urmare, Barnes s-a îmbogățit, însă a realizat ceva infinit mai important, și anume că poți ajunge *de la 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 această sumă, indiferent cât de mare a fost, devine insignifiantă atunci când este comparată cu beneficiile obținute prin certitudinea că *un impuls imaterial al gândului poate fi transformat în bogății materiale* prin aplicarea unor principii cunoscute.

Barnes s-a văzut realmente partenerul marelui Edison! A obținut o avere pentru că s-a vizualizat îmbogățindu-se. Nu a avut nimic de la care să pornească, *însă știa ce își dorește și era hotărât să-și urmeze dorința până când se va transforma în realitate*.

Nu a avut niciun ban la început. Nici diplome prestigioase. Nu avea influență. Dar avea inițiativă, încredere și dorința de a câștiga. Cu ajutorul acestor forțe intangibile a devenit mâna dreaptă a celui mai mare inventator care a trăit vreodată.

Să analizăm acum o altă situație și să studiem un om care a manifestat numeroase dovezi tangibile ale bogăției, dar care a pierdut totul pentru că s-a poticnit cu trei pași înainte de a-și atinge scopul.

Succesul se află la un pas de înfrângere

Una dintre cele mai răspândite cauze ale eșecului ține de obiceiul de a renunța atunci când ești copleșit de o înfrângere trecătoare. Mai devreme sau mai târziu, fiecare persoană se face vinovată de această greșală.

R.U. Darby, care avea să devină unul dintre cei mai de succes agenți de asigurări din SUA, ne spune povestea unchiului său, cuprins de „febra aurului“ în vremea goanei după acest metal prețios. Acesta a plecat în Vest pentru a *săpa și a deveni bogat*. El nu știa că s-a descoperit mai mult aur în mințile oamenilor decât în străfundurile pământului. A găsit un teren și a început să lucreze, cu sapa și lopata. Mergea greu, însă dorința sa de a se îmbogăți era clară.

După câteva săptămâni de muncă asiduă, a descoperit strălucitorul minereu. Avea însă nevoie de utilaje pentru a-l scoate la suprafață. Fără prea mare zarvă, a închis mina și s-a întors acasă în Williamsburg, Maryland, și le-a povestit rudelor și câtorva vecini despre „lovitură“. Au pus mână de la mână pentru utilajul de care avea nevoie și l-au expediat la mină, iar Darby și unchiul său s-au întors pentru a continua să lucreze.

Primul vagonet de minereu a fost scos la suprafață și trimis la topitor. Rezultatele au dovedit că găsiseră una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Alte câteva vagonete aveau să șteargă toate datoriile. După aceea, aveau să apară profituri uriașe.

Mașinăriile forau. Speranțele lui Darby și ale unchiului creșteau. Apoi, s-a petrecut ceva. Zăcămintele de minereu de aur au dispărut. Ajunseseră la capătul curcubeului, dar comoara nu mai era acolo. Au continuat să sape, încercând cu disperare să găsească din nou zăcămintul, însă totul a fost în zadar.

În cele din urmă, au hotărât să *renunțe*. Au vândut utilajul unui gunoier pentru câteva sute de dolari și au luat trenul înapoi spre casă. Pe unii gunoieri nu-i duce prea mult mîntea, însă nu era cazul celui la care apelaseră ei. Acesta a chemat un inginer minier să vadă mina și să facă niște calcule. Inginerul a susținut că proiectul eșuase pentru că proprietarii nu erau familiarizați cu „zonele de falie“. Calculele sale au arătat că zăcămintul se găsea *la doar un metru de locul în care cei din familia lui Darby încetaseră săpăturile*. Și exact acolo l-au găsit!

Gunoierul a câștigat milioane de dolari vânzând aurul din mina respectivă, pentru că a știut să ceară sfatul unui expert înainte de a renunța.

Majoritatea sumelor destinate cheltuielilor cu utilajele fuseseră obținute prin eforturile lui R.U. Darby, care era pe atunci foarte tânăr. Bani veniseră de la rudele și vecinii săi, datorită încrederii pe care o aveau aceștia în el. Darby și-a achitat datoriile până la ultimul cent, deși i-au trebuit mulți ani să le acopere.

Mult mai târziu, atunci când a descoperit că dorința poate fi transformată în realitate, domnul Darby și-a compensat pierderea înzecit. A făcut această descoperire după ce a început să lucreze în domeniul vânzării de asigurări de viață.

Amintindu-și că pierduse o avere imensă pentru că se oprise doar la câțiva centimetri de aur, Darby a învățat din experiența 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.“

El datorează această constanță lecției învățate în urma deciziei de a renunța la afacerea cu extracția aurului.

Foarte probabil, înainte să apară succesul în viața unui om, cu siguranță el se va confrunta cu numeroase înfrângeri temporare și, poate, chiar eșecuri. Atunci când te simți înfrânt, cel mai ușor și mai logic este să renunți. Iar cei mai mulți oameni exact asta fac.

Peste 500 dintre cei mai de succes oameni pe care i-a cunoscut vreodată America i-au spus autorului că succesul lor a venit imediat ce au trecut de punctul în care înfrângerea îi copleșise. Eșecul este viclean și are un simț al ironiei foarte ascuțit. Simte o plăcere imensă atunci când prinde pe cineva exact înainte de a atinge succesul.

Dar ce se întâmplă oare cu cei care nu au nici timpul, nici dorința de a studia eșecul pentru a descoperi acele drumuri care conduc către succes? Cum ar trebui să învețe arta transformării înfrângerii într-o rampă de lansare către șansă?

Această carte a fost scrisă pentru a răspunde întrebărilor de mai sus.

Răspunsul necesită descrierea a 13 principii, dar ține minte, pe măsură ce citești, că acest răspuns la întrebările ce te-au făcut să reflectezi asupra stranieții vieții se află chiar în mintea ta, sub forma unei idei, a unui plan sau a unui scop ce o să ți se releve în timp ce parcurgi cartea.