

FORBES

Napoleon Hill a fost unul dintre cei mai influenți gânditori americani și continuă să aibă chiar și acum un impact enorm.

napoleon hill

de la idee
la bani



2

CAPITOLUL 1

Gândurile pot fi materializate

ÎNTR-ADEVĂR, GÂNDURILE pot fi „materializate“. Ele devin puternice atunci când sunt corelate cu scopuri bine definite, cu 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 visător. 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 *rigoarea*. El își dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* Edison.

Observați cu atenție descrierea modului în care și-a transformat dorința în realitate și veți înțelege mai bine cele 13 principii care vă vor conduce spre îmbogățire.

Când această dorință, acest impuls sau gând, cum doriți să îi spuneți, i-a străfulgerat pentru prima oară mintea, el nu a fost capabil să acționeze în acest sens. Existau două probleme: prima, că nu îl cunoștea pe Edison, și a doua, că 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 lor de a-și transforma visurile în realitate. Însă, în acest caz, nu era vorba despre un simplu vis!

Edison s-a uitat fix în ochii lui...

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison și l-a anunțat că dorește 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 experiența acumulată în atâția ani, că, în momentul în care cineva își dorește atât de mult un lucru, încât își joacă viitorul pe o singură carte, mai mult ca sigur că va câștiga. I-am oferit șansa pe care mi-o cerea, pentru că am văzut că era hotărât să insiste 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 la biroul lui Edison, pentru că tocmai 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. Dar a avut 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 lui Barnes, a acelui scop pe care și-l stabilise drept *scop major, bine definit*. Ceva important se întâmpla, însă, în mintea lui Barnes. *Dorința* lui de a ajunge asociatul lui Edison devenea din ce în ce mai puternică pe zi ce trecea.

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 obține ceea ce își dorește*.

Nu și-a spus niciodată: „Ce rost mai are? Mai bine mă răzgândesc și încerc să muncesc ca vânzător.“ Nu, 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 era cât se poate de serios! Cât de diferite față de cum sunt ar putea fi poveștile oamenilor dacă aceștia ar avea un *scop bine definit* și ar urmări acest obiectiv până când el s-ar transforma într-o dorință stăruitoare!

Poate tânărul Barnes nu și-a dat seama atunci, însă hotărârea sa, de a persevera în sensul unei singure *dorințe*, a avut menirea de a-i înlătura toate barierele și de a-i aduce 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. Oportunitatea 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). Vanzătorii 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 ocazie. I-a spus acest lucru lui Edison și, astfel, 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 unor principii.

Barnes s-a văzut, realmente, partenerul de afaceri al marelui Edison! S-a văzut, pur și simplu, cum se îmbogățește. Nu avea niciun mijloc cu care să înceapă, *însă știa ce își dorește și era hotărât să își urmeze dorința până când aceasta devine 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 comite 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, și nu din pământ*. El și-a urmat 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 transporturi către topitorie aveau să acopere 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 brusc. Chiar dacă au căutat peste tot, nu au mai reușit să dea de urma aurului! Au forat în continuare, încercând să găsească din nou filonul, 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 zăcămintul se afla *la aproximativ un metru de locul în care familia Darby oprise săpăturile!* Și exact acolo a și 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.