

NAPOLEON HIL, DŽOZEF MARFI I
DEJL KARNEGI

MAJSTORI USPEHA

TAJNE KOJE VAM STVARNO
MENJAJU ŽIVOT

Prevela Zvezdana Šelmić



Beograd, 2014.

SADRŽAJ

Predgovor	9
-----------------	---

PRVI DEO

<i>Misli i obogatiti se: Pretvorite svoje ideje u finansijsko izobilje</i>	13
--	----

Uvod.....	15
-----------	----

Reč autora	18
------------------	----

1. Moć misli	23
2. Želja: Početak svakog dostignuća	31
3. Vera: Vizuelizacija i uverenje u ostvarivanje želje	43
4. Autosugestija: Sredstvo za uticanje na podsvest	56
5. Specijalizovano znanje: Lična iskustva i zapažanja	62
6. Mašta: Radionica uma	66
7. Organizovano planiranje: Kristalizacija želje u delovanje	75
8. Odluka: Vlananje nad odugovlačenjem	100
9. Istrajnost: Kontinuiran napor neophodan da podstakne veru	103
10. Moć trusta mozgov: Pokretačka snaga	110
11. Tajna transformacije seksa	116
12. Podsvest: Karika koja povezuje	131
13. Mozak: Stanica za emitovanje i prijem misli	137
14. Šesto čulo: Kapija hrama mudrosti	143

Dodatak A: Formula Endrua Karnegija za stvaranje bogatstva	153
---	-----

DRUGI DEO

Moć podsvesti: Vaše misli mogu vam promeniti život 155

Uvod 157

1. Moć misli 159
2. Kako funkcioniše um: Čudesne moći podsvesti 165
3. Kako iskoristiti moć podsvesti za ozdravljenje 180
 - Duhovna isceljenja u drevna vremena* 180
 - Savremena isceljenja: Vera i moć molitve* 185
 - Praktične tehnike mentalnog isceljenja* 191
 - Kako dobiti željeni rezultat* 200
4. Korišćenje moći podsvesti za sticanje bogatstva 205
 - Izgradnja svesti o bogatstvu* 205
 - Svako ima pravo da bude bogat* 210
 - Vaša podsvest kao partner u uspehu* 215
5. Saveti iz podsvesti 224
 - Pronalasci i otkrića pomoću podsvesti* 224
 - Kako dobiti znak od podsvesti* 228
 - Podsvest i čudotvorni san* 230
6. Nalaženje ljubavi pomoću podsvesti 235
 - Rešavanje bračnih problema* 235
 - Stvaranje skladnih odnosa s ljudima* 242
 - Kako oproštati pomoću podsvesti* 250
7. Izgradnja pozitivnih navika pomoću podsvesti 258
 - Opreделите se za sreću* 259
 - Podsvest uklanja mentalne probleme* 263
 - Kako pobediti strah* 269
8. Kako ostati zauvek mlad duhom 277

TREĆI DEO

<i>Javni govori i uticaj na ljude</i>	287
--	-----

Uvod	289
------------	-----

1. Dejl Karnegi i zlatna pravila uspeha	291
2. Kako napredovati u današnjem svetu: Posebna poruka mladim ljudima	296
3. Sticanje hrabrosti i samopouzdanja pomoću držanja govora	308
4. Priprema govora	313
<i>Pripremom do samopouzdanja</i>	313
<i>Poboljšavanje pamćenja</i>	319
<i>Razvoj entuzijazma: Kako da vam publika ostane budna</i>	325
<i>Važnost istrajnosti</i>	329
5. Postupak držanja govora	331
<i>Tajna dobrog postupka govora</i>	331
<i>Držanje i ličnost za govornicom</i>	334
6. Sadržaj govora	339
<i>Jasno izražavanje</i>	339
<i>Kako biti upečatljiv i ubedljiv</i>	343
<i>Kako zainteresovati publiku</i>	347
<i>Kako podstaći delovanje</i>	350

ČETVRTI DEO

<i>Tajne trojice majstora uspeha koje će vam promeniti život</i>	357
---	-----

Upitnik za samoprocenu	359
------------------------------	-----

Predgovor

Napoleon Hil: *Misli i obogati se*

Džozef Marfi: *Moć podsvesti*

Dejl Karnegi: *Javni govori i uticaj na ljude*

Sve ove tri knjige prodate su ukupno u više od sto miliona primeraka u čitavom svetu. Generacije čitalaca uspešno su primenjivale savete iz njih kako bi postigle lični i profesionalni uspeh u svakoj oblasti života.

Čitanjem ove knjige nećete saznati šta treba da želite ili čemu da težite. Saznaćete praktične načine na koje možete iskoristiti moć uma kako biste stremili svojim ciljevima – i ostvarili ih. Ukratko, ovo je knjiga o načinu na koji svet, zapravo, funkcioniše. Postoje nevidljivi principi koji upravljaju pretvaranjem želja u stvarnost, a oni počivaju u našem umu. Ovde su opisani jasno i jednostavno: pridržavajte se sistema i postići ćete uspeh.

„Tajne trojice majstora uspeha koje će vam promeniti život“ nisu samo uputstvo za to kako da postignete lični uspeh. To je i objašnjenje načina na koji svet zaista funkcioniše. Predstavili smo vam svu trojicu autora zajedno, u jednoj knjizi, jer smatramo da je to najbolji način da vam prikazemo celovitu sliku koja je veoma dugo bila zanemarena: nijedan stručnjak i nijedna institucija nemaju odgovore koji su vam potrebni. Odgovori već leže u vašem umu, u moći koja stoji na raspolaganju svim ljudima sveta već u ovom trenutku. Ovi autori ne predstavljaju se kao stručnjaci ili gurui. Oni vam samo pokazuju da je vaš um već sposoban da postigne uspeh, a ako se zagledate u sebe i počnete od svoje istinske želje, to će vas dovesti do ideje. Ideja će vas dovesti do konkretnih prilika, a te prilike, uz ozbiljan trud, dovešće vas do istinskog uspeha – onakvog kakav definišete vi sami, a ne neko drugi. Drugim rečima, prava tajna uspeha nije u imanju dobrih veza,

ni dobre porodice, ni dobrog obrazovanja, ni dobrih prihoda niti bilo koje tajanstvene astrološke kombinacije svega toga. Tajna je potpuno besplatna i dostupna svakome, bez obzira na imovinsko stanje, školovanje ili bilo koje druge prednosti. To je srž onoga što sve ljude sveta čini jednakim. *To je moć vašeg uma.* Vaše misli moćnije su od novca, uticaja i prilika zajedno, i upravo one jesu faktor koji određuje da li ćete biti u škripcu ili uspešni.

Upravo takav, praktičan, uzročno-posledični pristup koristio je Napoleon Hil u knjizi „Misli i obogati se“, prvi put objavljenoj 1937. godine. Odmah posle Velike depresije, Amerikanci su se našli u škripcu posle višegodišnjeg siromaštva, a mnogi su bili na putu ka još većem očajanju, malodušnosti i zavisnosti od drugih. Međutim, čak i u takvim vremenima, bilo je pojedinaca koji su se obogatili – nisu bili samo bogati nego neopisivo bogati. Mnogi među našim savremenikima sad će se namrštit. „Naftni magnati? Monopolisti? Rentijeri? Ma da, svako može da se obogati ako je dovoljno sebičan i beskrupulozan da iskoristi tuđu bedu i eksploatiše ljude.“

Endru Karnegi, jedan od tih neopisivo bogatih naftnih magnata, angažovao je 1937. godine mladića po imenu Napoleon Hil da to ispravi. Od Hila je zatraženo da razgovara sa stotinama poznatih i bogatih osoba i napiše knjigu o njihovim tajnama uspeha. Pokazalo se da to nije bila zbirka mnogih tajni, nego jedna tajna, „čarobna formula“, koja leži u osnovi svačijeg uspeha. Prema Hilovim rečima iz uvoda tako nastale knjige, „Misli i obogati se“, „to je bila ideja gospodina Karnegija, da ova čarobna 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 proverim i pokažem ispravnost formule prateći iskustvo muškaraca i žena svih zanimanja“.

Karnegi je Hilu rekao tajnu pre nego što je ovaj i započeo razgovore, tako da, zapravo, i nije bila tajna. Ipak, bez obzira na to da li je nazivamo tajnom, čarobnom formulom, zajedničkim imeniocem ili presudnim uzrokom, Hil je utvrdio da bogatstvo svake osobe s kojom je razgovarao, a među njima su bili Tomas Edison, Henri Ford, Čarls Švab pa čak i sam Endru Karnegi, nije zavisilo od bezobzirnosti, pohlepe, prethodnog bogatstva ili uticaja. Našao je još trinaest zajedničkih imenilaca kod svih osoba s kojima je razgovarao, ali svih tih trinaest koraka svodilo se na moć uma. I kakav je bio njegov zaključak? „Svaki uspeh počinje od ideje.“

Dejl Karnegi napisao je veliki broj klasičnih knjiga o samopomoći, kao što je „Kako zadobiti prijatelje i uticati na ljude“, kao i veoma korisnu knjigu

„Javni govori i uticaj na ljude“, koja nas uči kako da primenimo principe uma i na učenje veštine ključne za uspeh u svakoj oblasti života, moći ubeđivanja kojom stičemo uticaj na druge ljude.

U ovoj knjizi Dejla Karnegi uči nas kako da: razvijemo staloženost, steknemo samopouzdanje, poboljšamo pamćenje, jasno se izražavamo, utičemo na druge ljude da prihvate naše mišljenje i pobeđujemo u raspravama ne stižući neprijatelje.

Knjiga „Javni govori i uticaj na ljude“ nudi i stotine praktičnih i vrednih saveta o tome kako uticati na ljude koji su vam važni u životu: na prijatelje, mušterije, poslovne saradnike, poslodavce.

Savete iz ove knjige isprobalo je i uspešno primenilo više od milion polaznika svetski poznatog kursa Dejla Karnegija „Efikasno držanje govora i međuljudski odnosi“.

Trideset godina pošto su ove dve knjige napisane, dr Džozef Marfi, protestantski sveštenik i vođa jednog od najšire prihvaćenih pokreta samopomoći u dvadesetom veku, napisao je knjigu „Moć podsvesti“. Dok je Hil u knjizi „Misli i obogati se“ primenio princip moći uma na samo jednu temu – sticanje bogatstva, dr Marfi utvrdio je da isti principi zasnovani na moći uma, kao što su želja, samopouzdanje, pozitivno razmišljanje, postavljanje konkretnih ciljeva, zamišljanje idealnog ishoda u konkretnom smislu, upornost, velikodušnost itd., mogu da se primene, jednako praktično i jednako uspešno, na svaki aspekt našeg života.

Osnovni pojmovi moraju se proširiti konkretnim uputstvima, i dr Marfi učinio je upravo to. U ovoj knjizi dobićete skup smernica koje će vam, ako ih se budete pridržavali, omogućiti da ubrzano napređujete i istinski steknete bogat i prijatan život. Naučićete:

- kako da programirate podsvest da biste postigli ciljeve;
- kako da pretvorite negativno razmišljanje u pozitivne postupke;
- kako da prevaziđete probleme u bračnom i porodičnom životu;
- kako da održavate dobre odnose s drugim ljudima;
- kako da prevaziđete strah i brige;
- kako da siromaštvo zamenite bogatstvom i obiljem;
- kako da prevaziđete slabost i bolest;
- kako da postignete uspeh u svim svojim poduhvatima.

Ova zbirka proverenih principa pomaže u ostvarivanju uspeha. Principi nemaju nikakve veze s geografskim položajem ili etničkim poreklom; isti

ti principi, ako se široko i dosledno primene, mogu učiniti život pojedinca, porodice, zajednice pa i čitave države uspešnim i uticajnim na najbolji mogući način, bez obzira na geografski položaj, bogatstvo ili društveni status i prilike. Amerika nije postala svetska sila zbog prednosti koje pružaju bogatstvo ili moć, jer u početku nije imala ni jedno ni drugo. Nije ni zbog oslanjanja na jake, državne institucije, nego upravo suprotno. Američki uspeh počeo je od *ideje*. Ideja je glasila da su svi ljudi stvoreni jednaki i da je ta jednakost zasnovana na odlikama uma, a pošto smo svi jednaki, svi ljudi imaju jednako pravo na život, slobodu i potragu za srećom. To je ideja Amerike i istinita je bez obzira na to gde neko živi ili šta poseduje. Svet izvan Amerike zaslužuje da sazna te principe, jasno i praktično izložene, bez ikakve nacionalističke retorike.

PRVI DEO

MISLI I OBOGATI SE

**Pretvorite svoje ideje u
finansijsko izobilje**

NAPOLEON HIL

Uvod

Mislite – i obogatite se. To nije nova ideja. Desetine knjiga o samopomoći, objavljivane decenijama, zasnivaju se na tom principu: način na koji mislite o svom životu i svom potencijalu ima veći uticaj na vas nego bilo koja materijalna prednost koju možete posedovati. Čak i u poslovnom svetu, najbitnija je često nedovoljno korišćena moć uma, jer ona može da menja pravila. Iskoristite moć podsvesti, pa neće biti kraja vašem uspehu.

Kako internet poslovanje vrtoglavo raste, mnogi preduzetnici započinju posao bez ičega drugog osim ideje. Međutim, da bi se izgradilo uspešno preduzeće, potrebno je da se pridržavate procesa korak po korak kako biste ideju pretvorili u poslovne prilike, a potom te prilike u stalni izvor prihoda. Možda ćete se iznenaditi kada čujete šta sam utvrdio: taj postupak detaljno je izložen u knjizi Napoleona Hila „Misli i obogatite se“, objavljenoj još 1937. godine.

Odmah posle Velike depresije, Amerikanci su se našli u škripcu posle višegodišnjeg siromaštva, a mnogi su bili na putu ka još većem očajanju, malodušnosti i zavisnosti od drugih. Međutim, čak i u takvim vremenima, bilo je pojedinaca koji su se obogatili – nisu bili samo bogati nego neopisivo bogati. Mnogi među našim savremenikima sad će se namršiti. „Naftni magnati? Monopolisti? Rentijeri? Ma da, svako može da se obogati ako je dovoljno sebičan i beskrupulozan da iskoristi tuđu bedu i eksploatiše ljude.“

Endru Karnegi, jedan od tih neopisivo bogatih naftnih magnata, angažovao je 1937. godine mladića po imenu Napoleon Hil da to ispravi. Od Hila je zatraženo da razgovara sa stotinama poznatih i bogatih osoba i napiše knjigu o njihovim tajnama uspeha. Pokazalo se da to nije bila zbirka mnogih tajni, nego jedna tajna, neka vrsta „čarobne formule“, koja leži u osnovi svačijeg

uspeha. U uvodu tako nastale knjige, „Misli i obogati se“, Hil piše: „To je bila ideja gospodina Karnegija, da ova čarobna 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 proverim i pokažem ispravnost formule prateći iskustvo muškaraca i žena svih zanimanja.“ Karnegi je, takođe, rekao da „ovu formulu treba proučavati u svim državnim školama i na fakultetima, pa... ako se valjano nauči, mogla bi da unese revoluciju u čitav obrazovni sistem, do te mere da trajanje ukupnog školovanja bude prepolovljeno“.

Karnegi je Hilu rekao tajnu pre nego što je ovaj i započeo razgovore, tako da, zapravo, i nije bila tajna. Ipak, bez obzira na to da li je nazivamo tajnom, čarobnom formulom ili zajedničkim imeniocem, Hil je utvrdio da bogatstvo svake osobe s kojom je razgovarao, a među njima su bili Tomas Edison, Henri Ford, Čarls Švab pa čak i sam Endru Karnegi, nije zavisilo od bezobzirnosti, pohlepe, prethodnog bogatstva ili uticaja. Našao je još trinaest zajedničkih odlika kod svih osoba s kojima je razgovarao. Svih trinaest svodilo se, kako je rekao, na moć uma. I kakav je bio njegov zaključak? „Svaki uspeh počinje od ideje.“

Kada se čitaju u savremenom kontekstu, ovi principi pružaju vodič korak po korak, iznenađujuće savremen i nov, u skladu sa savremenim duhom razvoja uslužnog preduzetništva. Iako naslov „Misli i obogati se“ može asocirati na pohlepu, Hil je pisao u vremenu znatno drugačijem od našeg. Na primer, posle Velike depresije, za ogromnu većinu Amerikanaca koji su živeli u dubokom siromaštvu i sa sve manje nade, bilo je nesumnjivo poželjno obogatiti se. Povrh toga, u tom periodu američke istorije moglo se pretpostaviti da većina ljudi želi da postupa ispravno.

Danas se to više ne podrazumeva. Upravo suprotno. Posle ekonomske krize 2008, izazvane pohlepom, ljudi širom sveta s pravom žele „prosvetljeni“ biznis i „zelene“ poduhvate. Videli smo posledice enormne pohlepe velikih kompanija, i za većinu nas razmetljivo materijalno bogatstvo kao cilj ne podrazumeva više isto što i nekad. Više ne želimo da se obogatimo; želimo da stvorimo neko smisljeno delo za druge, kao i za sebe, ili da izgradimo (ili postanemo njen deo) održivu, globalnu mrežu poslovanja koja dobro posluje i čini dobro.

Zapravo, Napoleon Hil odavno je to predvideo: ako steknete novac uskraćujući nešto drugima, malo je verovatno da ćete ga zadržati. Dvadeseti vek to je dobro pokazao. Mnogi od nas prosto nisu obratili pažnju na ovu lekciju.

Majstori uspeha

Ipak, vreme u kojem je ova knjiga napisana, po mnogo čemu liči na ovo naše. Nove tehnologije donose promene u svemu; u ono vreme to su bili elektricitet i automobili, a danas su internet i kompjuteri. Mogućnosti bogaćenja su ogromne, a ono što je Napoleon Hil rekao 1937. važi i danas: „Ako je ono što želite da učinite ispravno, i ako verujete u to, samo napred, učinite tako“. I promenite svet – i svoj račun u banci – nabolje.

Reč autora

U svakom poglavlju ove knjige pominje se tajna stvaranja novca koja je omogućila bogaćenje više od pet stotina izuzetno imućnih ljudi, a koje sam ja godinama pažljivo proučavao.

Na tu tajnu mi je pre više od četvrt veka skrenuo pažnju Endru Karnegi. Taj mudri, dragi stari Škot nehaljno je ubacio tajnu u moje misli još dok sam bio maltene dečak. Onda se zavalio u fotelju i, s veselim svetlucanjem u očima, pažljivo gledao da li sam dovoljno bistar 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 neuspešno išli kroz život. Pristao sam i, uz pomoć gospodina Karnegija, održao obećanje.

Ova knjiga sadrži tajnu koju su koristile hiljade ljudi u skoro svim oblastima života. 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 proverim i pokažem ispravnost formule, prateći iskustvo muškaraca i žena svih zanimanja. Verovao je da formulu treba izučavati u svim državnim školama i na fakultetima, i izrazio uverenje da bi ona, ako se valjano nauči, mogla da unese revoluciju u čitav obrazovni sistem, do te mere da trajanje ukupnog školovanja bude prepolovljeno.

Iskustvo s Čarlsom M. Švabom i drugim mladim ljudima poput njega ubedilo je gospodina Karnegija da veliki deo onog što se izučava u školama nema nikakvu vrednost u poslovanju, zarađivanju za život ili sticanju bogatstva. Došao je do tog zaključka tako što je primao u svoje preduzeće, jednog za drugim, mlade ljude od kojih su neki imali vrlo malo obrazovanja;

podučavajući ih ovoj formuli, razvio je u njima liderstvo kakvo se retko nalazi. Štaviše, njegovo podučavanje stvorilo je bogatstvo svakom od njih ko je pratio uputstva.

U poglavlju o veri pročit ćete izuzetnu priču o organizaciji gigantske korporacije „US stil“, koju je zamislio i ostvario jedan od tih mladih ljudi na kojima je gospodin Karnegi dokazao da će njegova formula funkcionisati kod svih koji su spremni za nju. U ovom konkretnom slučaju, mladom Čarlsu M. Švabu stvorila je ogromno bogatstvo i u novcu i u PRILIKAMA. Ta jedna primena formule bila je vredna oko šest stotina miliona dolara*.

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

Čak i pre nego što je izdržala dvadesetogodišnju proveru, za tajnu je saznalo više od sto hiljada muškaraca i žena koji su je iskoristili za ličnu dobrobit, kao što je gospodin Karnegi i planirao da bude. Neki su se pomoću nje obogatili. Drugi su je uspešno iskoristili da stvore harmoniju u svojim domovima.

Tajna o kojoj govorim pominje 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 ju je gospodin Karnegi i dobio onako tiho, ne imenujući je posebno.

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

Dok je ova knjiga pisana, moj sin, koji je tada završavao poslednju godinu studija, uzeo je rukopis drugog poglavlja, pročitao ga i sam otkrio tajnu. Tako je efikasno iskoristio informaciju da je ubrzo postavljen na odgovornu poziciju s početnom platom većom nego što prosečan čovek ikada zaradi. Priča o njemu ukratko je izneta u drugom poglavlju. Kada je pročitate, možda ćete se osloboditi osećanja koje ste imali na početku čitanja, da knjiga previše obećava. Osim toga, ako ste ikada bili obeshrabreni, ako ste imali poteškoće čije vas je savladavanje potpuno iscedilo, ako ste pokušali i niste uspeali, ako ste ikada bili sputani bolešću ili fizičkim problemima, priča

* U dolarima iz 1937. godine.

o otkriću mog sina i korišćenju Karnegijeve formule može postati vaša oaza u Pustinji izgubljene nade, upravo ona za kojom tragate.

Ovu 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 rekao mi je da je bila važan faktor u prikupljanju sredstava neophodnih za vođenje rata.

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

Neobično je to što ljudi koji jednom odgonetnu ovu tajnu i počnu da je koriste, budu prosto poneseni ka uspehu, uz vrlo malo truda, 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!

Tajna o kojoj govorim ne može se dobiti bez određene cene, iako je ta cena znatno niža od njene vrednosti. Oni koji je ne traže svesno ne mogu je saznati ni po koju cenu. Ne može se dati, ne može se kupiti, jer se sastoji od dva dela. Jedan već imaju oni koji su spremni za nju.

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

Tajna je preneti jednom poslovnom saradniku gospodina Edisona. On ju je koristio tako efikasno da je stekao veliko bogatstvo i povukao se iz posla dok je još bio mlad. Ovu priču naći ćete 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 sve to? Saznaćete odgovor pre nego što pročitate ovu knjigu. Možda ćete ga naći već u prvom poglavlju, ili na poslednjoj strani.

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

Henri Ford
Teodor Ruzvelt