

De la
Idee
la
Bani



”
Cea mai bună carte
despre succesul
personal.

— BRIAN TRACY

”
Cartea care
mi-a schimbat
viața.

— PETER EBDON

**NAPOLEON
HILL**



CAPITOLUL 1

Dorința

Punctul de plecare al oricărei realizări

Primul pas către îmbogățire

ATUNCI CÂND EDWIN C. BARNES s-a dat jos din trenul marfar în orașul Orange, New Jersey, poate că înfățișarea lui aducea cu a unui pierde-vară, dar *gândirea* era a unui rege!

Pe drumul de la gară la birourile lui Thomas Edison, mintea lui nu a stat o clipă locului. Barnes și-a proiectat în minte imaginea sa *alături de Edison*. S-a auzit cerându-i lui Edison șansa de a-și îndeplini UNICA ȘI PERMANENTA OBSESIE A VIETȚII: o DORINȚĂ ARZĂTOARE de a deveni partenerul de afaceri al marelui inventator.

Dorința lui Barnes nu era o speranță! Nu era o dispoziție trecătoare! Era o DORINȚĂ puternică, înfocată, care depășea orice obstacol. Era ceva BINE DEFINIT.

Atunci când l-a abordat pe Edison, dorința lui nu era o manifestare nouă. Ea reprezenta de foarte multă vreme *dorința dominantă* a lui Barnes. Atunci când dorința a prins prima dată contur în mintea lui, e posibil să fi fost doar un moft pasager, dar în niciun caz nu mai era așa ceva atunci când s-a prezentat în biroul lui Edison.

Câțiva ani mai târziu, îl găsim pe Edwin C. Barnes stând în fața lui Edison în același birou în care îl întâlnise prima dată pe inventator. De data aceasta, DORINȚA lui a fost transpusă în realitate. *Era*

partenerul de afaceri al lui Edison. VISUL SĂU cel mai mare era acum realitate. Oamenii erau invidioși pe Barnes pentru „norocul“ pe care îl avusese în viață. Ei țineau cont doar de prezent, de anii lui de bunăstare, și nu își băteau capul să identifice *cauza* succesului său.

Barnes reușise în viață pentru că a știut să își stabilească un obiectiv bine definit, apoi și-a canalizat asupra lui întreaga energie, întreaga voință, întregul efort. Nu a devenit asociatul lui Edison din prima zi. S-a mulțumit să accepte funcția umilă care i s-a oferit, doar ca să aibă oportunitatea să mai facă un pas spre prețiosul său obiectiv.

S-au scurs cinci ani fără ca lucrurile să avanseze în direcția dorită de el. Însă apoi i s-a ivit ocazia pe care o căuta. În toți acei ani, nu a avut parte de nicio rază de speranță, de nicio promisiune că își va putea îndeplini vreodată DORINȚA. În ochii celorlalți, mai puțin în propriii ochi, era doar o altă rotiță din marele angrenaj al afacerii lui Edison, dar în mintea lui A FOST PARTENERUL LUI EDISON ÎN FIECARE MOMENT AL ZILEI, din prima clipă în care a început să muncească pentru el.

Este un caz care ilustrează extrem de convingător puterea unei DORINȚE BINE DEFINITE. Barnes și-a îndeplinit obiectivul, pentru că și-a dorit mai mult decât orice altceva să fie partenerul de afaceri al lui Edison. A conceput un plan prin care să își îndeplinească scopul. Dar A RUPT TOATE PUNȚILE CU TRECUTUL. A rămas fidel exclusiv DORINȚEI LUI, până ce aceasta a devenit obsesia dominantă a vieții sale și, în cele din urmă, o realitate.

Atunci când a plecat spre Orange, nu și-a spus în sinea lui: „Voi încerca să îl conving pe Edison să îmi dea o slujbă oarecare.“ Și-a spus: „Mă voi întâlni cu Edison și îl voi anunța că am venit să fiu asociatul lui.“ Nu și-a spus: „O să lucrez acolo câteva luni și, dacă nu văd nicio oportunitate să obțin ce îmi doresc, o să îmi dau demisia și o să îmi găsesc alt loc de muncă.“ Și-a spus în schimb: „Voi accepta orice job. Voi face tot ce îmi spune Edison, dar, *mai devreme sau mai târziu*, voi fi asociatul lui.“

El nu și-a spus : „O să fiu cu ochii-n patru ca să profit de altă oportunitate în cazul în care nu reușesc să obțin ceea ce îmi doresc în compania lui Edison.“ Și-a spus: „Un singur lucru îmi doresc pe lumea asta, și acela este să fiu partenerul de afaceri al lui Thomas A. Edison. Voi arde toate punțile cu trecutul și îmi voi pune ÎNTREGUL VIITOR la bătaie pe abilitatea mea de a obține ceea ce îmi doresc.“

Nu și-a lăsat nicio portiță de scăpare. Trebuia să iasă învingător sau să piară încercând!

Acesta este de fapt tot secretul succesului lui Barnes!

Cu multă vreme în urmă, un mare războinic s-a confruntat cu o situație în care trebuia să ia o decizie care să îi aducă victoria pe câmpul de luptă. Era pe cale să își trimită soldații să se înfrunte cu un inamic puternic, a cărui armată o întrecea numeric pe a lui. Și-a urcat soldații în vase și a navigat spre țara dușmanului, a debarcat oamenii și armele, apoi a dat ordin să fie arse vasele cu care veniseră până acolo. Înainte de prima bătălie, el le-a vorbit oamenilor și le-a spus următorul lucru: „Vedeți cum ard navele noastre. Asta înseamnă că nu putem pleca de pe aceste meleguri decât dacă învingem. Nu există altă soluție. *Câștigăm sau murim!*“

Și au câștigat.

Cei care vor să iasă învingători din orice situație dificilă trebuie să fie dispuși să își ardă corăbiile și să elimine orice posibilitate de retragere. Numai așa pot fi siguri că își mențin acea stare de spirit, cunoscută sub denumirea de DORINȚA ARZĂTOARE DE A CÂȘTIGA, esențială în obținerea succesului.

În dimineața de după marele incendiu din Chicago, câțiva negustori stăteau pe State Street și se uitau la rămășițele fumegânde ale clădirilor care fuseseră până atunci magazinele lor.¹⁸ Au organizat o întrunire ca să decidă ce urmează să facă: să încerce să își reconstruiască magazinele sau să plece din Chicago și să o ia de la capăt într-o regiune mai promițătoare a țării. Au decis cu toții să plece din Chicago – cu toții, mai puțin unul.

Comerciantul care a decis să rămână și să își refacă magazinul a arătat cu degetul spre rămășițele clădirii și a spus: „Domnilor, pe locul acela voi construi cel mai grozav magazin din lume, indiferent de câte ori va fi să ardă din temelii.“

Asta se întâmpla în anul 1871. Magazinul a fost construit. A devenit un monument maiestuos închinat puterii pe care o are acea stare de spirit cunoscută sub numele de DORINȚĂ ARZĂTOARE. Marshall Field ar fi putut să aleagă calea cea mai ușoară și să procedeze la fel ca restul comercianților. Atunci când au dat de greu și au rămas fără prea multe speranțe de mai bine, au bătut în retragere și s-au îndreptat spre locuri în care părea să fie mai ușor să te descurci.¹⁹

Reține această diferență dintre Marshall Field și ceilalți negustori, pentru că este aceeași diferență care îl deosebea pe Edwin C. Barnes de mii de alți tineri care lucrau în cadrul companiei Edison. Este aceeași diferență care face practic deosebirea dintre toți cei care obțin succesul și cei care eșuează.

Oricine care ajunge la vârsta la care să înțeleagă la ce folosesc banii își dorește să îi aibă. Dar nu este suficient *să îți dorești pur și simplu*. Dacă vrei să te îmbogățești, trebuie *să îți dorești cu atâta ardoare*, încât dorința ta să devină obsesie, apoi să planifici modalități și mijloace clare prin care să pui în practică ceea ce îți dorești și, în final, să susții acele planuri, cu genul de perseverență care *nu concepe ideea de eșec*.

Metoda prin care DORINȚA de îmbogățire poate fi transformată în echivalentul său financiar constă în șase pași practici și bine definiți:

Primul pas. Fixează-ți în minte suma *exactă* de bani pe care ți-o dorești. Nu este suficient să spui pur și simplu: „Vreau mulți bani.“ Fii clar în privința sumei. (Definirea exactă are un motiv psihologic pe care îl voi descrie într-un capitol viitor.)

Pasul al doilea. Determină cu precizie ceea ce intenționezi să oferi în schimbul banilor pe care îi dorești. (Nimeni nu poate primi ceva dacă nu oferă ceva la schimb.)

Pasul al treilea. Stabilește o dată exactă la care vrei să intri în posesia banilor pe care îi dorești.

Pasul al patrulea. Concepe un plan bine definit prin care să îți îndeplinești dorința și începe *chiar acum*, indiferent dacă ești pregătit sau nu, *să îți pui planul în aplicare.*

Pasul al cincilea. Scrie o afirmație clară și concisă a sumei de bani pe care vrei să o obții, numește data-limită până la care vrei să intri în posesia banilor, afirmă ceea ce ți-ai propus să oferi în schimbul banilor și descrie clar planul prin intermediul căruia vrei să îi dobândești.

Pasul al șaselea. Citește-ți afirmația cu voce tare, de două ori pe zi, o dată după ce te trezești dimineața și o dată chiar înainte de culcare. **ATUNCI CÂND CITEȘTI, IMPUNE-ȚI SĂ VEZI, SĂ SIMȚI ȘI SĂ CREZI CĂ EȘTI DEJA ÎN POSESIA BANILOR.**

Este important să urmezi instrucțiunile descrise în acești șase pași. Și cel mai important este să respecti și să urmezi instrucțiunile din cel de-al șaselea. Poate o să protestezi că îți este imposibil „să te vezi în posesia banilor“ înainte de a-i deține efectiv. Aici intervine DORINȚA ARZĂTOARE, care îți vine în ajutor. Dacă îți DOREȘTI cu adevărat banii, într-atât de tare, încât dorința ta devine o obsesie, nu îți va fi deloc greu să te convingi că vei obține acei bani. Ideea este să vrei banii și să devii atât de hotărât să-i ai, încât să te CONVINGI singur că îi vei avea.

Doar cei care dobândesc „conștiința banilor“ acumulează averi considerabile. Să ai „conștiința banilor“ înseamnă că mintea ta a devenit atât de preocupată de DORINȚA de îmbogățire, încât te poți vizualiza ca fiind deja în posesia banilor.

Pentru cei neinițiați, cei care nu au fost educați să înțeleagă principiile după care funcționează mintea, aceste instrucțiuni pot părea impracticabile. S-ar putea să le fie mai ușor să accepte eficacitatea celor șase pași, dacă află că informațiile pe care le conțin provin de la Andrew Carnegie, care a pornit de la a fi un simplu muncitor într-o oțelărie, dar care a reușit, în ciuda începuturilor modeste, să folosească aceste principii pentru a câștiga o avere de peste 100 de milioane de dolari.²⁰ Și mai ușor le va fi dacă află că cei șase pași recomandați aici au fost analizați cu atenție de Thomas A. Edison, care a recunoscut că sunt nu doar pașii esențiali pentru îmbogățire, ci și pașii necesari pentru îndeplinirea oricărui *obiectiv bine definit*.

Pașii nu reclamă un efort prea mare. Nu impun niciun „sacrificiu“. Nu presupun ca aceia care îi urmează să devină ridicoli sau nesăbuiți. Punerea lor în aplicare nu necesită prea multă educație. Tot ceea ce necesită aplicarea lor cu succes este *suficientă imaginație* care să îți permită să vezi și să înțelegi că acumularea de bani nu poate fi lăsată la voia întâmplării, a norocului și a sorții. Trebuie să înțelegi că toți cei care s-au îmbogățit peste măsură au parcurs etapele necesare în care au visat, au sperat, și-au dorit, **ȘI-AU DORIT CU ARDOARE și AU CONCEPT UN PLAN** înainte de a se îmbogăți.

Poate că n-ar strica să stabilim de la bun început că nu te vei îmbogăți niciodată peste măsură **DACĂ NU** reușești să **ÎȚI DOREȘTI** cu ardoare să ai bani și dacă nu **CREZI** cu adevărat că vei intra în posesia lor.

Ține cont și de faptul că toți marii lideri, de la începuturile civilizației și până în prezent, au fost visători. Religia creștină a devenit una dintre cele mai mari puteri din lume, pentru că întemeietorul ei era un visător profund care a avut viziunea și imaginația să vadă realitățile în forma lor mintală și spirituală înainte de a fi transpuse în forma lor fizică.

Dacă nu poți să te vezi bogat în imaginația ta, nu vei fi niciodată bogat în realitate.

Niciodată în istoria Americii nu a existat o asemenea oportunitate pentru visătorii pragmatici ca în zilele noastre. Greutățile pe care le-au întâmpinat oamenii în condițiile economice recente dure și instabile i-au plasat pe toți cam la același nivel. S-a dat astfel startul unei noi curse. Miza constă în averi uriașe care vor fi acumulate în următorii câțiva ani. Regulile cursei s-au schimbat, pentru că LUMEA în care trăim la ora actuală S-A SCHIMBAT, iar favoriți sunt cei care au avut oportunități infime sau inexistente să se îmbogățească în condițiile sociale și economice din ultima perioadă, în care de multe ori teama a paralizat orice dezvoltare personală și financiară.

Noi, cei aflați în cursa pentru îmbogățire, ar trebui să știm că lumea schimbată în care ne ducem existența reclamă idei noi, modalități noi de a le pune în practică, lideri noi, invenții noi, metode noi de predare, metode noi de marketing, cărți noi, literatură nouă, publicații și emisiuni noi, idei noi de divertisment. Dincolo de cererea imperioasă de lucruri noi și îmbunătățite, se află acea calitate supremă fără de care nu putem învinge, respectiv UN SCOP BINE DEFINIT: să știm ceea ce vrem și să nutrim o DORINȚĂ arzătoare de a obține acel lucru.

Am fost martori la moartea unei ere și la nașterea alteia. Lumea aceasta schimbată are nevoie de visători practici, care pot și care *își vor pune* visurile în aplicare. Visătorii pragmatici au fost dintotdeauna și vor fi mereu cei care creează tiparele unei civilizații.

Noi, cei care dorim să ne îmbogățim, ar trebui să ținem cont de faptul că adevărații lideri ai lumii au fost întotdeauna indivizi care au știut să valorifice și să pună în aplicare forțele intangibile, nevăzute ale oportunităților nenăscute, transformând acele forțe (sau impulsuri ale gândului) în zgărie-nori, în fabrici, în avioane, în automobile și în orice alte bunuri care fac viața mai plăcută.

Toleranța și receptivitatea la nou sunt necesități practice ale visătorului modern. Cei care se tem de idei noi sunt condamnați din start la eșec. Nu a existat niciun alt moment mai favorabil pentru

deschizătorii de drumuri decât prezentul. Este adevărat că nu mai există niciun „Vest sălbatic“ de cucerit, așa cum se întâmpla pe vremea căruțelor cu coviltir. Dar există o vastă lume antreprenorială, financiară și industrială ce așteaptă să fie remodelată și reorientată conform unor tendințe noi și superioare.

Odată pornit în cursa pentru îmbogățire, nu lăsa pe nimeni și nimic să te abată din drum. Dacă vrei să ai o cotă-parte din ceea ce are de oferit lumea aceasta nouă și schimbată, trebuie să te lași pătruns de spiritul marilor pionieri ai trecutului, ale căror visuri au oferit civilizației tot ceea ce are ea mai valoros. Spiritul acela este sursa vitalității națiunii americane, dorința arzătoare de a profita de extraordinara oportunitate, a ta și a mea, de a ne dezvolta și de a ne fructifica talentele într-un tărâm liber.

Să nu uităm că Columb a visat la o Lume Necunoscută, și-a mizat viața pe existența unei astfel de lumi și a descoperit-o!

Copernic, marele astronom, a visat la o diversitate de lumi și le-a descoperit! Apoi nimeni nu l-a mai acuzat că nu este pragmatic. Ba din contră, lumea l-a adulat, dovedind încă o dată că „SUCESUL NU ARE NEVOIE DE SCUZE, EȘECUL NU ÎNGĂDUIE NICIO JUSTIFICARE“.

Dacă lucrul pe care îl dorești este potrivit și *crezi în el cu toată puterea*, nu mai ezita și acționează acum! Transformă-ți visul în realitate și nu pleca urechea la ce spun ceilalți atunci când te confrunți cu piedici temporare, pentru că ceilalți nu știu că ORICE EȘEC ADUCE CU SINE SĂMÂNȚA UNUI SUCCES ECHIVALENT.

Henry Ford, sărac și fără educație, a visat la o „trăsură fără cai“, s-a pus pe treabă cu mijloacele pe care le avea la îndemână, fără să aștepte ca soarta să îi fie favorabilă, și în prezent dovada visului său se găsește peste tot în lume. A investit mai multe resurse decât oricine altcineva, pentru că nu s-a temut să își îndeplinească visurile.

Thomas Edison a visat la o lampă care să funcționeze pe bază de electricitate, visul și l-a pus în aplicare cu mijloacele pe care le-a

avut la dispoziție și, în ciuda a peste 10 000 de încercări eșuate, nu s-a abătut nicio clipă de la visul lui până ce nu l-a văzut transformat în realitate. Visătorii pragmatici NU RENUNȚĂ NICIODATĂ!²¹

Lincoln a visat să elibereze sclavii, și-a pus visul în aplicare și a fost cât pe ce să îl vadă transformat în realitate de unificarea Nordului cu Sudul.

Frații Wright au visat la o mașină care să zboare prin aer. Și astăzi lumea întregă are dovada că visul lor a fost just.

Marconi a visat la un sistem care să controleze forțele spectrului electromagnetic.²² Fiecare aparat de radio sau televizor stă mărturie că viziunea lui nu a fost nefondată. În plus, visul lui Marconi a adus laolaltă casele cele mai sărăcicioase și locuințele cele mai somptuoase. Oameni de toate națiile au ajuns astfel vecini. I-a oferit președintelui Statelor Unite o modalitate prin care să se adreseze tuturor americanilor, în același timp și fără un anunț prealabil. Poate nu știți, dar „prieteni“ lui Marconi l-au internat într-un spital de boli mintale ca să îl examineze psihiatric atunci când a anunțat că a descoperit un principiu prin care să poată trimite mesaje pe calea aerului, fără ajutorul cablurilor sau al altor mijloace fizice directe de comunicare. Visătorii din prezent au parte de o soartă mai bună.

Oamenii s-au obișnuit cu noile descoperiri. Ei s-au arătat dornici să recompenseze visătorii care oferă lumii o idee nouă.

„Cea mai mare realizare nu a fost la început decât un vis. Stejarul așteaptă să răsară din ghindă; pasărea așteaptă să iasă din ou; îngerul așteaptă să se materializeze în viziunea supremă a sufletului. VISURILE SUNT SEMINȚELE DIN CARE SE DEZVOLTĂ REALITATEA.“²³

Trezește-te, ridică-te și afirmă-te, tu, visător al lumii. Steaua ta este în plină ascensiune. Dezechilibrul economic global a adus cu sine oportunitatea pe care ai așteptat-o. I-a învățat pe mulți ce înseamnă modestia, toleranța și receptivitatea la nou.

Lumea este plină de OPORTUNITĂȚI de care visătorii trecutului nu au beneficiat.

O DORINȚĂ ARZĂTOARE DE A FI, DE A FACE este punctul de pornire al oricărui visător. Visurile nu se nasc din indiferență, din lene sau din lipsa ambiției.

Lumea nu mai râde de visători, nici nu mai spune despre ei că nu sunt pragmatici. Dacă nu crezi, du-te până la Tennessee și vizitează barajele și centralele energetice care aparțin Tennessee Valley Authority ca să vezi ce a făcut un președinte „visător“ în domeniul controlului și utilizării resurselor hidrografice ale Americii. A existat o vreme când un astfel de vis ar fi fost considerat o nebunie.²⁴

Poate că ai avut parte de dezamăgiri, poate că te-ai lovit de piedici și ai suferit înfrângeri în timpul crizei economice, poate că ai simțit că ți se frânge inima în piept. Nu te descuraja, căci experiențele acelea te-au călit și te-au făcut mai puternic – ele sunt bunuri de o valoare inestimabilă.

Mai ține minte și că toți cei care se bucură de succes în viață pornesc de pe picior greșit și străbat multe porțiuni dificile înainte de a ajunge la „finish“. Momentul de cotitură din viața celor care obțin succesul apare de obicei în timpul unei crize care le oferă ocazia să își cunoască „celălalt sine“.

John Bunyan a scris *Călătoria pelerinului*, una dintre cele mai valoroase cărți ale literaturii engleze, după ce a fost întemnițat și pedepsit cu asprime din cauza convingerilor sale religioase.

O. Henry a descoperit geniul care dormita în mintea lui după ce a avut parte de mari încercări și a fost închis într-o celulă a închisorii din Columbus, Ohio. Fiind OBLIGAT, din cauza dificultăților, să își cunoască „celălalt sine“ și să își folosească imaginația, a descoperit că poate fi un mare scriitor, și nu un nefericit criminal și proscris.²⁵

Ciudate și variate sunt căile vieții, și cu atât mai ciudate sunt căile *Inteligenței Infinită*²⁶, prin intermediul căreia ființele umane sunt

**O citesc o dată la câțiva ani ca să fiu sigur
că rămân la fel de hotărât.**

— **DAYMOND JOHN**, *fondator și CEO al brandului
FUBU și unul dintre protagoniștii show-ului
ABC Shark Tank*

**Cartea aceasta oferă învățături sănătoase
într-o formă pe care nimeni nu o poate înțelege
greșit; ar trebui să convingă orice cititor.**

— **JOHN W. DAVIS**, *fost ambasador al SUA
în Marea Britanie*

**Sfaturile concludente formulate
de Napoleon Hill sunt la fel de relevante
și de pertinente la ora actuală ca în ziua
în care au fost scrise.**

— **DONALD R. KEOUGH**, *fost președinte și CEO
al Coca-Cola, fost director al Allen & Company, Inc.*