

MISLI I OBOGATI SE

Naslov originala:

THINK AND GROW RICH

By

NAPOLEON HILL

Updated For The Twenty-first Century

By Arthur R. Pell. Ph.D.

Published by JMW Group, Inc.

COPYRIGHT, 2003, BY JMW GROUP, INC.

All Rights Reserved

Napoleon Hil

MISLI
I OBOGATI SE

prilagodio za 21. vek
dr Artur R. Pel

prevela:
Zvezdana Šelmić

Sadržaj

Autorov predgovor prvom izdanju.....	7
Predgovor ovom izdanju	13

POGLAVLJA

I	Moć misli	17
II	Žudnja (prvi korak ka bogatstvu)	33
III	Vera (drugi korak ka bogatstvu).....	57
IV	Autosugestija (treći korak ka bogatstvu)	79
V	Specijalizovano znanje (četvrti korak ka bogatstvu).....	87
VI	Mašta (peti korak ka bogatstvu).....	104
VII	Organizovano planiranje (šesti korak ka bogatstvu)	121
VIII	Odluka (sedmi korak ka bogatstvu).....	161
IX	Istrajnost (osmi korak ka bogatstvu)	176
X	Moć trusta mozgova (deveti korak ka bogatstvu)	191
XI	Tajna transformacije seksa (deseti korak ka bogatstvu).....	201
XII	Podsvesni um (jedanaesti korak ka bogatstvu)	222
XIII	Mozak (dvanaesti korak ka bogatstvu)	231
XIV	Šesto čulo (trinaesti korak ka bogatstvu).....	238
XV	Kako nadmudriti šest aveti straha	249
XVI	Đavolja radionica (sedmo osnovno zlo)	263

Autorov predgovor prvom izdanju

U svakom poglavlju ove knjige pominje se tajna zarađivanja novca koja je stvorila bogatstvo više od pet stotina izuzetno bogatih ljudi koje sam pažljivo analizirao tokom veoma dugog vremena.

Na tu tajnu mi je skrenuo pažnju Endru Karnegi, pre više od četvrt stoleća. Taj mudri, dragi stari Škotlandanin mi ju je ovlaš ubacio u um kad sam bio tek mladić. Onda se zavalio u fotelji, sa vedrim sjajem u očima, i pažljivo gledao da utvrdi imam li dovoljno pameti da shvatim puno značenje onoga što mi je upravo rekao.

Kada je video da sam shvatio ideju, pitao me je jesam li spreman da provedem dvadeset ili i više godina u pripremama da saopštim to svetu, muškarcima i ženama koji bi, ne znajući za tajnu, možda vodili neuspešan život. Pristao sam, i uz saradnju i pomoć gospodina Karnegija održao sam datu reč.

Ova knjiga sadrži tu tajnu, pošto su je na delu oprobale hiljade ljudi u skoro svakoj oblasti života. Ideja gospodina Karnegija je bila da čarobnu formulu, koja mu je omogućila neizmerno bogatstvo, treba staviti na dohvat rike ljudi koji nemaju vremena da istražuju kako ljudi stiču novac, u nadi da ću ja moći da istražim i dokažem ispravnost te formule kroz iskustvo muškaraca i žena raznih zanimanja. On je verovao da tu formulu treba predavati u svim javnim školama i na fakultetima, a izrazio je i mišljenje da, kad bi je ljudi dobro naučili, to bi dovelo do revolucije u čitavom obrazovnom sistemu te bi se vreme školovanja moglo svesti na manje od polovine.

Na osnovu iskustva sa Čarlsom M. Švabom i drugim mladim ljudima poput njega, gospodin Karnegi je ostao ubeđen da veliki deo onoga što se predaje i uči u školama nema apsolutno nikakvog značaja u smislu zarađivanja za život ili sticanja bogatstva. On je do tog zaključka došao zato što je primao u svoju firmu mlade ljude jednog za drugim, a mnogi od njih su imali tek nešto malo školovanja, i učio ih je da koriste ovu formulu, razvijajući u njima jedinstvenu sposobnost vođstva. Štaviše, pod njegovim vođstvom sticali su bogatstvo svi koji su se pridržavali njegovih uputstava.

U poglavlju o Veri ćete pročitati izvanrednu priču o organizaciji velike korporacije Ju-Es Stil, koju je zamislio i ostvario jedan od mladih ljudi preko kojih je g. Karnegi dokazao da će njegova formula delovati kod svih koji su spremni za nju. Već tom jednom primenom tajne, taj mladi čovek – Čarls M. Švab – stekao je ogromno bogatstvo ne samo u novcu nego i u PRILICI. Grubo govoreći, ta konkretna primena formule donela mu je šest stotina miliona dolara.

Ove činjenice – a to su činjenice dobro poznate gotovo svima koji poznaju g. Karnegija – pružice vam prilično dobru ideju o tome šta čitanje ove knjige može značiti za vas, pod uslovom da ZNATE ŠTA ŽELITE.

Čak i pre nego što sam preduzeo dvadeset godina praktičnog testiranja, tajnu je saznalo više od sto hiljada muškaraca i žena koji su je iskoristili na sopstvenu korist, kao što je gospodin Karnegi i predvideo da treba. Drugi su je uspešno iskoristili za stvaranje sklada u svom domu i porodici.

Tajna o kojoj govorim pominje se u ovoj knjizi najmanje stotinu puta. Nijednom nije direktno izrečena, jer izgleda da bolje i uspešnije deluje kada je tek ovlaš otkrivena i ostavljena na videlu, gde ONI KOJI SU SPREMNI, ONI

KOJI TRAGAJU ZA NJOM, mogu da je uoče. Zato mi ju je gospodin Karnegi tako tiho dobacio, ne navodeći je izričito.

Ako ste SPREMNI da je upotrebite, prepoznacete tu tajnu najmanje jednom u svakom poglavlju. Voleo bih da sam slobodan da vam kažem kako ćete znati da li ste spremni, ali to bi vas lišilo većine koristi koje ćete imati kada dođete do otkrića sami od sebe.

Dok sam pisao ovu knjigu, moj sin, koji je bio na poslednjoj godini studija, uzeo je rukopis drugog poglavlja, pročitao ga i sam otkrio tajnu. Taj podatak je iskoristio tako uspešno da je direktno dobio vrlo visok položaj sa početnom platom većom nego što prosečan čovek ikada u stanju da zaradi. Njegova priča je ukratko opisana u drugom poglavlju. Kada je pročitate, možda ćete odbaciti osećanje koje vas je možda uhvatilo na samom početku knjige koja tako mnogo obećava. A ako se osetite obeshrabreno, ako budete imali teškoća čije savladavanje vas je potpuno iznurilo, ako budete pokušavali bez uspeha, ako budete opterećeni bolešću ili fizičkim teškoćama, ova priča o tome kako je moj sin otkrio i iskoristio Karnegijevu formulu može postati vaša oaza u Pustinji izgubljene nade, oaza za kojom ste sve vreme tragali.

Tajnu je obilato koristio predsednik Vudro Vilson tokom Prvog svetskog rata. Predata je svakom vojniku koji se borio u ratu, pažljivo upakovana u obuku pre odlaska na front. Predsednik Vilson mi je rekao da je to bilo važan faktor u prikupljanju sredstava potrebnih za vođenje rata.

Na samom početku dvadesetog veka, Manuela L. Kezona (tadašnjeg kolonijalnog načelnika Filipinskih ostrva) ova tajna je nadahnula da donese slobodu svom narodu, i nastavio je da ih vodi kao njihov prvi predsednik.

Kod ove tajne je neobično što oni koji je jednom saznaju i iskoriste budu bukvalno poneti ka uspehu, uz vrlo malo truda, i nikada više ne dožive neuspeh! Ako sumnjate u to,

pogledajte imena onih koji su je koristili; kad god budu pomenuta, proverite ih i sami, i bićete uvereni.

Ne postoji takva stvar kao što je NEŠTO ZA NIŠTA!

Tajna o kojoj govorim ne može se dobiti bez plaćanja određene cene, mada je cena daleko niža od njene stvarne vrednosti. Oni koji je nisu planski tražili ne mogu je dobiti ni po koju cenu. Ona se ne može pokloniti; ne može se kupiti novcem jer se sastoji od dva dela. Jedan deo već poseduju oni koji su za nju spremni.

Tajna služi jednako dobro svima koji su spremni za nju. Obrazovanje sa spremnošću nema nikakve veze. Davno pre nego što sam se ja rodio tajna je našla put do Tomasa A. Edisona, a on ju je iskoristio tako inteligentno da je postao najveći pronalazač na svetu, mada je imao jedva tri meseca školovanja.

Tajna je preneti i poslovnom saradniku g. Edisona. Ovaj ju je iskoristio tako uspešno da je, iako je u tom trenutku zarađivao samo 12 000 dolara godišnje, došao do ogromnog bogatstva i povukao se iz poslova dok je još bio mlad. Njegovu priču ćete naći na početku prvog poglavlja. Ona će vas ubediti da bogatstvo nije izvan vašeg domašaja, da i dalje možete biti ono što želite da budete, da novac, slava, priznanja i sreća mogu da dođu svima koji su spremni i rešeni da ih steknu.

Kako znam sve to? Trebalo bi da znate odgovor pre nego što završite sa čitanjem ove knjige. Možete ga naći već u prvom poglavlju, ili možda na poslednjoj strani.

Dok sam dvadeset godina istraživao, na zahtev gospodina Karnegija, analizirao sam stotine dobro poznatih ljudi a mnogi od njih su priznali da su stekli svoje ogromno bogatstvo uz pomoć Karnegijeve tajne. Među tim ljudima su:

Henri Ford

Teodor Ruzvelt

Vilijam Rigli

Džon Vanamejker

Džejms Dž. Hil
Vilbur Rajt
Vilijam Dženings Brajan
Vudro Vilson
Vilijam Hauard Taft
Elbert H. Gari
King Džilet
Aleksandar Bel
Džon D. Rokfeler
Tomas A. Edison
F. V. Vulvort
Klarens Darou

Ova imena čine samo mali deo više stotina poznatih Amerikanaca čiji uspesi, finansijske ili neke druge prirode, dokazuju da oni koji razumeju i primene Karnegijevu tajnu postižu visoke položaje u životu. Nikada nisam upoznao nikoga ko je bio nadahnut da iskoristi ovu tajnu a da nije postigao zavidan uspeh u svom odabranom poslu. Nikad nisam upoznao nijednu osobu koja se po nečemu istakla, ili je stekla iole značajno bogatstvo, a da nije znala ovu tajnu. Iz te dve činjenice zaključujem da je tajna važnija, kao deo znanja neophodnih za samospoznaju, nego bilo šta drugo što se dobija kroz ono što popularno nazivamo „obrazovanje“.

I šta je uopšte OBRAZOVANJE? Na ovo pitanje je detaljno odgovoreno. Što se tiče školovanja, mnogi od ovih ljudi imali su ga veoma malo. Džon Vanamejker mi je jednom rekao da je ono malo školovanja koje je imao stekao na otprilike isti način na koji savremene lokomotive uzimaju vodu, „zahvatajući ga u hodu“. Henri Ford nikad nije stigao do srednje škole, a kamoli do studija. Ne pokušavam da umanjim vrednost školovanja, nego želim da izrazim svoje iskreno uverenje da oni koji savladaju i primene tajnu

dostižu više položaje, stiču bogatstvo i vode život na svoj način, čak i ako im je školovanje bilo nezatno.

Negde tokom čitanja ove knjige, tajna o kojoj govorim iskočiće sa stranice i pojaviće se pred vama u punom sjaju, AKO STE SPREMNI ZA NJU! Kada se pojavi, prepoznate je. Bilo da dobijete znak tokom prvog ili poslednjeg poglavlja, zaustavite se za trenutak kada vam se pojavi i nazdravite sebi čašom nečega, jer taj trenutak će predstavljati prekretnicu u vašem životu.

Sada prelazimo na prvo poglavlje i na priču o mom veoma dragom prijatelju, koji je velikodušno priznao da je video taj tajanstveni znak, a čiji su poslovni uspesi sasvim dovoljan znak da je i on nazdravio sebi. Dok čitate njegovu priču, kao i ostale, setite se da se one bave važnim problemima života koji su deo iskustva svakog čoveka.

Problemi nastaju pri pokušaju da čovek zaradi za život, da nađe nadu, hrabrost, zadovoljstvo i smirenost; da dođe do bogatstva i da uživa slobodu tela i duha.

Zapamtite takođe, dok čitate knjigu, da se ona bavi činjenicama a ne izmišljotinama i da joj je cilj da vam prenese veliku univerzalnu istinu kroz koju svi koji su SPREMNI mogu da uče, ne samo ŠTA DA RADE, NEGO I KAKO DA TO RADE! Dobićete , uz to, POTREBAN PODSTICAJ DA ZAPOČNETE.

I još jedno, poslednje upozorenje pre nego što počnete sa prvim poglavljem; smem li da vam ponudim jedan kratak predlog koji će vam možda pružiti ključ kojim ćete prepoznati Karnegijevu tajnu? Evo ga: SVA POSTIGNUĆA, SVA STEČENA BOGATSTVA, POČELA SU OD IDEJE! Ako ste spremni da saznate tajnu, onda već posedujete jednu njenu polovinu; prema tome, lako ćete prepoznati i drugu polovinu istog časa kada stigne u vaš um.

Napoleon Hil, 1937.

Predgovor ovom izdanju

Kada je knjiga „Misli i obogati se“ objavljena 1937. godine, pozdravljena je kao jedna od velikih inspirativnih knjiga tog vremena. Zajedno sa knjigama Dejla Karnegija „Kako steći prijatelje i utucati na ljude“ i Normana Vinsenta Pila „Moć pozitivnog razmišljanja“, postala je obavezno štivo za muškarce i žene koji žele da postignu sreću u svom životu i karijeri.

Prodato je preko petnaest miliona primeraka ove knjige, koja je postala uputstvo za mnoge milione ljudi željne da pobegnu od siromaštva vremena velike ekonomske krize i da krenu napred, stičući prosperitet za sebe, svoju porodicu a često i za svoje radnike.

Ko je bio Napoleon Hil i šta je izvor njegove filozofije?

Napoleon Hil je rođen 1883. u siromašnoj porodici, u jednosobnoj kućici u seoskoj Virdžiniji. Ostao je siročić sa dvanaest godina i odgajali su ga rođaci. Uspeo je da prevaziđe siromaštvo i bunt i da stekne obrazovanje, a pri tom se razvio u jednog od najpragmatičnijih genija svog vremena.

Sa trinaest godina počeo je da se bavi pisanjem, sastavljao je vesti za novine u malom gradu – zapravo, beležio je događaje iz svog kraja za peni po redu teksta. Možda upravo zbog svojeg truda da prevaziđe siromaštvo, postao je opsednut pitanjem zašto ljudi ne uspevaju da ostvare istinski finansijski uspeh i sreću u životu.

Da bi se izdržavao, odlučio je da se bavi i pravom i novinarstvom. U početku je novinarskim poslom finansirao svoje studije prava. Veliki preokret je nastupio kad mu je dodeljen zadatak da napiše niz reportaža o životu uspešnih ljudi.

Jedan od ljudi sa kojima je razgovarao za takav članak bio je Endru Karnegi, magnat čelika poznat širom sveta. Mladi novinar je ostavio izvanredan utisak na gospodina Karnegija, pa mu je dao ponudu za posao koji će dominirati tokom sledećih dvadeset pet godina Hilovog života. Radilo se o razgovoru sa preko 500 milionera, kako bi se otkrila formula uspeha koja bi koristila i običnom čoveku.

Među intervjuisanimima bili su najveći i najbogatiji ljudi tog vremena. Između ostalih, Tomas Edison, Aleksandar Grejem Bel, Henri Ford, Čarls M. Švab, Teodor Ruzvelt, Vilijam Rigli mlađi, Džon Vanamejker, Vilijam Dženings Brajan, Džordž Istmen, Vudro Vilson, Vilijam H. Taft, Džon D. Rokfeler, F. V. Vulvort i mnogi drugi koji danas više nisu tako poznati.

Tokom tog vremena Endru Karnegi je postao Hilov mentor i pomogao mu je da formuliše filozofiju uspeha, oslanjajući se na ideje i iskustvo ljudi koje je intervjuisao.

Uspeh knjige *Mislite i obogatite se* predstavljao je početak duge karijere tokom koje je savetovao poslovne lidere, držao predavanja i napisao još nekoliko knjiga, pri čemu je i sam postao milioner.

Napoleon Hil je umro u novembru 1970, posle duge i uspešne karijere. Njegovo delo je i danas putokaz uspeha za pojedince i utiče na čitaoce već preko 70 godina.

Osavremenjavanje ovog klasičnog dela bilo je ogroman posao. Osnovna filozofija autora ne sme se izmeniti. To mora i dalje biti knjiga Napoleona Hila, a ne moja. Posmatrao sam je na isti način na koji restaurator posmatra klasičnu sliku koju obnavlja. Restaurator uklanja prljavštinu i prašinu koji su potamnili sliku, a pri tom menja

samo delo što je manje moguće. Potom, pažljivim potezima četkice, držeći se stila prvobitnog umetnika, slika biva doterivana kako bi se povratio njen nekadašnji sjaj.

Osavremenjavanje knjige zahteva sličan pristup. Pažljivo sam proučavao tekst i brisao sam priče i anegdote koje su svakako bile značajne čitaocu iz tridesetih godina prošlog veka, ali za današnjeg čitaoca nemaju mnogo značenja. Zamenio sam ih primerima i detaljima o muškarcima i ženama čija karijera, u skorije vreme, predstavlja primer principa koje izlaže Napoleon Hil.

U narednim poglavljima saznaćete koji su ti principi, a osim priča o uspehu ljudi koje je Hil proučavao za svoju knjigu: Karnegija, Edisona, Forda i drugih magnata sa kraja 19. i početka 20. veka, upoznaćete i neke od najuspešnijih ljudi našeg vremena kao što su Bil Gejts, Meri Kej Eš, Arnold Švarceneger, Rej Krok, Majkl Džordan i drugi.

Koraci ka bogatstvu koje je dokazao Napoleon Hil važe za današnje čitaoce isto kao i za njegove savremenike. Svi koji to pročitaju, shvate i primene tu filozofiju biće bolje pripremljeni da uživaju u višem standardu života koji će privući i stvoriti, a koji će uvek ostati van domašaja onih koji za to nisu spremni.

Dakle, spremite se da aktivno sledite preporuke Napoleona Hila i da unesete značajne izmene u svoj pristup životu. To će vam se isplatiti, jer će vam omogućiti da uživete u životu punom sklada i razumevanja, a takođe će vam pripremiti teren da stupite u redove bogatih ljudi.

Dr Artur R. Pel

POGLAVLJE I

MOĆ MISLI

Čovek koji je mislima postigao partnerstvo
sa Tomasom Edisonom

Istina je, „misli su stvari“ i to moćne stvari, kada se iskombinuju sa čvrstim ciljem, istrajnošću i ŽARKOM ŽUDNJOM za njihovo pretvaranje u bogatstvo, ili u druge materijalne objekte.

Edvin Barns je otkrio koliko je tačno da ljudi zaista MISLE I OBOGATE SE. Njegovo otkriće nije došlo odjednom. Došlo je malo po malo, počev od ŽARKE ŽUDNJE da postane poslovni saradnik velikog Tomasa Edisona.

Jedna od osnovnih odlika Barnsove želje bila je njena jasnoća. On je želeo da radi *sa* Edisonom, a ne *za* njega. Pažljivo pročitajte opis kako je preveo svoju želju u stvarnost, pa ćete bolje razumeti trinaest principa koji vode ka bogatstvu.

Kada je ta ŽUDNJA, ili impuls misli, prvi put sinula u njegovom umu on nikako nije bio u prilici da je ostvaruje. Na putu su mu stajale dve teškoće. Nje poznavao gospodina Edisona i nije imao dovoljno novca da plati put vozom do Orindža u Nju Džersiju.

Te teškoće bi bile dovoljne da obeshrabre većinu ljudi od bilo kakvog pokušaja da ostvare svoju želju. No, to nije bila obična želja! On je bio toliko rešen da ostvari svoju žudnju da je na kraju odlučio da putuje kao „slepi putnik“ samo da ne bi priznao poraz. (Za neupućene, to znači da je otišao u Ist Orindž teretnim vozom.)

Pojavio se u laboratoriji gospodina Edisona i izjavio da je došao da uđe u posao sa pronalazačem. Kada je pričao

o prvom sastanku između njih dvojice. g. Edison je rekao: „Stajao je predamnom, nalik na običnu skitnicu, ali bilo je na njegovom licu nečega što je govorilo da je rešen da dobije ono zbog čega je došao. Iz dugogodišnjeg iskustva sa ljudima, naučio sam da kada neko zaista ŽELI nešto toliko duboko da je spreman da uloži čitavu svoju budućnost u jedno jedino bacanje kocke da bi to dobio, onda će sigurno dobiti. Dao sam mu priliku koju je tražio, jer sam video da je čvrsto rešen da se drži toga sve dok ne uspe. Kasniji događaji su dokazali da nisam pogrešio.“

Šta je mladi Barns tačno rekao tom prilikom gospodinu Edisonu mnogo je manje važno nego ono što je mislio. Sam Edison je tako tekao! Sigurno nije dobio šansu zbog izgleda sa kojim je stigao u Edisonovu kancelariju, jer to je svakako radilo protiv njega. Važno je bilo ono što je MISLIO.

Kada bi značaj ove rečenice mogao da dopre do svake osobe koja je pročita, ne bi bilo nikakve potrebe za ostatkom ove knjige.

Barns nije sklopio partnerstvo sa Edisonom već pri prvom razgovoru. Ipak, dobio je priliku da radi u Edisonovoj kancelariji, za vrlo simboličnu platu, obavljajući poslove koji su Edisonu bili nevažni ali za Barnsa veoma važni, jer su mu dali priliku da reklamira svoju „robu“ u prilikama kada je njegov željeni „partner“ mogao to da vidi.

Proticali su meseci. Naizgled se ništa nije dešavalo što bi dovelo do željenog cilja, koji je Barns odredio u svom umu kao svoj DEFINITIVNI GLAVNI ZADATAK. A ipak, dešavalo se nešto važno u Barnsovom umu. On je neprekidno podsticao svoju ŽUDNJU da postane Edisonov poslovni partner.

Psiholozi sasvim tačno kažu: „Kada je neko zaista spreman za nešto, to se po njemu vidi.“ Barns je bio spreman za poslovnu saradnju sa Edisonom; štaviše, bio je REŠEN DA OSTANE SPREMAN SVE DOK NE DOBIJE ONO ČEMU TEŽI.