

on-line >>> [www.alnari.rs](http://www.alnari.rs)  
mail to >>> [office@alnari.rs](mailto:office@alnari.rs)

Naziv originala:  
Napoleon Hill  
THINK AND GROW RICH

Copyright © 2003 by JMW Group, Inc.  
Translation Copyright © 2010 za srpsko izdanje Alnari d.o.o.

ISBN 978-86-7710-444-3

# MIŠLI OBOGATI SE

Napoleon Hil

Prilagodio savremenim čitaocima dr Artur R. Pel

Prevela Slađana Trninić

**alnari**  
PUBLISHING

Beograd, 2010.



## PREDGOVOR AUTORA ORIGINALNOM IZDANJU OVE KNJIGE

U svakom poglavlju ove knjige pominje se tajna stvaranja novca koja je omogućila bogaćenje više od pet stotina izuzetno imućnih ljudi pažljivo analiziranih godinama.

Na tu tajnu mi je skrenuo pažnju Endru Karnegi pre više od četrvt veka. Taj mudri, dragi stari Škot nehajno je ubacio tajnu u moje misli još dok sam bio dečak. Onda se naslonio sedeći u stolici i, sa veselim svetlucanjem u očima, pažljivo gledao da li sam dovoljno kadar da razumem puno značenje onoga što mi je rekao.

Kada je video da sam shvatio ideju, pitao me je da li bih bio voljan da provedem dvadeset i više godina pripremajući se da je iznesem svetu, muškarcima i ženama koji bi bez te tajne možda išli kroz život kao neuspešni. Rekao sam da bih i, uz pomoć gospodina Karnegija, održao sam obećanje.

Ova knjiga sadrži tajnu koju je primenilo hiljadu ljudi u skoro svim društvenim krugovima. To je bila ideja gospodina Karnegija, da ova magična formula, koja mu je donela ogromno bogatstvo, treba da bude dostupna onima koji nemaju vremena da istražuju kako ljudi stvaraju novac, i nadao se da bih mogao da testiram i pokažem ispravnost formule prateći iskustvo muškaraca i žena svih zanimanja. Verovao je da formulu treba izučavati u svim školama

i fakultetima, i izrazio je mišljenje da bi, ukoliko je pravilno predavana, mogla revolucionarno da promeni ceo obrazovni sistem i da bi se vreme provedeno u školi smanjilo za više od polovine.

Njegovo iskustvo sa Čarlsom M. Švabom i drugim mladim ljudima poput gospodina Švaba, ubedilo je gospodina Karnegija da veliki deo onog što se izučava u školama nema nikakvu vrednost kao ni vezu sa biznisom, zarađivanjem za život ili sa sticanjem bogatstva. Došao je do tog zaključka tako što je uzimao za svoj posao, jedne za drugim, mnoge mlade ljude sa malo škole i podučavajući ih ovoj formuli, razvio u njima liderstvo kakvo se retko nalazi. Štaviše, njegovo podučavanje je stvorilo bogatstvo svakom od njih ko je pratio uputstva.

U poglavlju o veri pročitacete izuzetnu priču o organizaciji gigantske *Junajted Stejts Stil korporacije*, kao što ju je zamislio i sproveo u delo jedan od mladih ljudi na čijem je primeru gospodin Karnegi dokazao da njegova će formula funkcionisati za sve koji su spremni za nju. Ova jedna primena tajne, od strane tog mladog čoveka – Čarlsa M. Švaba – stvorila mu je ogromno bogatstvo i u novcu i u PRILIKAMA. Grubo govoreći, ta jedna primena formule bila je vredna šest stotina miliona dolara.

Ove činjenice – a to su činjenice dobro poznate skoro svakom ko je poznavao gospodina Karnegija – daju vam dobru ideju šta čitanje ove knjige može da vam donese, pod uslovom da ZNATE ŠTA JE TO ŠTO ŽELITE.

Čak i pre nego što je prošla dvadesetogodišnje testiranje, za tajnu je saznalo više od sto hiljada muškaraca i žena koji su je iskoristili za svoje lične dobrobiti, kao što je gospodin Karnegi i planirao da će uraditi. Neki su stvorili bogatstva pomoću nje. Drugi su je uspešno iskoristili da stvore harmoniju u svojim domovima.

Tajna o kojoj govorim spominje se više od sto puta u ovoj knjizi. Nije direktno imenovana, jer izgleda da uspešnije funkcioniše kada je prosto otkrivena i ostavljena na vidnom mestu, gde je mogu uzeti ONI KOJI SU SPREMNI I TRAGAJU ZA NJOM. Zato mi je gospodin Karnegi dobio onako tiho, ne imenujući je posebno.

Ako ste SPREMNI da je koristite, prepoznacete ovu tajnu bar jednom u svakom poglavlju. Voleo bih da mogu da se osetim tako privilegovano da vam kažem kako ćete znati da li ste spremni, ali to bi vas lišilo niza dobrobiti koje ćete dobiti kada je otkrijete sami, na svoj način.

Dok je ova knjiga pisana, moj sin, koji je tada završavao poslednju godinu studija, pokupio je rukopis drugog poglavlja, pročitao ga, i otkrio tajnu za sebe. Tako efikasno je iskoristio informaciju da je postavljen na odgovornu poziciju sa platom većom nego što prosečan čovek ikada zaradi. Priča o njemu je nakratko ispričana u drugom poglavlju. Kada je pročitate, možda ćete odbaciti bilo koje osećanje koji ste imali na početku knjige da previše obećava. A, takođe, ako ste ikada bili obeshrabreni, ako ste imali poteškoća čije savladavanje vam je oduzelo dušu, ako ste pokušali i niste uspeli, ako ste ikada bili sputani bolešću ili fizičkom nesrećom, priča o otkriću mog sina i korišćenje Karnegijeve formule može se dokazati kao oaza u Pustinji izgubljene nade, za kojom tragate.

Tajnu je izuzetno često koristio predsednik Vudro Vilson, tokom Prvog svetskog rata. Preneta je svakom vojniku koji se borio u ratu, pažljivo umotana u obuku koju su dobijali pre nego što odu na front. Predsednik Vilson mi je rekao da je bila snažan faktor u povećanju fondova potrebnih za ratovanje.

Početakom dvadesetog veka, Manuel L. Kezon (tadašnji rezidencijalni komesar Filipinskih ostrva) bio je inspirisan tajnom da donese slobodu svom narodu i nastavio je u tom pravcu i kao prvi predsednik Filipina.

Neobično je što ljudi koji jednom odgonetnu ovu tajnu, i koriste je sa vrlo malo truda, prosto ne mogu da se odvoje od uspeha i nikada više nisu podložni neuspehu! Ako sumnjate u ovo, proučite imena onih koji su je koristili, gde god su pomenuti, proverite njihove biografije i uverite se.

Ne postoji stvar kao što je NEŠTO NI ZA ŠTA!

## Napoleon Hil

Tajna na koju se osvrćem ne može se dobiti bez cene, iako je njena cena znatno manja od njene vrednosti. Oni koji je ne traže s namerom ne mogu je imati ni po kojoj ceni. Ne može se dati, ne može se kupiti, jer se sastoji iz dva dela. Jedan već imaju oni koji su spremni za nju.

Tajna služi jednako dobro svima koji su spremni za njeno prihvatanje. Obrazovanje nema nikakve veze s tim. Mnogo pre nego što sam rođen, tajne se dočepao Tomas A. Edison i on ju je iskoristio tako inteligentno da je postao vodeći svetski pronalazač, iako je imao samo tri meseca škole.

Tajna je prenetna poslovnom saradniku gospodina Edisona. On ju je koristio tako efikasno, iako je tada zarađivao 12.000 dolara godišnje, stekao je veliko bogatstvo i povukao se iz aktivnog posla dok je još bio mlad. Ovu priču ćete naći u prvom poglavlju. Trebalo bi da vas ubedi da bogatstvo nije van vašeg domašaja, da i dalje možete biti ono što želite, da novac, slavu, popularnost i sreću mogu imati svi oni koji su spremni i odlučni da imaju ove blagodeti.

Kako znam ove stvari? Dobićete odgovor pre nego što završite ovu knjigu. Možda ćete ga naći već u samom prvom poglavlju, ili na poslednjoj strani.

Dok sam sprovodio dvadesetogodišnje istraživanje koje sam preduzeo na zahtev gospodina Karnegija, analizirao sam stotine dobro poznatih ljudi, od kojih su mnogi priznali da su stvorili svoja ogromna bogatstva pomoću Karnegijeve tajne. Među njima su:

Henri Ford	Vilijam Hauard Taft
Teodor Ruzvelt	Elbert Geri
Vilijam Rigli	King Džilet
Džon Vanmejker	Aleksandar Bel
Džejs Hil	Džon D. Rokfeler
Vilbur Rajt	Tomas A. Edison
Vilijam Dženings Brajan	F. V. Vulvort
Vudro Vilson	Klarens Darou



Ova imena predstavljaju samo mali deo stotine dobro poznatih Amerikanaca čiji uspesi, finansijski i drugi, dokazuju da oni koji shvate i primene Karnegijevu tajnu, postignu mnogo u životu. Nikada nisam upoznao nekog ko je bio inspirisan da koristi tajnu, a da nije postigao uspeh vredan pažnje u izabranom pozivu. Nikada nisam upoznao neku osobu koja se istakla, ili stvorila bogatstvo od bilo kakvog značaja, bez posedovanja ove tajne. Iz ove dve činjenice izvlačim zaključak da je tajna važnija kao deo znanja bitnog za samoopredeljenje nego bilo šta drugo što se dobija onim što se popularno naziva „obrazovanje“.

Šta je ipak OBRAZOVANJE? Na ovo pitanje je odgovoreno detaljno. Što se školovanja tiče, mnogi od ovih ljudi nisu bili previše obrazovani. Džon Vanmejker mi je jednom rekao da je ono malo škole što je imao prikupio poput moderne lokomotive koja uzima vodu „grabeći je lopaticama dok teče“. Henri Ford nikada nije stigao do srednje škole, a kamoli do fakulteta. Ne pokušavam da umanjim vrednost školovanja, ali pokušavam da izrazim svoje najiskrenije verovanje da će oni koji savladaju i primene tajnu postići mnogo u životu, steći bogatstvo i nagoditi se sa životom pod svojim uslovima, iako je njihovo školovanje bilo neznatno.

Negde dok budete čitali knjigu, tajna o kojoj govorim iskočiće i hrabro stati ispred vas. AKO STE SPREMNI ZA NJU! Kada se pojavi, prepoznaćete je. Bez obzira da li ćete uočiti znak u prvom ili u poslednjem poglavlju, zastanite na trenutak kada se ukaže i nazdravite, jer će taj momenat označiti najvažniji preokret u vašem životu.

Sada prelazimo na prvo poglavlje i na priču o mom veoma dragom prijatelju koji je velikodušno priznao da je video mistični znak, i čiji su poslovni uspesi dovoljan dokaz da je nazdravio. Dok čitate njegovu priču, a i ostale, setite se da one govore o važnim životnim problemima koje su svi ljudi iskusili.

Problemi proističu iz težnje da se zaradi za život, da se pronade nada, hrabrost, zadovoljstvo i spokoj; da se stekne bogatstvo i uživa u slobodi tela i duha.

## Napoleon Hil

Setite se, takođe, dok čitate knjigu, da se ona bavi činjenicama, a ne izmišljotinama, i da je njena namera da prenese veliku univerzalnu istinu pomoću koje svi koji su SPREMNI mogu da nauče ne samo ŠTA DA RADE, VEĆ I KAKO TO DA URADE! i dobiju, takođe, POTREBAN STIMULANS ZA POČETAK.

Kao poslednje reči pripreme, pre nego što počnete da čitate prvo poglavlje, smem li da ponudim jedan kratak savet koji može obezbediti ključ po kome Karnegijeva tajna može da se prepozna? To je ovo: SAV USPEH, SVE ZARAĐENO BOGATSTVO IMA SVOJ POČETAK U IDEJI! Ako ste spremni za tajnu, već posedujete jednu njenu polovinu, tako da ćete spremno prepoznati drugu polovinu u trenutku kada stigne do vašeg uma.

Napoleon Hil, 1937. godine

## PREDGOVOR NOVOM IZDANJU

Kada je *Misli i obogati se* objavljena 1937. godine, proglašena je jednom od najinspirativnijih knjiga svog vremena. Zajedno sa delima Dejla Karnegija, *Kako steći prijatelje i naklonost ljudi*, i Normana Vinsenta Pila, *Moć pozitivnog mišljenja*, postala je obavezno štivo za muškarce i žene koji su stremili uspehu u životu i karijeri.

Prodato je preko 15 miliona primeraka ove knjige i ona je postala putokaz milionima ljudi ka spasenju iz siromaštva u eri depresije i dostizanju blagostanja za sebe, porodicu i u mnogim slučajevima za zaposlene.

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

Napoleon Hil je rođen u siromašnoj porodici 1883. godine, u jednosobnoj kolibi u ruralnoj Virdžiniji. Ostao je siročić sa dvanaest godina i odgajili su ga rođaci. Prevazišao je siromaštvo i buntovništvo, borio se da dobije obrazovanje i razvio se u pragmatičnog genija svog vremena.

U trinaestoj godini je započeo spisateljski karijeru kao spoljni saradnik u malim gradskim novinama – reporter koji piše članke i priče o dešavanjima u svom kraju za par penija po redu. Možda je zbog svoje borbe da pobedi siromaštvo postao opsednut temom zašto ljudi ne uspevaju da dostignu pravi finansijski uspeh i sreću u životu.

Kako bi zarađivao za život, izabrao je da gradi dve karijere, u pravu i novinarstvu. Njegova rana novinarska karijera pomogla

## Napoleon Hil

mu je da finansira školovanje na pravnom fakultetu. Veliki preokret mu se desio kada je dobio zadatak da napiše seriju priča o uspehu poznatih ljudi.

Jedan od ljudi koje je intervjuisao za ovu seriju bio je Endru Karnegi, čuveni svetski magnat čelika. Gospodin Karnegi je bio toliko impresioniran mladim novinarom da mu je dao zadatak koji će dominirati Hilovim životom sledećih dvadeset pet godina. Projekat se odnosio na intervjuisanje preko petsto milionera kako bi pronašao formulu uspeha koju bi mogla da iskoristi prosečna osoba.

U one koje je trebalo intervjuisati bili su uključeni najuspešniji i najbogatiji ljudi tog doba. Među njima su bili Tomas Edison, Aleksandar Grejam Bel, Henri Ford, Čarls M. Švab, Teodor Ruzvelt, Vilijam Rigli mlađi, Džon Vanmejker, Vilijam Dženings Brajan, Džordž Istman, Vudro Vilson, Vilijam H. Taft, Džon D. Rokfeler, F. V. Vulvort i mnogi drugi koji danas nisu tako dobro poznati.

Tokom ovog perioda, Endru Karnegi je postao Hilov mentor pomažući mu da formuliše filozofiju uspeha na osnovu razmišljanja i iskustva ljudi koji su intervjuisani.

Uspeh knjige *Misli i obogati se* doveo ga je do duge karijere konsultanta poslovnih lidera, predavača i autora još nekoliko knjiga i učinio je Hila milionerom.

Napoleon Hil je umro u novembru 1970. godine, posle duge i uspešne karijere. Njegovo delo stoji kao putokaz ka individualnom uspehu i utiče na čitaoce skoro sedamdeset godina.

Osavremenjivanje klasičnog dela je monumentalni zadatak. Osnovna filozofija autora se ne sme menjati. Ovo uvek mora biti knjiga Napoleona Hila, a ne moja. Gledam na nju isto kao što restaurator posmatra klasičnu sliku koju treba obnoviti. Restaurator uklanja prašinu i prljavštinu koje su prekrile sliku, bez ikakvih izmena samog dela. Zatim pažljivim potezima četkice, prateći originalan autorov stil, slika se popravlja kako bi joj se vratila njena originalna lepota.

Osavremenjivanje knjige zahteva sličan pristup. Pažljivo sam proučio tekst i izbrisao priče i anegdote koje, iako značajne čitaocima tridesetih godina, imaju malo smisla za čitaoce u 21. veku. Zamenio sam ih primerima i ilustracijama muškaraca i žena koji su u svojoj karijeri iz skorijeg vremena primerom dokazali principe koje je Napoleon Hil propagirao.

Iz sledećih poglavlja ćete naučiti ove principe, a pored toga pročit ćete i priče o uspehu ljudi koje je Hil proučio u originalnoj knjizi: Karnegi, Edison, Ford i drugi magnati s kraja 19. i početka 20. veka, upoznaćete neke najuspešnije ljude 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 validni su i današnjim čitaocima kao što su bili i njegovim savremenikima. Svi koji pročitaju, razumeju i primene ovu filozofiju biće bolje pripremljeni da uživaju u ovim višim standardima života, koji su oduvek bili i uvek će biti uskraćeni svima onima koji nisu spremni za njih.

Zato budite spremni da, kada aktivno pratite Hilova pravila, napravite ozbiljne promene u pristupu životu. Isplatiće vam se tako što će vam omogućiti da uživate u životu ispunjenom harmonijom i razumevanjem i otvoriće vam vrata sloja bogatih ljudi.

dr Artur R. Pel



## POGLAVLJE 1

# MOĆ MISLI

### **ČOVEK KOJI JE OSMISLIO PUT DO PARTNERSTVA SA TOMASOM A. EDISONOM**

ZAISTA „misli su stvari“, moćne stvari ako smo već kod toga, kada su udružene sa odlučnom namerom, istrajnošću i GORUĆOM ŽELJOM za njihovim pretvaranjem u bogatstvo ili druge materijalne stvari.

Edvin K. Barns je otkrio da je istina da ljudi zaista MISLE I OBOGATE SE. Njegovo otkriće se nije desilo u trenu. Došlo je malo-pomalo, počinjući sa GORUĆOM ŽELJOM da postane poslovni saradnik velikog Tomasa Edisona.

Jedna od glavnih karakteristika Barnsove želje bila je ta da je jasna. Hteo je da radi *sa* Edisonom, ne *za* njega. Posmatrajte pažljivo opis načina kako je sproveo ŽELJU u stvarnost i bolje ćete razumeti trinaesti princip koji vodi ka bogaćenju.

Kada je ova ŽELJA, impuls ili misao, prvi put blesnula u njegovoj glavi, nije bio u situaciji da išta uradi povodom toga. Dve poteškoće su mu stajale na putu. Nije poznao gospodina Edisona i nije imao dovoljno novca da plati voznu kartu do Orindža u Nju Džerziju.

Ove poteškoće su dovoljne da obeshrabre većinu ljudi da bilo šta pokušaju u ostvarivanju želje. Ali njegova želja nije bila obična!

On je bio toliko odlučan u pronalaženju načina da ispuni svoju želju da je najzad odlučio da putuje kao slepi putnik pre nego da bude poražen. (Za neupućene, ovo znači da je otišao u Ist Orindž teretnim vozom).

Predstavio se u laboratoriji gospodina Edisona i izjavio da je došao kako bi ušao u posao sa pronalazačem. Godinama kasnije, kada je govorio o svom prvom susretu sa Barnsom, gospodin Edison je rekao: „Stajao je preda mnom, izgledao je kao običan beskućnik, ali je bilo nečeg u izrazu njegovog lica što je davalo utisak da je rešio da dobije ono zbog čega je došao. Naučio sam iz višegodišnjeg iskustva da kada čovek zaista ŽELI nešto tako snažno da je voljan da čitavu svoju budućnost stavi na kocku za jedan okret točka s ciljem da to dobije, onda sigurno pobeđuje. Dao sam mu šansu koju je tražio, jer sam video da je rešen da istraje dok ne uspe. Događaji koji su usledili dokazali su da nisam pogrešio.“

Šta je tačno mladi Barns tom prilikom rekao gospodinu Edisonu od manje je važnosti od onoga što je mislio. Sam Edison je to rekao! Sasvim sigurno pojava mladog čoveka nije mogla biti ono što mu je pomoglo da počne sa radom u Edisonovoj kancelariji, jer je to svakako bilo protiv njega. Računalo se ono što je MISLIO.

Kada bi značaj ove izjave mogao da se prenese svakoj osobi koja je pročita, ne bi bilo potrebe za ostatkom knjige.

Barns nije postao Edisonov partner posle prvog razgovora. Dobio je priliku da radi u Edisonovoj kancelariji za veoma malu platu, i to posao koji nije bio važan Edisonu, ali je bio najvažniji za Barnsa jer mu je davao šansu da pokaže svoju „robu“ tamo gde bi izabrani „partner“ mogao da je vidi.

Meseci su prolazili. Naizgled se ništa nije dešavalo što bi Barnsa približilo željenom cilju, zacrtanom kao NAJVAŽNIJI ZADATAK. Ali se dešavalo nešto važno u Barnsovom umu. Neprestano se pojačavala njegova ŽELJA da postane Edisonov poslovni saradnik.

Psiholozi ispravno kažu: „Kada je neko istinski spreman za nešto, to se odrazi u njegovoj pojavi.“ Barns je bio spreman za poslovnu



saradnju sa Edisonom; štaviše, bio je REŠEN DA OSTANE SPREMAN SVE DOK NE DOBIJE ONO ČEMU TEŽI.

Nije govorio sebi: „Ah, pa, kakva je korist od ovoga? Promeniću mišljenje i potražiću posao prodavca.“ Rekao je: „Došao sam ovde da uđem u posao sa Edisonom, i ostvariću to pa makar radio na tome do kraja života.“ I tako je i mislio! Kakvu drugačiju priču bi ljudi mogli da pričaju kada bi samo usvojili NEDVOSMISLENU NAMERU i ostali pri njoj sve dok ne postane jedna sveobuhvatna opsesija!

Možda mladi Barns nije bio svestan ovoga sve vreme, ali njegova uporna odlučnost, njegova istrajnost koje su stajale iza same ŽELJE, bile su predodređene da samelju sve prepreke i pruže mu šansu koju je tražio.

Šansa se pojavila u drugačijem obliku i iz neočekivanog pravca. Ovo je jedan od trikova prilike. Ima prepredeni običaj da se ušunja na zadnja vrata i često se pojavi prerušena u nesreću ili u privremeni poraz. Možda zbog ovoga mnogi ljudi propuste da prepoznaju šansu.

Gospodin Edison je bio upravo usavršio novu kancelarijsku napravu, u to vreme poznatu kao Edisonova mašina za diktiranje (kasnije nazvana edifon). Njegovi prodavci nisu bili baš oduševljeni mašinom. Nisu verovali da se može prodati bez velikog napore. Barns je video svoju šansu. Prikrala se tiho, skrivena u mašini čudnog izgleda, koja nije zanimala nikog drugog osim Barnsa i pronalazača.

Barns je znao da može prodati Edisonovu mašinu za diktiranje. Predložio je ovo Edisonu i ubrzo je dobio šansu. Prodao je mašinu. U stvari, tako uspešno je prodavao da mu je Edison dao ugovor o distribuciji i prodaji za celu zemlju. Iz te poslovne saradnje iznikao je novi slogan: „Napravio Edison, a postavio Barns“. Iz tog poslovnog saveza Barns je zaradio veliki novac, ali je dostigao i nešto neograničeno veće, dokazao je da čovek zaista može da „misli i obogati se“.

Koliko je stvarne gotovine vredela ta izvorna Barnsova ŽELJA, nemam načina da saznam. Možda mu je donela dva ili tri miliona dolara, ali sam iznos, koliki god da je, postaje beznačajan kada se

uporedi sa većim bogatstvom koje je stekao u obliku određenog znanja da neopipljiv impuls misli može biti transformisan u fizički pandan primenom poznatih principa.

Barns je bukvalno smislio sebe u partnerstvu sa velikim Edison! Smislio je sebe u bogatstvu. Nije imao ništa za početak, osim sposobnosti da ZNA ŠTA ŽELI, I REŠENOSTI DA OSTANE PRI TOJ ŽELJI DOK JE NE OSTVARI.

Nije imao novac kojim bi počeo. Imao je samo malo obrazovanja. Nije imao uticaja. Ali jeste imao inicijativu, veru i volju da pobjedi. Sa ovim neopipljivim silama od sebe je stvorio čoveka broj jedan kod najvećeg pronalazača koji je ikada živio.

Sada pogledajmo drugačiju situaciju i proučimo čoveka koji je imao pregršt nevidljivih dokaza bogatstva, ali ga je izgubio zato što se zaustavio na korak od cilja kojem je stremio.

## **NA KORAK OD ZLATA**

Jedan od najčešćih uzroka neuspeha je navika da odustanemo kada nas pogodi privremeni poraz. Svaka osoba je kriva zbog ove greške na ovaj ili onaj način.

R. U. Darbi, koji je kasnije postao jedan od najuspešnijih prodavaca osiguranja, kazuje priču o svom stricu koga je zahvatila zlatna groznica pa je otišao na zapad da KOPA I OBOGATI SE. Nikada nije čuo da je više zlata izvađeno iz mozgova ljudi nego što je ikada bilo iskopano iz zemlje. Položio je pravo na parcelu i bacio se na posao sa pijukom i ašovom. Nije bilo lako, ali njegova žudnja za zlatom je bila nedvosmislena.

Nakon nedelja napornog rada bio je nagrađen otkrićem sjajne rude. Bila mu je potrebna mašinerija da izvadi rudu na površinu. Neupadljivo je prekrrio rudnik, vratio se kući u Vilijamsburg, u Merilandu, i ispričao rođacima i nekolicini komšija o otkriću. Zajedno

su sakupili novac za potrebnu mašineriju i poslali je. Stric i Darbi su se vratili da rade u rudniku.

Prvi vagon rude je bio iskopan i poslat u topionicu. Ono što im se vratilo pokazalo je da poseduju jedan od najbogatijih rudnika u Koloradu! Još nekoliko takvih vagona rude vratilo bi dugove. A onda bi došle velike nagrade u profitu.

Bušilice su krenule nadole! Darbijeve i stričeve nade su krenule nagore! Onda se nešto dogodilo! Zlatna žica je nestala! Stigli su do kraja duge, i zlatni ćup više nije bio tamo! Kopali su i dalje, očajnički pokušavajući da ponovo pronađu žicu, ali bezuspešno.

Najzad su odlučili da ODUSTANU. Prodali su mašineriju čoveku koji je držao otpad za nekoliko stotina dolara, i krenuli vozom kući. Neki trgovci starudijom su glupi, ali ne i ovaj! Pozvao je rudarskog inženjera da pogleda rudnik i izradi neke proračune. Inženjer je rekao da je projekat propao zato što vlasnicima nije bilo poznato postojanje „pogrešnih žica“. Njegovi proračuni su pokazali da će žica biti pronađena SAMO NA KORAK OD MESTA GDE SU DARBIJEVI PRESTALI SA KOPANJEM! To je bilo tačno tamo i gde je pronađena!

Prodavac starudija je zgrnuo milione dolara u zlatu iz rudnika zato što je imao dovoljno znanja da potraži stručni savet pre nego što odustane. Veći deo novca koji je otišao na mašineriju bio je obezbeđen naporom R. U. Darbija, koji je tada bio vrlo mlad. Novac je došao od njegovih rođaka i komšija jer su imali poverenja u njega. On je vratio svaku paru, iako su mu za to bile potrebne godine.

Mnogo kasnije, gospodin Darbi je višestruko nadoknadio svoj gubitak kada je otkrio da se ŽELJA može pretvoriti u zlato. Otkriće je došlo kada je započeo posao prodavanja životnog osiguranja.

Sećajući se da je izgubio ogromno bogatstvo jer se ZAUSTAVIO na korak od zlata, Darbi je profitirao u svom poslu iz ovog iskustva na jednostavan način, tako što je govorio sebi: „Zaustavio sam se na korak od zlata, ali nikada se neću zaustaviti zato što neko kaže *ne* kada mu ponudim da kupi osiguranje.“ On duguje

svoju „istrajnost“ lekciji koju je naučio iz „odustajanja“ od posla iskopavanja zlata.

Pre nego što uspeh stigne do većine ljudi, oni će se sigurno susresti sa mnogim privremenim porazima, i možda sa nekim gubicima. Kada se suoče sa porazom, najlakša i najlogičnija stvar je ODUSTATI. To je upravo ono što većina ljudi uradi. Više od pet stotina najuspešnijih ljudi koje je ova zemlja ikada poznavala rekli su autoru da je njihov najveći uspeh došao samo na korak iza tačke kada ih je obuzeo osećaj poraza. Neuspeh je prevarant sa izoštranim osećajem za ironiju i prepedenost. Najviše uživa da saplete nekog kada je uspeh skoro nadohvat ruke.

## **LEKCIJA ZA 50 CENTI O ISTRAJNOSTI**

Ubrzo pošto je gospodin Darbi diplomirao na „univerzitetu teških nokauta“ i odlučio da profitira od svog iskustva stečenog u poslu sa rudnikom zlata, imao je veliku sreću da prisustvuje događaju koji mu je pokazao da „ne“ ne znači uvek ne.

Jednog popodneva je pomagao stricu da melje pšenicu u starinskom mlinu. Stric je upravljao velikom farmom na kojoj su živeli brojni nadničari. Vrata su se tiho otvorila i jedno dete, kćerka stana, ušla je i stala u kraj vrata.

Stric je podigao pogled, video dete i grubo dreknuo na nju: „Šta hoćeš?“

Dete je stidljivo odgovorilo: „Moja mama kaže da joj pošaljete pedeset centi.“

„Neću“, uzvratilo je stric, „a sad trči kući.“

„Da, gospodine“, odgovorilo je dete. Ali nije se pomerila.

Stric je nastavio sa svojim poslom, tako udubljen da nije ni obratio dovoljno pažnje na dete da bi video da nije otišla. Kada je ponovo podigao pogled i video da ona i dalje stoji tamo, viknuo je: „Rekao sam ti da ideš kući! Beži sad ili ću ti pokazati.“