

STEVE FORBES

Napoleon Hill este unul dintre cei mai influenți gânditori americani, cu un impact uriaș până în zilele noastre.

napoleon hill

secretul libertății
diavolul păcălit



144

CAPITOLUL 1

Prima mea întâlnire cu Andrew Carnegie

De mai bine de jumătate de secol, principalul meu scop a fost acela de a surprinde și de a organiza într-un sistem filozofic de succes atât cauzele eșecului, cât și pe cele ale reușitei, pentru a fi de ajutor celor care nu au nici înclinația și nici posibilitatea de a se angaja în această formă de cercetare.

Munca mea a început în 1908, inspirat fiind de interviul cu Andrew Carnegie. I-am spus sincer domnului Carnegie că îmi doream să intru la Facultatea de Drept, urmând să obțin suportul financiar necesar intervievând oamenii de succes, pentru a le afla secretul, și publicând articole despre descoperirile mele. La sfârșitul primei noastre conversații, domnul Carnegie m-a întrebat dacă am suficient curaj să pun în practică o sugestie de-a lui. I-am răspuns că tot ceea ce aveam era curajul, astfel că mă simțeam pregătit să fac tot ce puteam pentru a pune în practică orice sugestie mi-ar fi făcut.

Atunci mi-a spus:

— Ideea ta de a scrie povești despre oamenii de succes este laudabilă până la un punct și nu vreau să te descurajez. Dar trebuie să-ți spun că, dacă dorești ca rezultatele să fie durabile – nu doar pentru cei care trăiesc acum, ci și pentru posteritate – , va trebui să-ți acorzi timp suficient

pentru a organiza sistematic atât toate cauzele eșecului, cât și pe cele ale succesului.

Sunt milioane de oameni în lume care nu au nici cea mai vagă idee despre cauzele succesului și cele ale eșecului. Practic, în școli și în facultăți se învață orice, mai puțin principiile de realizare individuală. Profesorii le cer tinerilor să-și petreacă de la patru până la opt ani pentru a dobândi tot felul de cunoștințe abstracte, dar nu îi învață ce să facă cu ele după le-au dobândit.

Lumea are nevoie de un sistem lesne de înțeles și de pus în practică, organizat pe adevărata cunoaștere câștigată din experiența oamenilor în marea școală a vieții. În întregul spectru al filozofiei, nu găsesc nimic care să aducă, într-o oarecare măsură, cu ideile pe care le am în minte. Avem puțini filozofi care sunt capabili să le insuflă oamenilor arta de a trăi.

Mi se pare că aici este o oportunitate care ar trebui să reprezinte o provocare pentru un tânăr ambițios ca tine, dar ambiția singură nu este de ajuns pentru această sarcină de care ți-am vorbit. Cel care își asumă răspunderea pentru așa ceva trebuie să aibă atât curaj, cât și tenacitate.

Această slujbă va necesita cel puțin douăzeci de ani de efort susținut, timp în care va trebui să-ți câștigi traiul în alt mod, căci o astfel de cercetare nu este niciodată profitabilă de la început, și, în general, cei care au contribuit la progresul omenirii printr-un astfel de efort au câștigat cel mult o apreciere postumă.

NOTĂ CĂTRE CITITOR: Sharon Lechter vine cu precizări proprii în secțiuni de genul celei de mai jos.

Douăzeci de ani de muncă fără plată și, poate, fără niciun fel de apreciere! Cum ai răspunde la această „ofertă“?

După cum explică și Hill mai jos, a acceptat provocarea, începându-și proiectul cu o scrisoare de recomandare atent întocmită de Carnegie, în vederea obținerii unei serii de interviuri cu giganții aceluși timp, incluzându-i pe Theodore Roosevelt, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Henry Ford, Alexander Graham Bell, King Gillette (fondatorul companiei de aparate de ras, Gillette Safety Razor) și mulți alții. Efortul lui a culminat, în cele din urmă, după mai bine de douăzeci și cinci de ani de cercetare, cu publicarea a numeroase cărți, printre care cele opt volume din seria „Law of Success“ și lucrarea De la idee la bani. Aceasta din urmă este recunoscută pe scară largă drept o lucrare fundamentală pe tema dezvoltării sinelui, cuprinzând toate principiile de bază ale dezvoltării personale pentru filozofii de astăzi. După cum reiese chiar din descrierea făcută de autor, procesul de creare și publicare a cărții De la idee la bani a fost, el însuși, o testare a principiilor pe care le-a pus în lumină. Se poate spune că manuscrisul de față a fost conceput în anul ulterior publicării lucrării intitulate De la idee la bani. Asta ar putea dezvălui frustrarea și revelația celui alt eu al lui Hill și modul în care a învins frustrările și a reușit să folosească principiile descrise în cartea menționată. Secretul libertății dezvăluie momentul de iluminare spirituală a lui Hill și ceea ce fiecare dintre noi poate învăța din propria confruntare cu Diavolul.

— Dacă îți asumi răspunderea pentru această slujbă, va trebui să-i intervievezi nu doar pe puținii care au reușit, ci și pe cei mulți care au eșuat. Ar trebui să analizezi cu grijă mii de oameni care au fost etichetați ca „ratați“ și, când spun „ratat“, mă refer la acei bărbați și la acele femei care ajung la finalul vieții dezamăgiți de propria neputință de a-și fi atins obiectivele. Deși la prima vedere ar putea părea

surprinzător, vei învăța mai multe din eșecuri decât din așa-zisele succese. Ele te vor învăța ce să nu faci.

Mai departe, spre finalul muncii tale, dacă aceasta va fi încununată de succes, vei face o descoperire care ar putea fi o mare surpriză chiar și pentru tine. Vei descoperi că motivul succesului nu este unul separat ori independent de om, ci este o forță atât de abstractă, încât majoritatea oamenilor nu o recunosc niciodată, o forță care ar putea fi numită mai potrivit „alt sine“. Demn de menționat este faptul că acest „alt sine“ rareori își exercită influența ori se face cunoscut, exceptând situațiile de urgență extremă, în care oamenii sunt forțați de necazurile și de înfrângerile suferite să-și schimbe obiceiurile și să se gândească la un mod de a ieși din dificultate.

Viața m-a învățat că un om nu este niciodată atât de aproape de succes ca atunci când a depășit ceea ce obișnuiește să numească *eșec*, pentru că, în astfel de ocazii, este forțat să gândească. Dacă gândește la rece și cu tenacitate, descoperă că așa-numitul eșec nu este, de obicei, nimic altceva decât un semnal care-l face să se înarmeze cu un nou plan sau cu un nou scop. Cele mai multe eșecuri sunt cauzate de limite autoimpuse. Dacă ar avea curajul să facă un pas mai departe, oamenii și-ar descoperi eroarea.

„Cele mai multe eșecuri sunt cauzate de limite autoimpuse.“

Gândirea negativistă și lipsa de încredere în propriile forțe pot fi principalele obstacole în calea succesului. Odată cu stagnarea creșterii economice din prezent, mult prea mulți oameni care toată viața lor au făcut „numai bine“ se confruntă acum, pentru prima dată, cu o adversitate economică severă. Cea mai mare barieră a lor este însăși frica și lipsa de încredere în sine, indusă de experiențele lor recente. V-ați lăsat copleșit de declinul economic actual? Îndoiala de sine și autosabotajul v-au împiedicat să vă îndepliniți visurile? Vă sunteți cel mai mare dușman? În *De la idee la bani*, Hill spune povestea

lui R.U. Darby, un căutător de aur. Frustrat de faptul că un filon de aur pe care îl deținea părea să fi rămas fără materie primă, Darby l-a vândut la un preț de nimic unui colector din oraș. Colectorul a adus la fața locului o echipă de experți și a descoperit că Darby a fost la un pas de a găsi restul filonului. Nu trebuia decât să sape la niciun metru de locul în care săpase inițial. Dacă Darby ar fi perseverat, ar fi făcut o avere, dar a ales să-și abandoneze visul – când nu era la nici măcar un metru depărtare de aur. În loc să se lase copleșit de greșeala pe care a făcut-o, Darby a învățat din această experiență și a construit un imperiu dintr-o companie de asigurări. Vă veți abandona căutarea când sunteți la nici un metru de aurul pe care îl căutați? (În cartea *Three Feet from Gold*, puteți citi mai multe despre personalitățile care au reușit să își împlinească visurile în ciuda situațiilor dificile cu care s-au confruntat.)

Un nou început

Discursul domnului Carnegie mi-a schimbat întreaga viață și mi-a insuflat o motivație puternică, ce m-a călăuzit neîncetat, în ciuda faptului că nu aveam decât o vagă idee la ce se referea el prin conceptul de „celălalt sine“.

Pe parcursul muncii de cercetare a cauzelor eșecului și succesului, am avut privilegiul de a analiza peste 25 000 de bărbați și femei care au fost catalogați drept „ratați“ și peste 500 de persoane considerate „de succes“. Cu mulți ani în urmă, am avut un prim moment de revelație în legătură cu acel „celălalt sine“ pe care-l menționase domnul Carnegie. Revelația a fost, așa cum îmi spusese că avea să fie, rezultatul a două puncte de cotitură din viața mea, evenimente neprevăzute, care m-au forțat să mă gândesc la o cale de a ieși din dificultăți cu care nu mă mai confruntasem niciodată până atunci.

Aș fi vrut să pot descrie această descoperire fără a folosi pronumele personal, însă îmi este imposibil, fiindcă

aceasta e o consecință a unor experiențe personale de care nu poate fi detașată. Pentru a vă oferi imaginea de ansamblu, va trebui să revin la primul din cele două momente de cumpănă din viața mea și să vă prezint această revelație pas cu pas.

Cercetarea necesară acumulării datelor pe baza cărora au fost organizate cele șaptesprezece principii ale realizării și cele treizeci de cauze principale ale eșecului a necesitat ani întregi de muncă.

Ajunsesem la o concluzie eronată, crezând că sarcina mea de a contura o filozofie desăvârșită în ceea ce privește dezvoltarea personală fusese dusă la bun sfârșit. Departe de a se fi încheiat, munca mea, de fapt, abia începuse. Am pus bazele sistemului filozofic organizând cele șaptesprezece principii ale realizării și cele treizeci de cauze majore ale eșecului, dar acel schelet trebuia acoperit de carnea practicii și a experienței. Mai mult, era necesar un suflu viu care să inspire oamenii să depășească diverse obstacole fără să se lase depășiți de situație.

„Suflul viu“ care trebuia să fie adăugat a devenit real, așa cum am realizat ulterior, doar în urma apariției „celuilalt sine“ – consecința existenței a două puncte de cotitură în viața mea.

Reușind, pe căi profesionale și economice, să-mi convertesc interesul și toate talentele de care dispuneam în venituri financiare, am decis să mă implic în domeniul publicității. Am devenit astfel directorul de publicitate al Universității LaSalle Extension, din Chicago. Totul a mers ca uns timp de un an, dar apoi am fost cuprins de o puternică repulsie față de propria slujbă și am demisionat.

Ulterior am intrat în afacerile cu lanțuri de magazine, împreună cu fostul președinte al Universității LaSalle Extension, și am devenit președintele companiei de

dulciuri Betsy Ross. Din nefericire – sau din cauza a ceea ce mi s-a părut în acel moment a fi ghinion – a apărut o serie de divergențe cu asociații acestei afaceri, ceea ce m-a determinat să renunț la inițiativă.

Atracția față de publicitate continua să fie parte din mine, astfel că am încercat din nou să îi dau o formă, organizând o școală de publicitate și antreprenoriat, ca parte a Colegiului Economic Bryant & Stratton.

Afacerea mergea ca pe roate și am reușit să facem capital destul de repede. Însă tocmai atunci, Statele Unite au intrat în Primul Război Mondial. Ca reacție la un stimul interior pe care nu-l pot descrie în cuvinte, am părăsit școala și m-am înrolat în serviciul Guvernului Statelor Unite, sub directiva personală a președintelui Woodrow Wilson, lăsând să se dezintegreze o afacere perfect funcțională.

În ziua armistițiului, în 1918, am inaugurat revista *The Golden Rule*. În ciuda faptului că aveam o situație financiară precară, revista a început imediat să meargă bine și, curând, a înregistrat un tiraj la nivel național de aproape jumătate de milion, încheind primul an de afaceri cu un profit de 3 156 \$.

Pentru o perspectivă adecvată, 3 156 \$, în 1918, ar echivala cu suma de 45 000 \$, în prezent, pe baza mediei indicelui de preț a consumatorului pentru fiecare an, întocmit de Biroul de Statistică a Muncii, din cadrul Ministerului Muncii al Statelor Unite, și 202 000 \$, ghidându-ne după produsul intern brut nominal pe cap de locuitor. Un profit deloc rău pentru un prim an al unei afaceri în presa scrisă... când, în general, 80 sau 90% dintre titlurile noi lansate pe piață dau faliment, iar cele care se mențin în viață au nevoie de o perioadă între trei și cinci ani pentru a scoate profit.

(<http://www.magazinepublisher.com/startup.html>)

Ceva mai târziu am învățat, de la un editor experimentat, că niciun om cu experiență în publicarea și distribuirea de reviste naționale nu s-ar gândi să pornească o afacere de acest gen cu mai puțin de o jumătate de milion de dolari capital.

Revista *The Golden Rule* și cu mine eram destinați să mergem pe drumuri separate. Cu cât aveam mai mult succes, cu atât mai nemulțumit deveneam, până când, într-un final, sătul de micile neplăceri cauzate de asociați, le-am făcut revista cadou și m-am retras. Probabil, odată cu acea decizie, am renunțat la o mică avere.

Acest lucru a reprezentat doar începutul pasiunii lui Hill pentru publicații periodice. *The Golden Rule* a fost succedată de revista care avea să-i poarte numele: *The Napoleon Hill*. Mai târziu, a devenit redactorul-șef al revistei *SUCCESS*, care apare și în zilele noastre.

Următorul pas pe care l-am făcut a fost înființarea unei școli de pregătire pentru viitorii agenți comerciali. Prima mea sarcină a fost să pregătesc o armată de trei mii de oameni pentru o companie operatoare de lanțuri de magazine, slujbă în cadrul căreia am primit zece dolari pentru fiecare reprezentant comercial care a urmat cursurile mele. În decursul a șase luni, această muncă mi-a adus un câștig net de puțin peste treizeci de mii de dolari. Succesul, în ceea ce privește banii, îmi încununa eforturile din abundență. Am început să simt iarăși un fel de agitație interioară. Nu eram fericit. Devenea din ce în ce mai evident că nicio sumă de bani nu mă va face vreodată fericit.

Fără nicio scuză plauzibilă pentru acțiunile mele, m-am retras și-am renunțat la o afacere din care aș fi putut să-mi asigur cu ușurință un salariu rezonabil. Prietenii și

asociații mei au crezut că sunt nebun și nu s-au abținut să-mi spună acest lucru.

Sincer, înclinam să fiu de acord cu ei, dar nu părea să fie nimic de făcut în această privință. Căutam fericirea și încă n-o găsisem. Aceasta este singura explicație pe care am putut-o oferi ca justificare a acțiunilor mele ieșite din comun. Care om se cunoaște pe sine cu adevărat?

„Am început să simt iarăși un fel de agitație interioară.
Nu eram fericit. Devenea din ce în ce mai evident
că nicio sumă de bani nu mă va face vreodată fericit.“

Aș fi putut să scriu acest lucru despre mine acum câțiva ani. Dar, luând decizia de a ieși dintr-o situație nerentabilă din punct de vedere financiar, care nu mai corespundea interesului meu personal, mi s-au deschis noi oportunități. S-a dovedit a fi cea mai bună alegere din viața mea profesională. Îți amintești de vreun moment din viața ta în care ai luat o decizie dificilă... dar ai știut că era cea bună, chiar și atunci când ceilalți au pus sub semnul întrebării acest lucru?

Asta se întâmpla în toamna târzie a anului 1923. Mi-am dat seama că sunt blocat în Columbus, Ohio, fără fonduri, și, chiar mai rău, fără niciun plan de-a scăpa din această dificultate. Pentru prima dată în viață, realmente m-am împotmolit din lipsa fondurilor.

De multe ori, în trecut, am întâmpinat probleme financiare, însă niciodată nu m-am aflat în imposibilitatea de a-mi satisface nevoile personale. Această experiență m-a lăsat complet dezorientat. Păream total confuz în privința a ceea ce aș fi putut ori a ceea ce ar fi trebuit să fac.

M-am gândit la nu știu câte planuri menite să-mi rezolve problema, dar le-am abandonat pe toate, căci erau imposibil de pus în practică. Mă simțeam ca cineva care s-a

rătăcit în junglă, fără busolă. Orice efort de-a ieși din acest impas mă readucea acolo de unde plecasem.

Timp de aproape două luni am suportat cea mai rea dintre toate durerile omenești – îndoiala. Cunoșteam cele șaptesprezece principii ale realizării personale, însă nu știam cum anume să le aplic! Fără să realizez, mă confruntam cu una dintre acele situații neprevăzute din viață în timpul cărora, așa cum îmi spusese domnul Carnegie, oamenii au posibilitatea să-și descopere „celălalt sine“.

Sentimentul de neputință era atât de intens, încât nu mi-a trecut prin minte să mă calmez și să-i analizez cauzele pentru a afla rezolvarea.

„Cea mai rea dintre toate durerile omenești – îndoiala.“

Te-ai simțit vreodată paralizat de îndoială? Acesta a fost primul punct de cotitură major din viața lui Napoleon Hill. Schimbarea mai multor locuri de muncă într-un timp relativ scurt e o experiență asemănătoare cu cea a multor oameni din ziua de astăzi... oameni care caută satisfacția în viața personală și în cea profesională. Situația neplăcută în care se afla Hill a fost – după cum spune el însuși – , cel puțin parțial, autoindusă. Trecea din slujbă-n slujbă, căutându-și idealul de viață profesională și de împlinire în plan personal. Cu toate acestea, s-a regăsit în circumstanțe similare celor atât de des întâlnite în prezent, bine cunoscute persoanelor afectate în mod negativ de situația economică actuală. Hill a profitat de înfrângerea sa provizorie, transformând-o într-un imbold pentru a se automotiva să gândească și să analizeze – să-și găsească „celălalt sine“. Dacă te-ai confruntat cu situații financiare problematice, și tu te poți folosi de acest lucru ca punct de sprijin și ca motivație pentru a-ți găsi „celălalt sine“.

Înfrângerea convertită în succes

Într-o după-amiază, am ajuns la o hotărâre care avea să mă scoată din impasul în care mă găseam. Simțeam nevoia de