

Dr Dejvid Dž. Švarc

MAGIJA **USPEHA**

Prevela sa engleskog
Ljiljana Nedeljković

Mono i Manjana
2010.

Dejvidu Mlađem

Naš šestogodišnji sin Dejvid osećao se veoma važnim kada je završio predškolsko obrazovanje. Pitao sam ga šta namerala da bude kad poraste. Netremice me je posmatrao nekoliko trenutaka, a onda ozbiljno odgovorio: „Tata, hoću da budem profesor.“

„Profesor? A šta bi da predaješ“, upitao sam ga.

„Znaš, tata“, odgovorio mi je, „mislim da hoću da budem profesor sreće.“

„Profesor sreće! Pa zar to nije sjajna ambicija?“

Dejvidu, tom nekadašnjem zlatnom dečkiću s velikim ciljem i njegovoj majci posvećujem ovu knjigu.

SADRŽAJ

<i>Predgovor</i>	9
<i>Šta će ova knjiga učiniti za vas</i>	13
1. Verujte da ćete uspeti i uspećete.....	17
2. Izlečite se od <i>izgovoritisa</i> , bolesti neuspešnih.....	33
3. Izgradite samopouzdanje i odagnajte strah	57
4. Kako da razmišljate ambiciozno i uspešno.....	84
5. Kako da razmišljate i sanjate stvaralački.....	109
6. Vi ste ono što mislite o sebi	135
7. Upravljajte svojim okruženjem: vama pristaje samo prva klasa	155
8. Neka vaši stavovi postanu vaši saveznici.....	175
9. Budite neposredni s ljudima	201
10. Steknite naviku delanja	220
11. Kako da poraz pretvorite u pobedu.....	243
12. Razvijajte se i sazrevajte pomoću ciljeva koje sebi postavljate.....	260
13. Kako da razmišljate kao pravi vođa.....	282
<i>Registar imena i pojmova</i>	311

PREDGOVOR

Čemu ovolika knjiga? Čemu uopšte opsežna diskusija o *magiji uspeha*? Ove godine će biti objavljene hiljade knjiga. Čemu onda još jedna?

Dopustite mi da vam predočim nekoliko osnovnih informacija.

Pre nekoliko godina prisustvovao sam jednom neverovatno upečatljivom sastanku na kome su se okupili razni prodavci. Potpredsednik kompanije zadužen za marketing bio je izuzetno uzbuđen. Želeo je da prodavcima, svojim saradnicima, iznese najvažniji argument i predoči im samu suštinu njihovog posla. Kraj njega je za govornicom stajao najbolji trgovački putnik u toj kompaniji, čovek sasvim običnog izgleda, koji je u godini koja je bila za njima zaradio jedva samo koji dolar manje od 60.000. Prosečna godišnja zarada ostalih trgovačkih putnika nije prelazila 12.000 dolara.

Direktor se obratio okupljenima. Evo šta im je rekao: „Želeo bih da svako od vas dobro osmotri Harija. Pogledajte ga! Šta mislite, šta je to što Hari ima, a niko od vas nema? Hari je zaradio pet puta više od svakog od vas, a da li je Hari pet puta pametniji? Nije, barem ako je suditi po testovima koje je svako od vas polagao. To sam proverio. Iz testova se vidi da je on tu negde, u proseku odeljenja u kome radi.

Da li je Hari radio pet puta više nego vi? Nije – opet, ako je suditi po izveštajima koje ste dostavili. Zapravo, radio je kraće nego većina vas.

Da li je možda imao bolju teritoriju na kojoj je obavljao prodaju? Opet moram da kažem da je odgovor odrečan. Računi

su manje-više isti. Da li je Hari obrazovaniji? Da li je, možda, boljeg zdravlja nego većina vas? Nije ni to. Hari je, dakle, sasvim prosečan, ako izuzmemo jednu stvar.

Razlika između Harija i svih vas ostalih ogleda se u tome što je Hari mislio pet puta ambicioznije i uspešnije. Njegove su ideje pet puta veće od vaših.“

Potom je potpredsednik kompanije nastavio da obrazlaže da uspeh ne zavisi od veličine nečijeg mozga, nego od *veličine nečijih ideja*.

Ta misao mi nije dala mira. Neprestano mi se vraćala. Što sam pomnije posmatrao ljude oko sebe, što sam s većim brojem ljudi razgovarao, što sam se više udubljavao želeći da utvrdim šta je stvarno osnov uspeha, to mi je odgovor bivao jasniji. Svaki slučaj u koji bih se udubio mogao je poslužiti kao dokaz da veličina računa u banci, veličina računa sreće, veličina računa opšteg životnog zadovoljstva zavisi samo od *veličine nečijih ideja*. Magija je upravo u tome – u veličini nečije ambicije.

Ako se već ambicioznim mišljenjem tako mnogo postiže, zašto svaki čovek ne razmišlja na taj način? – pitali su me nebrojeno puta. Čini mi se da je odgovor sledeći: svi smo mi, znatno više nego što smo spremni da priznamo, proizvod mišljenja okruženja u kome živimo. A glavninu svih ideja u tom okruženju ne čine velike, nego male ideje. Celo vaše okruženje pokušava da vas povuče naniže, da vas uvuče u Ulicu druge klase.

Gotovo vam svakodnevno govore da „ima previše generala, a premalo običnih redova“. Drugačije rečeno, iz dana u dan slušate da više nema mesta za vođe, da postoji višak starešina, tj. da treba da se zadovoljite time da budete mali, običan ljudski šraf.

Ali, ta tvrdnja da „već ima previše generala“ jednostavno ne odgovara istini. Najistaknutiji ljudi u svojim profesijama reći će vam, kao što su i meni rekli, da je „nevolja upravo u tome što ima previše običnih redova, a nedovoljno generala“.

U tom okruženju malih ljudi i sitnih duša čućete i štošta drugo. Čućete, recimo: „Šta će biti - biće“, što znači da vaša sudbina nije u vašim rukama, već sve zavisi od nekakvog usuda. Zabora-

vite, dakle, svoje snove, zaboravite onu lepšu kuću o kojoj sanjate, zaboravite onaj bolji fakultet za svoju decu, zaboravite bolji život. Budite malodušni. Prosto lezite i čekajte da umrete.

Ima li ikog ko nije čuo da je „cena uspeha previsoka, ne vredi to tolikog truda“, kao da neminovno morate prodati dušu, život svoje porodice, savest, odreći se svih vrlina da biste stigli na vrh. Istina je, međutim, da uspeh ne zahteva takvu cenu, tj. da svaki korak napred donosi dividendu.

To okruženje će vam takođe reći da je konkurencija za najviša mesta u životu prejaka. Da li je baš tako? Jedan direktor koji se u svome preduzeću bavi kadrovskim pitanjima kazao mi je da kad raspišu konkurs za mesto na kome se zarađuje 50.000 godišnje dobiju od 50 do 250 puta manje molbi nego kada raspišu konkurs za mesto koje se plaća 10.000 dolara godišnje. To znači da je bar 50 puta veća konkurencija za posao u onoj sporednoj ulici negoli za posao u Glavnoj aveniji. Ukratko rečeno, u glavnoj aveniji nema gužve. Postoji bezbroj upražnjenih mesta. Sva ta mesta čekaju ljude koji se, poput vas, usuđuju da misle ambiciozno i iznose velike ideje.

Osnovna načela i pojmovi koji su u osnovi *Magije uspeha* potiču iz najboljih izvora, od najvećih umova koji su ikada živeli na kugli zemaljskoj, onih čije su ideje bile najveće. To su umovi poput biblijskog Davida, za koga je čovek onakav kakve misli u duši nosi; poput Emersona, za kojeg su „veliki ljudi upravo oni koji shvataju da misao vlada svetom“; poput Milтона, koji je napisao: „Um je sam svoj gospodar; on u sebi može raj pretvoriti u pakao, a pakao u raj.“ Tu je i neverovatno pronicljivi um Vilijama Šekspira, koji je uočio da „ništa nije ni dobro ni rđavo, nego ga naše mišljenje čini takvim“.¹

Samo, gde je dokaz za to? Kako možemo biti sigurni da su ti velikani ljudske misli bili u pravu? Pošteno pitanje. Dokaze možemo naći u životima odabranih ljudi oko nas, onih koji su

¹ Vilijam Šekspir, *Hamlet*, prev. Aleksandar Saša Petrović, Dosije, 1995.

izvojevali uspeh, dostignuće i sreću i time dokazali da ambiciozne misli i velike ideje *zaista* čarobno deluju.

Jednostavni koraci opisani u ovoj knjizi nisu nikakve neoprobane teorije. To nisu nagađanja i razmišljanja jednog čoveka. To su dokazani pristupi životnim situacijama i univerzalno primenjivi koraci koji uvek donose uspeh.

Sama činjenica da čitate ovu stranicu svedoči da vas zanima pravi uspeh. Želite da ostvarite svoje želje. Želite da imate dobar životni standard. Želite da vam život donese sve ono dobro što zaslužujete. Već samo zanimanje za uspeh izvanredna je ljudska odlika.

Imate još jednu sjajnu odliku. Činjenica da držite u rukama ovu knjigu pokazuje da ste dovoljno inteligentni da potražite neku alatku koja vam može biti od koristi da biste stigli tamo gde želite da stignete. Kad god nešto pravimo – bilo da je reč o automobilima, mostovima ili raketama – potrebne su nam alatke. Mnogi ljudi u svome pokušaju da izgrade uspešan život zaboravljaju da i za to postoje odgovarajuće alatke. Vi to niste zaboravili. Imate, dakle, dva osnovna svojstva koja su vam potrebna da biste izvukli pravu korist iz ove knjige: imate žarku želju da postignete veliki uspeh i dovoljno pameti da izaberete sredstvo koje će vam pomoći da tu želju ostvarite.

Razmišljajte ambiciozno, imajte velike ideje i živećete na visokoj nozi. Živećete u velikoj sreći. Živećete zadovoljni zbog velikih ostvarenja koja ste postigli. Zbog velikih punih džepova. Zbog velikih prijateljstava. Zbog velikog ugleda koji uživajte.

Dosta obećanja.

Počnite već u ovom trenutku, baš sada, da otkrivате kako način vašeg mišljenja može delovati poput čarobnog štapića. Počnite mišlju velikog Dizraelija: „Život je prekratak da bi bio mali.“

ŠTA ĆE OVA KNJIGA UČINITI ZA VAS

U svakom poglavlju ove knjige naći ćete desetine zdravora-
zumskih, praktičnih ideja, tehnika i načela koja će vam omo-
gućiti da upregnate i iskoristite ogromnu moć ambicioznog
mišljenja da biste stekli i uspeh, i sreću i zadovoljstvo koje to-
liko želite. Svaka tehnika je živo ilustrovana pričom iz stvarnog
života. Otkrićete ne samo šta treba da radite već, što je znatno
važnije, i kako tačno da primenite svako načelo na neku prak-
tičnu situaciju ili problem. Dakle, evo šta će ova knjiga učiniti
za vas: ona će vam pokazati šta možete.

*Na krilima uverenja vinite se
put uspeha, 17.*

*Postignite uspeh zahvaljujući
veri da možete da ga postigne-
te, 28.*

*Porazite nevericu i negativnu
energiju koju ona donosi, 20.*

*Postignite velike rezultate za-
hvaljujući sopstvenim velikim
idejama, 22.*

*Podstaknite svoj um da rađa
pozitivne misli, 26.*

Razvijte snagu vere, 29.

*Planirajte konkretan program
za postizanje uspeha, 30.*

*Vakcinišete se protiv „izgavori-
tisa“, bolesti neuspešnih, 38.*

*Dokućite tajnu na kojoj počiva
vaš stav prema zdravlju, 36.*

*Preduzmite četiri pozitivna ko-
raka da biste odbacili zdravstveni
„izgovoritis“, 40.*

*Otkrijte zbog čega je snaga
vaših misli važnija od puke inte-
ligencije, 41.*

*Koristite um kao izvor misli, a
ne samo kao skladište za činjenice,
46.*

*Naučite tri jednostavna načina
da izlećite „izgovoritis“ intelligen-
cije, 48.*

*Prevaziđite problem godina
– bilo da ste „premladi“ ili „pre-
stari“, 49.*

Savladajte „izgovoritis“ sreće „nije mi se posrećilo“ i dovedite se u stanje u kojem vas sreća stalno prati, 54.

Primenite tehniku akcije da biste izlečili strah i izgradili samouverenost, 59.

Upravljajte pamćenjem da biste povećali samouverenost, 64.

Prevaziđete strah od drugih ljudi, 70.

Pojačajte samopouzdanje tako što ćete umiriti savest, 73.

Mislite samouvereno tako što ćete se ponašati samouvereno, 77.

Naučite pet koraka pomoću kojih ćete izgraditi samouverenost i razbiti strah, 83.

Otkrijte da se uspeh meri veličinom vaših ideja, 86.

Izmerite kolika je vaša prava veličina i utvrdite koje sve vrednosti posedujete, 87.

Negujte ideje koje su velike onoliko koliko ste vi veliki, 89.

Usavršite rečnik osobe koja ambiciozno razmišlja pomoću četiri konkretna koraka, 91.

Razmišljajte uspešno i ambiciozno zahvaljujući tome što možete da zamislite šta je moguće postići, 92.

Svemu dodajte izvesnu vrednost – stvarima, ljudima, sebi, 99.

Pomoću uspešnog mišljenja na novi način sagledajte sopstveni posao, 100.

Mislima se uzdignite iznad tri-vijalnosti i usredsredite se na ono što je stvarno važno, 87.

Testirajte sami sebe – utvrdite koliko su vaše ideje stvarno velike, 107.

Stvaralačkim mišljenjem iznađite nove i bolje načine za obavljanje poslova, 110.

Razvijte sopstvenu stvaralačku moć zahvaljujući veri da to možete, 115.

Vodite borbu protiv tradicionalnog mišljenja koje ledi um, 116.

Učinite više i bolje angažujući stvaralačku moć, 117.

Upotrebite tri ključa za snaženje kreativnosti tako što ćete načuljiti uši i otvoriti um za nove ideje, 128.

Razmahnite granice mišljenja i stimulišite sopstveni um, 128.

Upotrebite i razvijte ideje – plod svoga mišljenja, 129.

Trudite se da delujete važno – to će vam pomoći da mislite kao važan čovek, 137.

Postanite važni time što ćete o svom poslu misliti kao o nečem važnom, 142.

Napravite reklamni spot kojim ćete se predstaviti sebi u dopadljivom svetu, 151.

Usavršite mišljenje – mislite onako kako razmišljaju važni ljudi, 153.

Učinite da vaše okruženje radi za vas, 127.

Sprečite uskogrude ljude i sitne duše da kočite vaš napredak, 161.

Upravljajte svojom radnom sredinom, 139.

U časovima dokolice steknite zalihu psihološke osunčanosti, 169.

Uklonite otrovne misli koje vas okružuju, 171.

Ne pristajte na drugu klasu ni u čemu što činite, 172.

Izgradite stavove koji će vam pomoći da osvojite sve ono što želite, 178.

Postanite agilni i puni entuzijazma, 178.

Razvijte moć pravog entuzijazma, 179.

Izgradite u sebi stav koji svedoči o vašoj važnosti, 187.

Zarađujte na tome što će vam posao biti na prvom mestu, 195.

Steknete podršku drugih ljudi zahvaljujući neposrednom ponašanju prema njima, 202.

Postanite dopadljiviji oslobodivši se tereta koji ste nosili, 204.

Preuzmite inicijativu u sklapanju prijateljstava, 207.

Ovladajte tehnikom koja će vam omogućiti da o drugima mislite samo lepo, 218.

Steknite prijatelje zahvaljujući ljubaznosti i srdačnosti u razgovoru, 216.

Mislite optimistički, čak i kada u nečemu gubite ili doživite neuspeh, 218.

Steknite naviku delanja – nema potrebe da čekate dok se ne steknu savršeni uslovi, 221.

Odlučite da u praksi sprovedete svoje ideje, 230.

Delanjem odagnajte strah i postanite samouvereni, 231.

Otkrijte tajnu delatnog uma, 232.

Iskoristite svu magičnu snagu reči SADA, 235.

Osnažite sami sebe tako što ćete steći naviku da dignete glas, 237.

Razvijte inicijativu, posebnu vrstu akcije, 238.

Otkrijte da poraz nije ništa drugo do stanje uma, 243.

Ponešto spasite iz svakog neuspeha, 245.

Upotrebite snagu konstruktivne samokritike, 251.

Istrajnošću i eksperimentisanjem postignite pozitivne rezultate, 253.

Odagnajte obeshrabrenost tako što ćete umeti da uočite dobru stranu svake situacije, 257.

Stvorite jasnu predstavu o tome šta želite da postignete u životu, 252.

Iskoristite ovaj plan da biste sačinili desetogodišnji raspored ciljeva, 264.

Izbegnite pet vrsta oružja koja ubijaju uspeh, 68.

Višestruko pojačajte energiju koju posedujete tako što ćete utvrditi jasne ciljeve, 269.

Odredite ciljeve koji će vam pomoći da uvek obavite posao i da živite duže, 269.

Ostvarujete ciljeve koje sebi postavite zahvaljujući ovom tridesetodnevnom vodiču za poboljšanje stanja, 276.

Ulažite u sebe da biste kasnije izvukli profit, 279.

Naučite četiri pravila dobrog rukovođenja, 283.

Razradite sopstvenu sposobnost razmene ideja s ljudima na koje želite da utičete, 288.

Iskoristite ljudski pristup za sopstveno dobro, 290.

Razmišljajte u kategorijama naprednih ideja, verujte u napredak i podstičite napredak, 296.

Testirajte sami sebe da biste utvrdili da li zaista mislite pozitivno, 301.

Iskoristite vrhunsku moć svog mišljenja, 303.

Primenite magiju optimističnog mišljenja u presudnim životnim situacijama, 308.

1.

VERUJTE DA ĆETE USPETI I USPEĆETE

USPEH OZNAČAVA MNOGO ČUDESNIH, pozitivnih stvari. Uspeh označava lični prosperitet: lep dom, letovanja i zimovanja, putovanja, nove stvari, finansijsku sigurnost, mogućnost da svojoj deci pružite maksimum. Uspeh znači da će vam se ljudi diviti, da će u vas gledati kao u vođu, da će vas oponašati u poslovnom i društvenom životu. Uspeh znači slobodu: slobodu od briga, slobodu od straha, od razočaranosti, slobodu od neuspeha. Uspeh označava samopoštovanje, neprestano iznalaženje mogućnosti za ličnu sreću i zadovoljstvo u životu, sposobnost da učinite više za one koji od vas zavise.

Uspeh znači pobeđivanje.

Uspeh – pravi je cilj u životu!

Svako ljudsko biće želi da postigne uspeh. Svako želi da od života izvuče ono što je najbolje. Niko ne želi da puzi, da živi u prosečnosti. Niko ne želi da se oseća kao biće druge klase niti kao osoba koja je primorana da živi takvim, sasvim običnim i prosečnim životom.

Neke od najočiglednijih mudrosti o tome kako graditi uspeh možemo naći u biblijskoj izreci da vera pomera planine.

Verujte, stvarno verujte da možete da pomerite planinu, i zaista ćete je pomeriti. Nema mnogo ljudi koji veruju u to da mogu da pomere planine. Samim tim, nema ni mnogo onih koji zaista mogu to da učine.

Sigurno ste imali prilike da čujete nekoga ko kaže da je „be-smisliva verovati u to da je dovoljno da kažete: Planino, pomeri se! i da se ona zaista pomeri. To je jednostavno nemoguće“.

Ljudi koji tako razmišljaju pobrkali su čvrstu veru sa onim što najčešće nazivamo „pusti snovi“. I zaista, tačno je da ne možete *željom* pomeriti planinu. Ne možete *željom* sami sebe da unapredite i posadite se u direktorsku fotelju. Ne možete *željom* sebi da obezbedite kuću sa pet spavaćih soba i tri kupatila, ili veliku platu. Ne možete samo *željom* da postanete vođa.

Međutim, čvrstom verom zaista *možete* da pomerite planinu. *Možete* da ostvarite uspeh zahvaljujući tome što verujete u to da ćete uspeti.

Kada govorimo o snazi uverenja, tu nema ničeg magičnog niti mističnog.

Evo kako funkcioniše uverenje: stav „Ja sam pozitivan, daleko ja mogu“ upravo je ono što stvara snagu, veštinu i energiju neophodnu da se nešto uradi. Kada verujete da nešto možete da postignete, odmah se razvija i *umeće* kako da to učinite.

Svakoga dana širom zemlje mladi ljudi počinju da rade na novim radnim mestima. Svaki od njih želi da jednog dana pobere uspehe koji će ga odvesti direktno na vrh. Međutim, većina tih mladih ljudi jednostavno nema veru koja je neophodna da bi se dosegle te najviše visine. Tako i ne dospeju na vrh. Uvereni da ne mogu da se popnu dovoljno visoko, oni nikada i ne otkriju stepenice koje bi ih mogle odvesti na te visine. Njihovo ponašanje ostaje ponašanje prosečnog čoveka.

S druge strane, mali broj tih mladih ljudi istinski veruje da će uspeti. Oni poslu pristupaju sa stavom „Ja idem na vrh“. Tako, zahvaljujući suštinskoj veri, uspevaju da se domognu vrha. Verujući da će uspeti i da taj uspeh nije nemoguć, ti momci i devojke proučavaju i posmatraju ponašanje viših rukovodilaca. Oni uče kako uspešni ljudi pristupaju problemima i kako donose odluke. Oni posmatraju ponašanje i stavove uspešnih ljudi.

Umeće da se nešto učini uvek stižu oni koji su čvrsto uvereni da to mogu da učine.

Moja mlada poznanica je pre dve godine odlučila da osnuje agenciju za prodaju stambenih prikolica, svojevrsnih pokretnih kuća. Mnogi su je savetovali da to ne čini, iznoseći joj razloge zbog kojih ona to ne treba – i ne može – da uradi.

Imala je nešto manje od 3.000 dolara ušteđevine, a rečeno joj je da je minimum kapitala neophodan za osnivanje takve agencije višestruko veći.

„Pogledajte samo kolika je tu žestoka konkurencija. Sem toga, vi nemate nikakvo praktično iskustvo u prodaji stambenih prikolica, da i ne govorimo o tome što nemate nikakvo iskustvo u vođenju biznisa“, govorili su njeni savetnici.

Međutim, ta mlada dama je imala čvrstu veru u sebe i svoju sposobnost da postigne uspeh. Spremno je priznala da nema dovoljno početnog kapitala, da je ceo taj biznis veoma konkurentan i da njoj nedostaje iskustva.

„Ipak“, kazala je, „svi dokazi koje mogu da prikupim pokazuju da će ta vrsta delatnosti doživeti ekspanziju i to veoma brzo. Povrh svega toga, pomno sam proučavala konkurente. Znam da mogu bolje da prodajem stambene prikolice nego bilo ko drugi u ovom gradu. Moguće je da ću napraviti i poneku grešku, ali mislim da ću veoma brzo stići na sam vrh.“

Zaista se tako i dogodilo. Nije imala mnogo problema da pribavi početni kapital. Njena apsolutno nepokolebljiva vera da može uspeti u tom poslu pridobila je poverenje dva investitora. Naoružana tom potpunom verom u sebe postigla je i ono što je „nemoguće“ – ubedila je jednog proizvođača prikolica da joj isporuči izvesnu ograničenu količinu, a da mu ona za to ne uplati nikakav avans.

Prošle godine prodala je prikolica za više od milion dolara.

„Očekujem da ću naredne godine imati više od dva miliona dolara bruto prihoda“, kaže ona.

Vera, *čvrsta vera*, upravo je ono što podstiče um da iznađe načine i puteve koji vode ka uspehu. Ako sami verujete u to da ćete uspeti, i drugi će imati poverenja u vas.

Većina ljudi ipak se ne uzda toliko u uspeh. Međutim, neki ljudi to čine, kao stanovnici „Uspehgrada“ u Sjedinjenim Američkim Državama! Pre samo nekoliko nedelja moj prijatelj, zvaničnik javnog preduzeća za autoputeve u jednoj američkoj državi srednjeg zapada, preneo mi je svoje iskustvo u vezi s „pomeranjem planina“.

„Prošlog meseca moje odeljenje je poslalo obaveštenja građevinskim kompanijama o tome da smo ovlašćeni da angažujemo preduzeće za projektovanje i izgradnju osam mostova, u okviru našeg programa izgradnje autoputeva. Predviđena cena izgradnje svakog mosta bila je pet miliona dolara. Predviđeno je da odabrana građevinska kompanija dobije naknadu od četiri posto, tj. 200.000 dolara za projektantski posao“, počeo je moj prijatelj svoju priču.

„Razgovarao sam o tome s predstavnicima 21 građevinske firme. Četiri najveće su smesta odlučile da podnesu svoje predloge. Ostalih 17 bile su male kompanije, nijedna nije imala više od tri do sedam inženjera. Svi su oni razmotrili projekat, odmahnu li glavom i u suštini rekli da je to je prevelik zalogaj za njih, da bi voleli da misle kako mogu to obaviti, ali da nema svrhe ni da pokušaju.

Samo jedna od tih malih kompanija, firma koja zapošljava svega troje inženjera, proučila je planove i saopštila da oni mogu to da urade i da će nam dostaviti ponudu. Tako su i uradili i na kraju su baš oni dobili posao.“

Dakle, oni koji veruju da mogu da pomere planine, to zbilja i čine. Oni koji veruju da ne mogu da pomere planine, stvarno ne mogu ništa da urade. Vera služi kao okidač za moć, snagu potrebnu da se nešto uradi.

Zapravo, u ovo naše moderno doba vera ne samo da pokreće planine nego čini i znatno više. Sama suština kosmičkih istraživanja upravo je vera da se kosmos može osvojiti. Bez čvrste, nepokolebljive vere da čovek *može* ploviti svemirom naši naučnici ne bi imali ni hrabrosti, ni interesovanja, ni entuzijazma da nastave svoja kosmička istraživanja. Vera da