

MYŠLENÍM BOHATSTVÍ BOHATSTVÍ BOHATSTVÍ BOHATSTVÍ

TATO KNIHA
MŮŽE PRO VÁS
ZNAMENAT
MILIÓNY

NAPOLEON HILL



NEJVĚTŠÍ
AMERICKÝ
BESTSELLER

Napoleon Hill
MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ

Z amerického originálu Think and Grow Rich
přeložila Vladimíra Žáková

Vydalo nakladatelství PRAGMA, V Hodkovičkách 2/20, 147 00 Praha 4

Copyright MCMXXXVII Napoleon Hill
Revised Edition Copyright © 1960 Combined Registry Company

Všechna práva vyhražena podle Mezinárodní a celoamerické konvence o autorských právech. Všechna práva vyhražena a převedena v lednu 1963 na Napoleon Hill Foundation a South Carolina Corporation, Box 437, Charleston, South Carolina.

Translation © Vladimíra Žáková 1990
© PRAGMA, 1990

ISBN 80-85213-00-1

PŘEDMLUVA VYDAVATELE

Myšlením k bohatství je jedna z nejvýznamnějších knih zabývajících se problematikou individuálního úspěchu – ve smyslu finanční nezávislosti i duchovního bohatství, jež nelze měřit penězi.

Žádná kniha, která kdy byla či bude na toto téma napsána, se jí nemůže vyrovnat. Byla inspirována Andrewem Carnegiem, který jejím autorovi Napoleonu Hillovi před mnoha lety odhalil princip svého úspěchu. Nejenom že se Carnegie sám stal multimilionářem, ale udělal milionáře z více než dvou desítek dalších lidí, které zasvětil do svého tajemství. Zdroj svého zbohatnutí prozradilo Napoleonu Hillovi dalších pět set zámožných mužů. Autor pak strávil celý život bádáním nad tím, jak jejich poselství předat lidem ze všech sfér života, kteří by své myšlenky, nápady a organizované plány rádi zúročili a proměnili v bohatství.

Přijetí a praktikování slavné filozofie prezentované v této knize obohatilo již tisíce lidí. Její tajemství mají nadčasovou platnost stejně jako v době prvního vydání knihy. Toto poslední vydání zpřístupňuje filozofii úspěchu a její principy všem, kteří se vyznačují velkou touhou vydělat peníze a zažít ono silné duchovní uspokojení, které přináší dosažení cíle.

Myšlením k bohatství je vynikající kniha, v níž se dočtete, co a jak dělat. Najdete v ní návod, jak sebe sama vést, systematicky plánovat, užívat autosugesce, vytvořit mozkový trust; seznámíte se s novým způsobem sebeanalýzy, najdete podrobné plány na prodej vašich služeb a řadu dalších specifických poznatků, ke kterým dospěly mnohé významné osobnosti.

Bohatství, které máte na dosah, rozhodně není omezeno jen na hodnoty materiální.

Nezměrným bohatstvím je trvalé přátelství, harmonické rodinné vztahy, sympatie a vzájemné porozumění mezi spolupracovníky a vnitřní soulad, který přináší klid duše a dá se měřit pouze duchovními hodnotami.

Filozofie knihy Myšlením k bohatství vás přivede k tomu, abyste tyto duchovní statky v sobě našli a naučili se z nich těšit; jsou totiž nedostupné lidem, kteří pro ně nedozráli.

Připravte se na to, že jakmile začnete filozofii knihy Myšlením k bohatství uplatňovat ve svém životě, dojde k výrazné změně, která přinese nejenom zmírnění vašich problémů a životních stresů, ale zároveň vám ukáže cestu k získání značného materiálního bohatství.

OBSAH

SLOVO AUTORA 11

I. MYŠLENKY MAJÍ VÁHU 15

O muži, který se „vmyslel“ do partnerství s Thomasem A. Edisonem

Vynálezce a tulák – Skryté tváře příležitosti – Tři stopy od zlata – Nikdy nepřestanu jen proto, že lidi říkají ne – Lekce ve vytrvalosti za padesát centů – Zvláštní síla dítěte – Stačí jediný správný nápad – „Nemožný“ Fordův osmiválec – Proč jste „strůjcem svého osudu“ – Principy, které mohou změnit váš osud

II. TOUHA 27

Výchozí bod všech úspěchů

Muž, který za sebou spálil mosty – Ostruha, která pobízí k bohatství – Šest návodů, jak proměnit touhu ve zlato – Umíte si představit, že jste milionář? – Velká moc velkých snů – Jak své sny s úspěchem dostat na oběžnou dráhu – Touha vyzraje i na matku přírodu – „Náhoda“, která změnila život – Se šesti centy dobyl nového světa! – Hluchý chlapeček, který uslyšel – Myšlenka dělá zázraky – Kouzlo „mentální chemie“

III. VÍRA 41

Cesta od představy k přesvědčení o možnosti naplnění touhy

Jak rozvinout svou víru – Nikdo není „odsouzen“ ke smůle – Víra je stav mysli, který lze navodit autosugescí – Kouzlo autosugesce – Recept na sebedůvěru – Neblahé důsledky negativního myšlení – Jaký génus dříme ve vašem mozku? – Jak z nápadu povstalo jmění – Bohatství se rodí z myšlenky

IV. AUTOSUGESCE 55

Prostředek k ovlivňování podvědomí

Představujte si, že držíte v rukou peníze – Jak se lépe koncentrovat – Šest kroků ke stimulaci podvědomí – Tajemství duševní síly

V. ODBORNÉ ZNALOSTI 61
Osobní zkušenosti nebo pozorování

„Ignorant”, který nadělal jmění – Můžete získat všechny znalosti, které potřebujete – Vyplatí se vědět, kam jít za znalostmi – Poučení z neplacení školného – Cesta k odborným znalostem – Jednoduchý nápad, který se vyplatil – Jak si podle vyzkoušeného plánu opatřit ideální místo – Nemusíte začínat od píky – Využijte své nespokojenosti ke svému prospěchu – Vaši spolupracovníci mohou být neocenitelní – Jak pomocí odborných znalostí uplatnit své nápady

VI. OBRAZOTVORNOST 73
Dílna myslí

Dvě formy obrazotvornosti – Cvičte svou obrazotvornost – Zákonitosti cesty k majetku – Jak prakticky využít obrazotvornosti – Divotvorný hrnec – Co bych udělal, kdybych měl milión dolarů – Jak z nápadů vytěžit

VII. ORGANIZOVANÉ PLÁNOVÁNÍ 83
Krystalizace touhy v čin

Jestliže váš první plán selže, zkuste jiný! – Promyšlená nabídka osobních služeb – Většina vůdčích osobností začínala jako stoupenci – Hlavní předpoklady vůdčivosti – Deset hlavních chyb, kterých se šéf nesmí dopustit – Možnosti, které se otvírají – Kdy a jak žádat o místo – Jak připravit „resumé” – Jak získat místo, po kterém toužíte – Nový způsob, jak nabízet své služby – Jaké je vaše skóre v „KKS”? – Hodnota vašich služeb – Jednatřicet hlavních příčin neúspěchu – Znáte svou vlastní cenu? – Udělejte si osobní inventuru – Sebeanalytický dotazník – Kde a jak hledat příležitost k zbohatnutí – „Zázrak”, který to všechno umožnil – Úhelný kámen našich životů – Vaše příležitosti v zemi neomezených možností

VIII. ROZHODNOST 113
Vítězství nad váhavostí

Tipy, které vám pomohou v rozhodování – Svoboda či smrt často závisí na rozhodnutí – Padesát šest mužů, kteří riskovali šibenici – Organizace mozkového trustu – Rozhodnutí, které zvrátilo chod

dějin – Nejzávažnější rozhodnutí, které kdy bylo napsáno – Víte-li, co chcete, určitě toho dosáhnete

IX. VYTRVALOST 123
Nezbytnost bouževnatého úsilí

Zkouška vaší vytrvalosti – Vyznačujete se „smyslem pro peníze” nebo „smyslem pro chudobu”? – Jak se vymanit z duševní netečnosti – Povznete se nad své neúspěchy – Vytrvalost se lze naučit – Jak jste na tom s vytrvalostí – Bojíte-li se kritiky – „Klika” není náhoda – Jak získat vytrvalost – Jak překonat nesnáze

X. SÍLA MOZKOVÉHO TRUSTU 135
Hnací síla

Více hlav, více rozumu – Jak znásobit svůj mozkový potenciál – Síla kladných emocí

XI. TAJEMSTVÍ SEXUÁLNÍ TRANSMUTACE 141

Souvislost mezi úspěchem a silným libidem – Deset podnětů, které stimulují mysl – „Genialita” se rozvíjí šestým smyslem – Odkud přichází intuice – Rozvíjení tvořivosti – Jak přišel vynálezce na své nejlepší nápady – Metody používané génii jsou dostupné i vám – Hnací síla sexu – Proč muži zřídka dosahují úspěchu před čtyřicítkou – Největší ze všech stimulantů myslí – Zdroj osobního magnetismu – Falešné představy o škodlivosti sexu – Plodná léta po čtyřicítce – Čerpejte z rezerváru svých emocí – Člověk, který miluje opravdově, nemůže nikdy úplně prohrát – Proč může manželka svého muže „udělat” nebo zničit – Bohatství bez ženy nemá cenu

XII. PODVĚDOMÍ 159
Spojovací článek

Jak své podvědomí podnít k tvůrčímu úsilí – Využijte kladných emocí ve svůj prospěch – Tajemství účinné modlitby

XIII. MOZEK 167
Vysílač a přijímač myšlenek

Největší síly jsou neviditelné – Nepoznaná funkce mozku – Jak dát hlavy dohromady v týmové práci

Šestý smysl a zázraky – Necht' váš život utvářejí velcí mužové – Budování charakteru pomocí autosugesce – Překvapivá moc obrazotvornosti – Narazit zdroj inspirace – Mocná síla pomalého růstu

XV. ŠEST DĚMONŮ STRACHU

181

Šest základních druhů strachu – Strach z chudoby – Nejzhorbnější strach – Příznaky strachu z chudoby – Peníze mluví! – Strach z kritiky – Příznaky strachu z kritiky – Strach o zdraví – Příznaky strachu o zdraví – Strach ze ztráty lásky – Příznaky strachu ze ztráty lásky – Strach ze stáří – Příznaky strachu ze stáří – Strach ze smrti – Příznaky strachu ze smrti – Staří známí – úzkost a obavy – Katastrofální vliv destruktivního myšlení – Ďáblova zahrádka – Jak se chránit před negativními vlivy – Sebeanalytický test – Jediné, nad čím máte absolutní kontrolu – Pětapadesát slavných výmluv starého „Bycha“

SLOVO AUTORA

V každé kapitole této knihy se zmiňujeme o tajemství, které vyneslo řadě lidí velké bohatství.

Na toto tajemství mě upozornil Andrew Carnegie před více než padesáti lety. Onen chytrý, milý Skot ho přede mnou nadhodil, ještě když jsem byl velmi mladý. Pozorně sledoval, jestli mám dost rozumu, abych pochopil v plné míře význam toho, co mi řekl.

Když uviděl, že je mi to jasné, zeptal se mě, jestli bych byl ochoten strávit dvacet let nebo i déle tím, že bych se pokusil tuto myšlenku odhalit světu a sdělit ji mužům i ženám, kteří by bez tohoto tajemství prožili svůj život bezúspěšně. Řekl jsem, že ano, a s pomocí pana Carnegieho jsem svůj slib dodržel.

Tato kniha obsahuje tajemství, které prakticky vyzkoušely tisíce lidí téměř ve všech životních sférách. Carnegieho napadlo, že by magická poučka, která mu vynesla obrovské jmění, měla být odhalena všem těm, kteří nemají čas zkoumat, jak se vydělávají peníze. Přál si, abych prozkoušel a demonstroval správnost této poučky na zkušenostech mužů i žen v nejrůznějších povoláních. Měl za to, že by se o této poučce mělo vyučovat na všech středních i vysokých školách a prohlásil, že kdyby se jí ve školách náležitě věnovali, zasáhla by do celého vzdělávacího systému natolik revolučním způsobem, že by se doba školní docházky dala zkrátit o více než polovinu.

V kapitole o víře se dočtete o pozoruhodné historii vzniku gigantické společnosti United States Steel Corporation. Projekt této společnosti vymyslel a uskutečnil jeden mladý muž, na jehož příkladě Carnegie dokázal, že jeho poučka platí pro všechny, kdo jsou na ni připraveni. Charles M. Schwab důsledně uplatnil toto tajemství a získal velké peníze i velkou šanci. Zjednodušeně řečeno, toto konkrétní uplatnění poučky mělo cenu šesti set milionů dolarů.

Tato fakta – a jsou to fakta známá téměř každému, kdo Carnegieho znal – vám dají poměrně jasnou představu o tom, co všechno by pro vás tato kniha mohla znamenat, pokud ovšem víte, že právě tohle chcete.

Toto tajemství bylo předáno tisícům mužů a žen, kteří ho s úspěchem využili tak, jak Carnegie předpokládal. Někteří na tom vydělali jmění. Jiní díky němu dosáhli pohody v rodinném životě. Jeden duchovní ho uplatnil tak účinně, že se dopracoval ročního platu přes 75 000 dolarů.

Arthur Nash, krejčí z Cincinnati, použil svou téměř zbankrotovanou živnost jako „pokusného králíka“, na kterém tuto poučku vyzkoušel. Obchod začal vzkvétat a jeho majitelé velice zbohatli. Stále ještě prosperuje, ačkoliv Nash už dávno nežije. Šlo o tak unikátní experiment, že publicita, kterou tomuto případu věnovaly noviny a časopisy, přišla téměř na milion dolarů.

Toto tajemství bylo svěřeno i Stuartovi Austinu Wierovi z Dallasu ve státě Texas. Byl pro něj zralý – do té míry, že se vzdal svého povolání a začal studovat práva. Dokázal to? To se dozvíte v této knize.

Když jsem pracoval jako vedoucí oddělení propagace v LaSalle Extension University, v době, kdy ještě tato univerzita nic neznamenal, dostalo se mi příležitosti pozorovat rektora J. G. Chaplina, který onu poučku uplatnil s takovým výsledkem, že se z LaSalle stala jedna z nejslavnějších postgraduálních škol v zemi.

Tajemství, o kterém mluvím, je v celé této knize zmíněno nejméně stokrát. Nebylo vysloveno přímo, protože zjevně funguje daleko lépe, když je pouze poodhaleno a napovězeno těm, kteří jsou na ně připraveni a kteří ho hledají. To proto mi ho Carnegie jen tak nenápadně naznačil, a nijak konkrétně ho nepojmenoval.

Pokud jste připraveni toto tajemství uplatnit, rozpoznáte je alespoň jedenkrát v každé kapitole. Rád bych vám prozradil, jak poznáte, jestli jste pro ně zralí, ale to bych vás připravil o velké dobro, které z toho budete mít, když tento objev učiníte sami.

Pokud jste byli zrazováni, pokud jste museli překonávat tolik obtíží, že jste vyčerpali všechny síly, pokud jste o něco usilovali a přesto jste prohráli, pokud jste byli někdy handicapováni nemocí nebo máte tělesnou vadu, pak by se příběh mého syna, který objevil a prakticky aplikoval Carnegieho poučku, mohl pro vás stát světlem na konci tunelu, po kterém jste toužili.

Toto tajemství do značné míry uplatnil prezident Woodrow Wilson během první světové války. Přenesl ho na každého vojáka, který bojoval ve válce; vojákům bylo vštípeno na výcviku před odchodem na frontu. Prezident Wilson mi řekl, že sehrálo významnou roli při shromažďování prostředků potřebných na vedení války.

Zvláštní na tomto tajemství je to, že ti, kdo si ho jednou osvojí a použijí ho, jsou bez nadsázky vyneseni k závratnému úspěchu. Jestli o tom pochybujete, prostudujte si jména všech, kteří je použili a o kterých se zde zmiňujeme; ověřte si jejich životní osudy a nechte se přesvědčit.

V životě platí jediné pravidlo, a tím je něco za něco!

Tajemství, ke kterému odkazuji, není možno získat jen tak pro nic za nic, ačkoliv jeho cena je daleko nižší než jeho hodnota. Nikdy ho nemohou odhalit ti, kteří po něm cílevědomě nepátrají. Nelze ho darovat ani koupit, protože přichází ve dvou fázích. Jeho první část již mají ti, kteří jsou na ně připraveni.

Všem lidem, kteří jsou pro toto tajemství zralí, slouží stejně spolehlivě. Přitom vzdělání s tím vůbec nesouvisí. Dlouho předtím, než jsem se narodil, se toto tajemství nějakou cestou dostalo k Thomasu A. Edisonovi, a ten ho použil tak inteligentně, že se stal předním světovým vynálezcem, ačkoliv nechodil do školy déle než tři měsíce.

Tajemství bylo předáno rovněž Edwinu C. Barnesovi, obchodnímu společníkovi pana Edisona. Použil ho s takovým úspěchem, že ačkoliv na začátku vydělával jen 12 000 dolarů ročně, nahromadil posléze takové jmění, že si mohl dovolit přestat obchodovat a začal užívat plodů své práce ještě jako mladý muž. O tomto příběhu se dočtete hned v první kapitole. Měl by vás přesvědčit, že bohatství pro vás není nedosažitelné, že stále můžete být tím, čím se chcete stát; že mít peníze, slávu, uznání a štěstí mohou všichni ti, kteří jsou připraveni a odhodláni o tato pozhánání bojovat.

Odkud to všechno vím? Odpověď byste měli znát, ještě než dočtete celou knihu.

Možná na to přijdete už v první kapitole či až na poslední stránce.

Já jsem dvacet let prováděl výzkum, do kterého jsem se pustil na žádost pana Carnegieho, a analyzoval jsem činnost řady slavných lidí. Mnozí z nich přiznali, že zbohatli právě díky Carnegieho tajemství; k těmto lidem patřili:

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY ml.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
Dr. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
BOSNER HERRMAN
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
soudce DANIEL T. WRIGHT
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRAN A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
plk. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR NASH

THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAWIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAMS JENNINGS BRYAN
Dr. DAVID STARR JORDAN
J. OGDEN ARMOUR
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WILLIAM HOWARD
WILLIAM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
Dr. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
Dr. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPLINE
senátor JENNINGS RANDOLPH
CLARENCE DARROW

Tato jména představují jen pouhý zlomek stovek významných Američanů, jejichž dosažené úspěchy, finanční i jiné, jsou důkazem, že ti, kteří chápou a uplatňují Carnegieho tajemství, dosahují v životě vysokého společenského postavení. Ještě jsem nepoznal nikoho, kdo se nechal inspirovat k uplatnění tohoto tajemství, kdo by nedosáhl pozoruhodných úspěchů ve svém zvoleném povolání. Ještě jsem nepoznal nikoho, kdo se nějakým způsobem vyznamenal či zbohatl, aniž si tohoto tajemství byl vědom. Z těchto dvou skutečností vyvozují závěr, že toto tajemství je pro sebeuvědomění a sebeurčení člověka daleko důležitější než všechny ostatní znalosti, které získáváme prostřednictvím takzvaného „vzdělání“.

Co je to vůbec vzdělání? Na to najdete podrobnou odpověď v této knize.

Až budete číst, zmíněné tajemství vám najednou zřetelně vyvstane před očima – pokud jste na ně připraveni! Až se objeví, poznáte ho. Ať už to znamená dostanete v první nebo poslední kapitole, až přijde, zastavte se na okamžik a slavnostně si na to připijte, protože tato událost bude znamenat zásadní obrat ve vašem životě.

Až budete tuto knihu číst, mějte stále na paměti, že pojednává o faktech a nikoli o fikci a že jejím účelem je zprostředkovat lidem velkou všeobecně platnou prav-

du, jejíž pomocí se všichni, kteří jsou pro to zralí, mohou naučit co dělat a jak to dělat! Získají také potřebný podnět, aby začali jednat.

V závěru úvodního slova mi dovolu, abych vám napověděl něco, co se pro vás může stát vodítkem pro pochopení Carnegieho tajemství. Všechny úspěchy i všechno zasloužené bohatství má svůj počátek v myšlence. Pokud jste na toto tajemství připraveni, už ho napůl znáte; a tak snadno rozpoznáte jeho druhou polovinu v okamžiku, kdy vám probleskne hlavou.

NAPOLEON HILL

I.

MYŠLENKY MAJÍ VÁHU

O MUŽI, KTERÝ SE „VMYSLEL” DO PARTNERSTVÍ
S THOMASEM A. EDISONEM

Opravdu, „myšlenky mají značnou váhu”, a to zejména tehdy, když jsou spojeny s pevně stanoveným cílem, vytrvalostí a palčivou touhou proměnit je v bohatství nebo jiné materiální statky.

Před několika lety se Edwin C. Barnes přesvědčil, do jaké míry skutečně platí, že se člověk může myšlením dopracovat úspěchu. Nepřišel na to náhodou. Dospěl k tomuto objevu postupně, hnán palčivou touhou stát se obchodním partnerem velkého Edisona.

Hlavním rysem Barnesovy touhy bylo, že věděl, co chce. Chtěl pracovat spolu s Edisonem, ne pro Edisona. Pozorně sledujte, jakým způsobem svou myšlenku realizoval, a lépe pochopíte základní principy cesty k bohatství.

Když mu tento nápad poprvé bleskl hlavou, nebyl právě v situaci, kdy by ho mohl uposlechnout. Stály mu v cestě dvě překážky. S Edisonem se neznal a neměl dost peněz na vlak do Orange v New Jersey.

Tyto překážky by stačily naprostou většinu lidí odradit, ale Barnesova touha nebyla jen tak obyčejná.

VYNÁLEZCE A TULÁK

Barnes dorazil do Edisonovy laboratoře a prohlásil, že hodlá podnikat spolu s vynálezcem. O mnoho let později Edison na své první setkání s Barnesem vzpomíná takto:

„Stál tam přede mnou a vypadal jako obyčejný pobuda, ale ve výrazu tváře měl něco, co dávalo tušit, že je pevně rozhodnut dosáhnout toho, za čím přišel. Z dlouholeté zkušenosti s lidmi jsem poznal, že jestliže člověk skutečně touží něčeho dosáhnout natolik silně, že je ochoten riskovat celou svou budoucnost pro jediné pootočení kola Štěstěny, určitě to dokáže. Dal jsem mu příležitost, o kterou žádal, protože jsem viděl, že je rozhodnut nedat se odbýt. Následující události prokázaly, že jsem se nemýlil.”

Nebyl to mladíkův vzhled, co mu otevřelo dveře Edisonovy kanceláře, protože ten mluvil proti němu. Rozhodující bylo, co si myslel.

Po svém prvním rozhovoru s Edisonem se Barnes jeho partnerem sice nestal, ale dostal možnost pracovat za nepatrnou mzdu v Edisonových službách.

Ubíhaly měsíce. Zdánlivě se nestalo nic, co by Barnese přiblížilo k vytouženému konečnému cíli. Ale v mladíkově mysli se dělo něco důležitého. Jeho touha stát se Edisonovým obchodním partnerem neustále sílila.

Psychologové správně říkají, že „když je člověk na něco skutečně připraven, přijde to samo.” Barnes byl připraven na obchodní spojení s Edisonem; a co víc, byl odhodlán zůstat připraven, dokud se jeho touha nenaplní.

Neříkal si: „Ale co, nemá to smysl. Raději toho nechám a požádám o místo prodavače.” Naopak si řekl: „Přišel jsem, abych se stal Edisonovým partnerem, a dosáhnou svého, i kdyby to mělo trvat celý život.” Myslel to vážně! Jak by se změnil lidské osudy, kdyby si lidé dokázali vytyčit určitý cíl, kterým by byli maximálně posedlí.

Možná, že si to tehdy mladý Barnes neuvědomoval, ale jeho buldočí odhodlání, jeho vytrvalá věrnost jediné touze byly předurčeny překonat všechny překážky a poskytnout mu příležitost, po které pásl.

SKRYTÉ TVÁŘE PŘÍLEŽITOSTI

Když se příležitost naskytla, přišla v jiné formě a odjinud, než Barnes očekával. Příležitost totiž užívá úskoků. Mívá ve zvyku nenápadně vejít zadními vrátky a často přichází skrytě v podobě neštěstí

nebo dočasné porážky. Možná právě proto ji tolik lidí nedokáže rozpoznat.

Edison v té době zdokonalil nový kancelářský přístroj, známý tehdy jako Edisonův diktafon. Jeho obchodní zástupci jím nebyli příliš nadšeni, protože nevěřili, že by se dal snadno prodat. Barnes spatřil svoji příležitost, skrytou v podivně vyhlížejícím přístroji, který nezajímal nikoho kromě Barnes a vynálezce.

Barnes věděl, že diktafon prodat dokáže. Navrhl to Edisonovi, dostal šanci a přístroj prodal. Prodal ho dokonce s takovým úspěchem, že s ním Edison uzavřel smlouvu o prodeji a distribuci po celé zemi. Toto obchodní spojení Barnesovi vyneslo spoustu peněz, ale ve skutečnosti šlo o daleko víc. Barnes dokázal, že se člověk opravdu může „MYŠLENÍM DOPRACOVAT BOHATSTVÍ”.

Nemám tušení, kolik Barnesovi jeho prapůvodní touha vynesla. Asi kolem dvou až tří miliónů dolarů, ale tato částka, ať už jakákoliv, je zanedbatelná ve srovnání s tím, jaký neocenitelný přínos pro něj mělo vědomí, že při uplatnění určitých principů mohou být myšlenkové pochody přeměněny v hmotné statky.

Barnes se doslova vmyslel do partnerství s velkým Edisonem. Myšlením se nakonec dopracoval jmění. Začínal od nuly, ale věděl přesně, co chce. Byl odhodlán svou touhu prosazovat tak dlouho, dokud se nestane skutečností.

TŘI STOPY OD ZLATA

Jednou z nejběžnějších příčin neúspěchu je zvyk vzdát se, když člověka potká dočasná porážka. Tuto chybu děláme čas od času všichni.

Strýc R. U. Darbyho v době zlatokopeckého nadšení zahořel zlatou horečkou a vydal se na Západ, aby zbohatl. O tom, že se z lidských myšlenek dá vytěžit mnohem více zlata než ze země samé, nikdy neslyšel. Zakolíkoval si pozemek a s krumpáčem a lopatou se pustil do práce.

Po týdnech dřiny byl odměněn nálezem blyštivé rudy. Aby ji mohl těžit, potřeboval stroje. Potichu důl zase zakryl a vrátil se domů do Williamsburgu v Marylandu, kde svým příbuzným a několika sousedům řekl o svém pokladu. Dali dohromady peníze na nezbytné

stroje a nechali je naložit na loď. Strýc se vrátil spolu s Darbym, aby pokračovali v dolování.

Vytěžili první vozík rudy a dopravili ho do tavicí pece. Ukázalo se, že jejich důl patří k nejbohatším v Coloradu. Ještě pár vozíků a budou zaplacený dluhy, a potom se pohnou fantastické zisky.

Čím hlouběji se zářily vrtáky, tím výše stoupaly naděje Darbyho i jeho strýce. Pak to přišlo: zlatá žíla se vytratila! Všechno byl jen přelud, zlatý poklad byl tentam. Vrtali dál a zoufale se snažili znovu narazit na žílu – ale marně.

Nakonec se rozhodli těžbu ukončit.

Stroje prodali za pár babek do starého železa a odjeli vlakem zpátky domů. Obchodník se starým železem si pozval důlního inženýra, aby důl prozkoumal a provedl pár výpočtů. Inženýr ho informoval, že projekt ztroskotal, protože majitelé nebyli obeznámeni s liniemi zlomů. Vypočítal, že žíla by se měla objevit přesně tři stopy od místa, kde Darbyovi přerušili vrty. A přesně tam také byla!

Ten obchodník pak z dolu vytěžil rudu za milióny dolarů. Byl totiž natolik moudrý, že místo aby to vzdal, poradil se s odborníkem.

NIKDY NEPŘESTANU JEN PROTO, ŽE LIDI ŘÍKAJÍ NE

Po dlouhé době byl Darby za své ztráty mnohokrát odškodněn, když zjistil, že zlato lze rýžovat i z lidské touhy. Tento objev učinil poté, co začal prodávat životní pojistky.

Maje na paměti, že se připravil o velké jmění, když se zastavil tři stopy od zlata, využil Darby této zkušenosti ve svém novém oboru, a to velmi jednoduchou metodou. Uvažoval: „Zastavil jsem se tři stopy od zlata, ale teď se nedám odradit jenom proto, že si lidi hned nechtějí koupit pojistku.”

Darby se stal jedním z mála lidí, kteří ročně prodali životní pojištění za více než milión dolarů. Za svou houževnatost vděčil lekci, kterou si vzal ze své malomyslnosti ve zlatokopeckém podnikání.

Než dosáhnete úspěchu, musíte čelit mnohým dočasným porážkám a prohrám. Je-li člověk poražen, vzdát se je ze všeho nejsnadnější a nejlogičtější. Přesně to většina lidí udělá.

Více než pět set nejúspěšnějších mužů, které kdy naše země poznala, se autorovi svěřilo, že největší úspěch je čekat o krůček dál

za porážkou, kterou utrpěli. Neúspěch je šprýmař se silně vyvinutým smyslem pro ironii a lstivé úskoky. Prohra přichází v okamžiku, kdy je vítězství na dosah ruky.

LEKCE VE VYTRVALOSTI ZA PADESÁT CENTŮ

Krátce poté, co Darby absolvoval svou tvrdou životní školu a pevně se rozhodl ze své špatné zkušenosti zlatokopa vytěžít maximum, stal se díky šťastné náhodě svědkem příhody, která mu potvrdila, že „ne” nemusí vždy znamenat odmítnutí.

Jednou odpoledne pomáhal svému strýci ve starém mlýně při mletí pšenice. Strýc spravoval velkou farmu, kde žilo mnoho barevných pachtýřů. Najednou se tiše otevřely dveře a dovnitř vstoupilo barevné děvčátko, dcera jednoho z nájemců, a zastavilo se u dveří.

Strýc vzhlédl, uviděl dítě a osopil se na ně: „Co chceš?”

Dítě pokorně odpovědělo: „Máma vám vzkazuje, že jí máte poslat těch padesát centů.”

„Ani nápad,” odsekl strýc, „koukej plavat domů.”

„Ano, pane,” řeklo dítě, ale neodešlo.

Strýc se zaujetím pokračoval ve své práci a dítěti už dále nevěnoval pozornost. Když vzhlédl a uviděl, že tam děvče ještě stojí, rozkřičel se na ně: „Říkal jsem ti, abys mazala domů. Tak padej, nebo na tebe vezmu rákosku!”

Děvčátko odpovědělo: „Ano, pane.” A ani se nepohnulo.

Strýc pustil pytel obilí, který se právě chystal vysypat do násypky, popadl lať a s výhružnou tváří vykročil proti dítěti.

Darby zatajil dech. Bylo jasné, že se schyluje k násilí. Znal strýcovu prchlivost.

Když strýc došel k místu, kde stálo dítě, děvče rychle vykročilo vpřed, pohlédlo mu do očí a zaječelo zplna hrdla: „Máma nutně potřebuje těch padesát centů!”

Strýc se zastavil, chvíli na děvče zíral, pak zvolna položil lať na zem, strčil ruku do kapsy, vytáhl z ní půldolar a podal ho dítěti.

Dívka si vzala minci a pomalu vycouvala ze dveří, nespouštějíc oči z muže, nad nímž právě zvítězila. Když odešla, strýc usedl na bednu a dobrých deset minut hleděl oknem ven. S hlubokým respektem přemítal o tom, jak dostal za vyučenou.

I Darby měl o čem přemýšlet. Poprvé v životě viděl, jak barevné

dítě ovládlo dospělého bílého člověka. Jak toho dosáhl? Co se stalo se strýcem, že ztratil svou prudkost a zkontroloval jako beránek? Jaké zvláštní síly to dítě užilo, že se stalo pánem situace? Další podobné otázky vyvstávaly v Darbyho mysli, ale odpověď na ně našel až o mnoho let později, když mi o té příhodě vyprávěl.

Zvláštní na tom bylo, že mi tento podivný zážitek popsal ve starém mlýně, na téměř místě, kde se jeho strýci dostalo takové lekce.

ZVLÁŠTNÍ SÍLA DÍTĚTE

Jak jsme tak stáli ve starém zatuchlém mlýně, Darby mi zopakoval příběh toho neobvyklého vítězství a na závěr se zeptal: „Co tomu říkáte? Jaké zvláštní síly to dítě užilo, že tak dokonale opanovalo mého strýce?”

Odpověď na jeho otázku najdete v základních principech popsaných v této knize. Vše je podáno podrobně a vyčerpávajícím způsobem, všechny detaily a pokyny jsou natolik srozumitelné, že umožní každému pochopit a použít tutéž taktiku, kterou děvčátko užilo zcela intuitivně.

Soustředte se, abyste dobře pochopili, jaká zvláštní síla přišla dítěti na pomoc. Něco málo se o této síle dovíte v příští kapitole. Na následujících stránkách se setkáte s myšlenkami, které vám budou ku prospěchu. Mohou se pro vás stát zdrojem těžce nepřekonatelné síly. Možná že pochopíte, co mám na mysli už v první kapitole, možná až v některé z kapitol následujících. Snad vaše závěry budou mít podobu nějakého jednoduchého nápadu nebo plánu či záměru. A možná vás to přiměje zrevidovat vaše někdejší zkušenosti s neúspěchy či porážkami a hledat v nich poučení, a nahradit si tak vše, co jste jimi ztratili.

Když jsem Darbymu vysvětlil, jakou sílu barevná dívinka podvědomě užila, rychle si zrekapituloval třicet let své praxe pojišťovacího agenta a upřímně doznal, že jeho úspěch na tomto poli byl v nemalé míře poplatný lekci, za niž vděčil onomu dítěti.

Darby zdůraznil: „Kdykoli se mě zákazník snažil vyhodit, aniž by koupil, viděl jsem před sebou to děvče, jak s očima planoucíma vzdorem stojí ve starém mlýně, a řekl jsem si: ‚Tenhle obchod musím udělat.‘ Většinu pojistek jsem uzavřel poté, co mě lidé odmítli.”

Vzpomínal také na chybu, které se dopustil, když se zastavil tři stopy od zlata. „Tato zkušenost,” řekl mi, „byla vlastně štěstím v neštěstí. Naučila mě houževnatě pokračovat v započatém díle, ať se děje, co se děje, ušetřila mi lekci, bez které bych nemohl v ničem uspět.”

Tento příběh Darbyho a jeho strýce o dítěti a zlatém dolu budou nepochybně číst stovky mužů, kteří se živí prodejem životních pojistek. Autor by je rád přesvědčil o tom, že právě těmito dvěma zážitkům Darby vděčí za svou schopnost prodávat pojistky za více než milion dolarů ročně.

Darbyho zkušenosti nebyly nijak neobvyčejné, avšak skrývaly v sobě klíč k jeho životnímu osudu, a proto byly alespoň pro něj stejně důležité jako život sám. Tyto dva dramatické zážitky mu přinesly užitek, protože je analyzoval a vzal si z nich ponaučení. Ale co má dělat člověk, který nemá čas ani sklony studovat své neúspěchy a dumat nad tím, jak se dobrat úspěchu? Kde a jak se má naučit umění proměňovat své porážky v příčky žebříku směřujícího vzhůru?

V odpověď na tyto otázky byla napsána tato kniha.

STAČÍ JEDINÝ SPRÁVNÝ NÁPAD

Odpověď je ukryta v třinácti základních principech, které zde budou vysvětleny, ale mějte při čtení na paměti, že to, co hledáte vy, tedy odpovědi na otázky, které vás přiměly se zamyslet nad podivností života, lze možná najít ve vaší vlastní mysli. Mohou mít podobu určité myšlenky, plánu nebo záměru, který se vám může při čtení vybavit.

Stačí jediný správný nápad a úspěch je zaručen. Principy popsané v této knize pojednávají o tom, jakými cestami a prostředky lze dospět k užitečným nápadům.

Než se začneme těmito principy zabývat blíže, máte podle našeho mínění právo vědět jednu důležitou věc:

Když přijde bohatství, nahrne se tak rychle a v tak hojně míře, že se člověk diví, kde se po celá ta dlouhá hubená léta schovávalo.

Je to ohromující zjištění, a to tím spíš, když si uvědomíme, že podle všeobecného přesvědčení bohatství přichází jen k těm, kdo dlouho a tvrdě pracují.

Až vám vaše myšlenky začnou přinášet zisk, zpozorujete, že bo-

hatství má svůj zárodek ve stavu mysli, v konkrétním záměru nevyžadujícím žádnou těžkou dřinu. Měli byste se všichni zajímat o to, jakým způsobem dosáhnout takového stavu mysli, který přitahuje bohatství. Strávil jsem tímto výzkumem pětadvacet let, protože jsem chtěl vědět, „jak se bohatí dopracovali k svému majetku.“

Jakmile zvládnete principy této filozofie a začnete se jimi řídit, všimněte si, že se váš finanční status začne zlepšovat a že všechno, čeho se dotknete, se bude obracet ve váš prospěch. Nemožné? Ale vůbec ne!

Jedna z hlavních lidských slabostí spočívá v důvěrném obcování průměrného člověka se slovem „nemožné“. Takový člověk zná všechna pravidla, která neplatí. Zná všechno, co nelze. Pro ty však, kteří se zajímají o pravidla, jež jiným přinesla úspěch, a kteří jsou ochotni na tato pravidla vsadit vše, pro ty byla napsána tato kniha.

Úspěchu dosáhne ten, kdo v úspěch věří.

Neúspěch postihne ty, kteří díky své netečnosti přesvědčí sami sebe, že neúspěch je neodvratný.

Tato kniha chce podat pomocnou ruku všem, kdo po ní sáhnou, aby se naučili umění změnit své vnitřní myšlení, které rozhoduje o úspěchu či neúspěchu.

Další slabostí, kterou trpí značné množství lidí, je zvyk měřit všechno a všechny svými vlastními dojmy a předsudky. Někteří lidé se při četbě těchto stránek nedají přesvědčit o tom, že by se i oni mohli dopracovat bohatství, protože navykly způsob jejich myšlení skrz naskrz prosákl bídou, nedostatkem, chudobou, neúspěchem a porážkami.

Tito nešťastníci mi připomínají jednoho bohatého Čiňana, který přijel do Ameriky, aby získal americké vzdělání. Studoval na univerzitě v Chicagu. Jednoho dne tohoto mladého Orientálce potkal rektor Harper, prohodil s ním pár slov a zeptal se ho, co ho na Američanech nejvíce zaujalo.

„No přece,“ zvolal student, „ten divný sklon vašich očí. Máte šikmé oči!“

Co říkáme o Čiňanech my?

Odmítáme věřit tomu, čemu nerozumíme. Bláhově se domníváme, že naše vlastní meze jsou jediným měřítkem všeho. Ovšemže oči toho druhého jsou „šikmé“, protože jsou jiné než naše.

„NEMOŽNÝ“ FORDŮV OSMIVÁLEČ

Když se Henry Ford rozhodl vyrobit svůj slavný osmiválcový motor, zvolil si takový typ, který měl mít všech osm válců v jednom jediném bloku, a nařídil svým inženýrům, aby mu takový model konstruovali. Ti zpracovali projekt na papíře, ale do jednoho se shodli v tom, že je prostě nemožné sestrojít jednolitý motorový blok pro osm válců.

Ford řekl: „Přesto to udělejte!“

„Ale,“ namítali, „vždyť je to nemožné!“

„Pusťte se do toho,“ přikázal jim Ford, „a vytrvejte u práce tak dlouho, dokud se vám nepodaří, a bez ohledu na to, kolik času si vyžádá.“

Konstruktéři se pustili do díla. Nic jiného jim ani nezbyvalo, pokud chtěli zůstat Fordovými zaměstnanci. Uplynulo šest měsíců, a nic. Uplynulo dalších šest měsíců, a opět se nic nezměnilo. Vyzkoušeli už všechny myslitelné cesty, ale úkol se zdál naprosto neřešitelný.

Na sklonku roku Ford navštívil své inženýry znovu a opět byl informován, že dosud nepřišli na to, jak jeho příkaz realizovat.

„Pokračujte,“ řekl Ford, „já ten motor chci a budu ho mít.“

Pokračovali a náhle jako mávnutím kouzelného proutku se jim podařilo tajemství odhalit.

Fordovo odhodlání zvítězilo.

Možná že tu historiku nevyprávím do detailu přesně, ale její jádro je pravdivé. Chcete-li se dopracovat k bohatství, vyvodte si z ní závěr, v čem tkví tajemství Fordových milionů. Nemusíte tápat příliš dlouho.

Henry Ford byl úspěšný, protože rozuměl principům úspěchu a uměl je používat. Jedním z těchto principů je uvědomit si, co chci. Na dalších stránkách si pak na tento Fordův příběh vzpomeňte a vraťte se zpátky k řádkům popisujícím tajemství jeho fantastického úspěchu. Jestliže dokážete vystihnout několik určitých zásad, které Henrymu Fordovi přinesly bohatství, můžete dosáhnout stejných úspěchů v jakémkoli povolání, ke kterému se cítíte stvořeni.

PROČ JSTE „STRŮJCEM SVÉHO OSUDU“

Když Henley napsal své prorocké verše „Jsem strůjcem svého osudu, jsem kapitánem své duše“, škoda, že nám také neprozradil, že jsme strůjci svého osudu a kapitány své duše, protože je v naší moci ovládat své myšlenky.

Měl nám říci, že náš mozek je magnetizován dominantními myšlenkami, které chováme ve své mysli, a že způsobem člověku neznámým k nám tyto „magnety“ přitahují síly, lidi, životní okolnosti, které jsou s našimi dominantními myšlenkami v souladu.

Měl nám říci, že než nashromáždíme velké bohatství, musíme nejprve zmagnetizovat svou mysl intenzivní touhou po bohatství, musíme ji uvést do takového stavu vytržení, až nás tato touha po penězích přivede ke konkrétnímu plánu na jejich získání.

Ale protože Henley byl básník a nikoli filozof, omezil se na konstatování velké pravdy poetickou formou, ponecháváje interpretaci filozofického významu svých veršů těm, kteří přišli po něm.

Pomalou nám začíná být jasné, že v principech popsaných v této knize je obsaženo tajemství, jak se stát pánem svého ekonomického osudu.

PRINCIPY, KTERÉ MOHOU ZMĚNIT VÁŠ OSUD

Nyní jsme připraveni prozkoumat první z těchto principů. Buďte otevření novým myšlenkám a při čtení mějte na paměti, že nejsou nějakým výmyslem jednoho člověka. Tyto principy se osvědčily mnoha lidem. Můžete je užívat i vy a mít z nich trvalý prospěch.

Zjistíte, že to nic není.

Před několika lety jsem na Salemské koleji v Západní Virginii pronesl slavnostní řeč na závěr školního roku. Principy, o kterých bude pojednávat příští kapitola, jsem vyzdvihl tak důrazně, že je jeden ze studentů závěrečného ročníku přijal za své a učinil je součástí své vlastní filozofie. Tento mladý muž se později stal členem Kongresu a důležitou osobou v administrativě prezidenta Franklina D. Roosevelta. Napsal mi dopis, v němž tak jasně vyložil svůj názor na principy načrtnuté v následující kapitole, že jsem si tento dopis zvolil jako úvod k této kapitole.

Pochopíte z něj, co všechno můžete získat.

Vážený pane Hille!

Jako člen Kongresu jsem měl možnost nablédnout do problémů mnoha mužů a žen, a proto Vám teď ve svém dopise chci navrhnout něco, co by mohlo pomoci tisícům poctivých lidí.

V roce 1922, kdy jsem zakončil svá studia, jste pronesl na Salemské koleji slavnostní řeč. Vnukl jste mi tehdy myšlenku, která mi dnes umožňuje sloužit svému národu a státu a která bude do značné míry základem každého mého možného budoucího úspěchu.

Připadá mi, jako by to bylo včera, co jste nám tak názorně vyprávěl o metodě, kterou se Henry Ford s nepatrným vzděláním, bez jediného dolaru a bez vlivných přátel vyšvihl tak vysoko. Tehdy jsem se rozhodl, dokonce ještě než jste domluvil, že se prosadím bez obledu na všechny překážky, které budu muset překonat.

Tisíce mladých lidí letos i v příštích letech dokončí své školní vzdělání. Každý z nich bude hledat právě takové poselství a praktické povzbuzení, jako bylo to, které jste nám poskytl Vy. Budou chtít vědět, jakou cestou se dát, do čeho se pustit, jak začít svůj život. Vy jim můžete poradit, protože jste už pomohl vyřešit problémy mnoha a mnoha lidem.

V Americe dnes existují tisíce lidí, kteří by rádi věděli, jak zpeněžit své myšlenky, lidí, kteří musí začínat s prázdnými rukama a zotavovat se ze svých ztrát. Právě vy jim můžete pomoci.

Uveřejněte-li o tom všem knihu, přál bych si mít její první vytištěný exemplář s Vaším vlastním podpisem.

Skutečně Vám držím palce.

Se srdečným pozdravem

Váš Jennings Randolph

Pětáctilet let poté, co jsem pronesl tuto řeč, jsem měl to potěšení vrátit se v roce 1957 na Salemskou kolej a promluvit k mladým absolventům. V té době mi Salemská kolej udělila čestný doktorát z literatury.

Od roku 1922 jsem sledoval vzestup Jenningse Randolpha, který byl postupně vedoucím pracovníkem amerických aerolinií, velkým řečníkem a senátorem Spojených států za Západní Virginii.

Cokoliv
SI LIDSKÁ MYSL
dokáže
PŘEDSTAVIT
a čemu dokáže
UVĚŘIT,
toho lze
DOSÁHNOUT

II.

TOUHA

VÝCHOZÍ BOD KAŽDÉHO ÚSPĚCHU
První krok k bohatství

Když před více než padesáti lety Edwin C. Barnes seskočil z nákladního vlaku v Orange v New Jersey, vypadal možná jako pobuda, ale myšlenky měl královské.

Cestou od železniční tratě do kanceláře Thomase A. Edisona pracovala jeho mysl na plné obrátky. Viděl sám sebe, jak stojí před Edisonem. Slyšel se, jak Edisona žádá o možnost naplnit svou palčivou životní touhu a stát se obchodním společníkem velkého vynálezce.

Barnesova touha nebyla nadějí. Nebyla přáním! Byla to vroucí, pulsující touha, která přebíjela všechno ostatní. Byla definitivní.

O pár let později stál Edwin C. Barnes před Edisonem znovu, v těžce kanceláři, kde se s vynálezcem setkal poprvé. Tentokrát se jeho touha proměnila ve skutečnost. Podnikal společně s Edisonem. Největší sen jeho života se vyplnil.

Barnes uspěl díky tomu, že si vytyčil definitivní cíl a k tomuto cíli zaměřil všechnu svou energii, sílu vůle, své snažení, prostě všechno.

MUŽ, KTERÝ ZA SEBOU SPÁLIL MOSTY

Uplynulo pět let, než se mu naskytla šance, po které prahl. Všem kromě sebe sama připadal jako pouhé další kolečko v Edisonově obchodním soukolí, ale ve svých představách byl Edisonovým partnerem po všechn čas, od prvního dne, kdy zde poprvé nastoupil do práce.

Je to pozoruhodný příklad toho, jakou sílu má pevné definitivní

rozhodnutí. Barnes dosáhl svého cíle, protože jeho touha stát se Edisonovým společníkem byla větší než cokoli jiného. Vypracoval si plán, který mu měl pomoci v dosažení tohoto záměru. Spálil za sebou všechny mosty. Živil svou touhu tak dlouho, až se stala stravující posedlostí jeho života – a posléze i skutečností.

Když se vydal do Orange, neřikal si: „Zkusím přimět Edisona, aby mi dal nějakou práci.“ Řekl si: „Navštívím Edisona a uvědomím ho, že jsem přišel, abych se stal jeho partnerem v podnikání.“

Neřikal si: „Budou mít oči otevřené, abych nepropásl nějakou další příležitost, kdyby se mi snad nepoštěstilo získat v Edisonově podniku místo, o jaké usiluji.“ Řekl si: „Na celém světě je pouze jedna jediná věc, kterou musím mít, totiž obchodní spojení s Thomasem A. Edisonem. Spálím za sebou všechny mosty a vsadím celou svou budoucnost na dosažení cíle.“

Odřízl si všechny cesty k ústupu. Buď zvítězí, nebo padne! To je celá historie Barnesova úspěchu.

OSTRUHA, KTERÁ POBÍZÍ K BOHATSTVÍ

Je tomu už dávno, co se velký válečník ocitl v situaci, kdy musel udělat rozhodnutí, které by zaručilo vítězství. Měl vyslat své vojáky proti mocnému nepříteli, jehož vojsko mělo početní převahu. Nalodil své vojáky a vyplul k nepřátelské zemi, vylodil je spolu s výzbrojí a potom vydal příkaz spálit lodě, které je přivezly. Před bitvou pak ke svým mužům promluvil takto: „Nechal jsem potopit naše lodě. To znamená, že se od těchto břehů nemůžeme vrátit živí, když nevíťezíme. Nemáme proto na vybranou – buď zvítězíme, nebo padneme!“

Zvítězili.

Každý, kdo vítězí v jakémkoli oboru lidské činnosti, musí být ochoten spálit své lodě a odříznout si všechny ústupové cesty. Jedině tímto způsobem může člověk nabýt jistoty, že se jeho mysl dostane do stavu palčivé touhy po vítězství, bez níž není úspěchu.

Ráno po velkém požáru v Chicagu stála na State Street skupina velkoobchodníků, kteří pozorovali doutnající pozůstatky svých někdejších obchodů. Svolali poradu, na níž se mělo rozhodnout, zda je postaví znovu, nebo zda opustí Chicago a začnou od začátku na jiném, slibnějším místě. Až na jednoho dospěli všichni ke stejnému rozhodnutí – Chicago opustit.

Obchodník, který se rozhodl zůstat a stavět znovu, ukázal prstem na trosky svého obchodu a prohlásil: „Pánové, přesně na tomhle místě vystavím největší obchod na světě, i kdyby měl vyhořet několikrát.“

Stalo se to skoro před sto lety. Obchod byl postaven. Stojí tam dodnes, nebetyčný pomník oslavující stav myslí známý jako palčivá touha. Pro Marshalla Fielda by bývalo bylo snadnější udělat totéž co jeho kolegové. Když šlo do tuhého a budoucnost neslibovala nic dobrého, sebrali se a vydali se do míst, která jim připadala perspektivnější.

Dobře si všimněte rozdílu mezi Marshalllem Fieldem a ostatními obchodníky, neboť právě tak se odlišují prakticky všichni, kdo úspěchu dosáhnou, od těch, kdo ztroskotají.

Každá lidská bytost, když doroste a pochopí, jak jsou peníze důležité, si je přeje mít. Z přání se však bohatství nevykřeše. Úspěch přichází teprve tehdy, když je touha vystupňována v posedlost, když člověku na mysl vytanou konkrétní plány, jakými cestami a prostředky bohatství získat, a když jsou tyto plány uskutečňovány s vytrvalostí, jež nepřipouští porážku.

ŠEST NÁVODŮ, JAK PROMĚNIT TOUHU VE ZLATO

Metoda, jejíž pomocí lze touhu po bohatství proměnit v její finanční ekvivalent, sestává ze šesti určitých praktických kroků:

1. Stanovte si v duchu přesnou částku peněz, po níž prahnete. Nestačí si říkat: „Chci hodně peněz.“ Částka musí být jednoznačně určená. (Tato určitost má své psychologické opodstatnění, což si vysvětlíme v následující kapitole.)
2. Přesně vymezte, co hodláte poskytnout na oplátku za peníze, po kterých toužíte. (Ve skutečnosti vždycky platí zásada „něco za něco“.)
3. Určete přesné datum, kdy máte v úmyslu vlastnit částku, po níž toužíte.
4. Stanovte si podrobný plán, jak svou touhu učinit skutečností, a začněte jej neprodleně uskutečňovat, ať už jste k tomu připraveni nebo ne.
5. Napište jasné, stručné prohlášení o částce, kterou máte v úmyslu

získat, určete si časovou hranici k jejímu získání, uveďte, co za ni hodláte dát jako protihodnotu a jasně popište plán, podle kterého chcete danou částku nashromáždit.

6. Toto písemné prohlášení si čtete nahlas dvakrát denně, jednou před spaním a podruhé ráno hned po probuzení. Během čtení si ty peníze představujte a věřte tomu, že už vám patří.

Je důležité, abyste se těmito šesti pokyny řídili. Zvláštní pozornost věnujte šestému pokynu. Možná namítnete, že si nedokážete „představit, že už vám ty peníze patří“, aniž byste je skutečně měli. Zde by vám měla přijít na pomoc palčivá touha. Jestliže opravdu prahnete po penězích do té míry, že se vaše touha proměnila v posedlost, nebude vám činit nejmenší potíže přesvědčit sama sebe, že je získáte. Účelem toho všeho je nabytí skálopevného přesvědčení, že je budete mít.

UMÍTE SI PŘEDSTAVIT, ŽE JSTE MILIONÁŘ?

Nezasvěceným, kteří se nikdy neučili, jak funguje lidská mysl, mohou tyto instrukce připadat nepraktické. Těm, kteří nejsou schopni pochopit, jakou platnost má těchto šest kroků, možná pomůže skutečnost, že jejich autorem je Andrew Carnegie. Začínal jako obyčejný dělník v ocelárnách, ale navzdory svým skromným začátkům dokázal pomocí těchto zásad získat jmění dosahující stamiliónů.

Pomocí může rovněž fakt, že těchto doporučených šest kroků bedlivě prozkoumal Thomas A. Edison, dal jim za pravdu a označil je nejen za jediný prostředek použitelný pro nabytí peněz, ale k dosažení jakéhokoliv cíle.

Tyto kroky nevyžadují žádnou dřinu. Nevyžadují žádnou obět. Nepožadují, abyste se stali směšnými nebo lehkověrnými. Jejich použití nevyžaduje žádné velké vzdělání. Úspěšné užití těchto šesti kroků však vyžaduje dostatečnou obrazotvornost, abyste si uvědomili a pochopili, že získání peněz nelze ponechat náhodě, přízni osudu nebo štěstí. Je třeba zdůraznit, že všichni ti, kteří nashromáždili velké jmění, prošli předtím, než je získali, určitou fází snění, nadějí, chtění, toužení a plánování.

A právě teď byste si měli uvědomit, že nikdy nedosáhnete velkého bohatství, dokud se nedokážete do běla rozpálit touhou po penězích a vpravdě uvěřit, že budou vaše.

VELKÁ MOC VELKÝCH SNŮ

Nás, kteří dychtíme po bohatství, by mělo povzbudit vědomí, že tento změněný svět, v němž žijeme, si žádá nové myšlenky, nové přístupy ke všemu, co podnikáme, nové vůdce, nové vynálezy, nové metody vyučování, nové metody marketingu, nové knihy, novou literaturu, nové televizní pořady, nové náměty pro film. Celá tato poptávka po nových a lepších věcech má jedno společné, bez čeho se neobejde nikdo, kdo chce zvítězit, a tím je konečný cíl, poznání toho, co chci, a palčivá touha se toho také zmocnit.

My, kteří toužíme získat bohatství, bychom měli mít na paměti, že svět vždycky vedli takoví lidé, kteří dokázali podchytit nehmamatelné a neviditelné síly vytušených možností a prakticky je využili. Proměnili tyto síly (či myšlenkové pochody) v mrakodrapy, velkoměsta, továrny, letadla, automobily a všechny další vymoženosti, které zpříjemňují náš život.

Až budete uvažovat nad tím, jak přijít ke svému krající bohatství, nedopusťte, aby se vašim snům někdo vysmíval. Chcete-li v našem pozměněném světě získat vysokou výhru, musíte se nechat prodchnout duchem velkých pionýrů minulosti, jejichž sny daly civilizaci vše, co za něco stojí, duchem, který je životodárnou mízou naší vlasti – který nám všem dává příležitost rozvinout a zúročit svůj talent.

Je-li věc, kterou si přejete dělat, správná a vy v ni věříte, neváhejte a pusťte se do ní! Vyslovte svůj sen a nevsímejte si toho, co „řeknou lidi“, když vás potká dočasný nezdár, protože „lidi“ zřejmě nevědí, že každý neúspěch v sobě nese zárodek stejně velkého úspěchu.

Thomas Edison snil o elektrické lampě, a tento svůj sen začal realizovat. Navzdory více než deseti tisícům neúspěšných pokusů vytrval tak dlouho, až se jeho sen stal hmotnou skutečností. Praktičtí snílci se nevzdávají!

Whelan snil o síti obchodů s doutníky a tento svůj sen naplnil. Obchody United Cigar stojí dnes na nejfrekventovanějších nárožích Ameriky.

Bratři Wrightovi snili o stroji, který by létal vzduchem. Po celém světě dnes nacházíme důkazy, že jejich sen byl opodstatněný.

Marconi snil o využití nepostižitelných vlastností éteru. Rozhlasové a televizní přijímače po celém světě dosvědčují, že nesnil marně. Mohlo by vás zajímat, že Marconiho „přátelé“ ho nechali dát pod

kuratelů a zkoumat psychiatry, když prohlásil, že objevil princip umožňující podávat zprávy vzduchem bez pomoci drátů či jiných přímých hmotných prostředků komunikace. Dnešní vynálezci jsou na tom poněkud lépe.

Svět skýtá nespočet možností, o jakých neměli dávní snílci ani potuchy.

JAK SVÉ SNY S ÚSPĚCHEM DOSTAT NA OBĚŽNOU DRÁHU

Odrasovým můstkem, odkud musí snílek odstartovat, je vášnivá touha někým být a něco dělat. Sny se nerodí z netečnosti, lenosti nebo malé ctižádosti.

Pamatujte, že všichni, kteří dosáhli cíle, prošli zprvu svízelnými začátky a mnoha urputnými boji, než se jim podařilo „to někam dotáhnout“. V životě úspěšných lidí dochází obvykle k obratu v okamžiku určité krize, jejíž zásluhou jsou konfrontováni se svým „druhým já“.

John Bunyan napsal svou Cestu poutníkovu, která patří mezi klenoty anglické literatury, právě když ve vězení pykal za své náboženské názory.

O. Henry objevil génia dřímajícího v jeho mozku až poté, co skončil ve vězeňské cele v Columbusu v Ohio. Postaven touto životní ranou tváří v tvář svému „druhému já“, byl donucen plně zaměstnat veškerou svou obrazotvornost. A přišel na to, že je velkým spisovatelem, a nikoliv zavrženímhodným kriminálním a vyvrhelem.

Charles Dickens začínal jako lepič nálepek na krabičky od krému na boty. Když ho do hloubi duše zasáhla tragédie první lásky, proměnila ho v jednoho ze skutečných velikánů světové literatury. Z této tragédie vzešel nejprve *David Copperfield* a potom celá řada dalších prací, které obohatily svět všech Dickensových čtenářů a učinily ho lepším.

Helen Kellerová krátce po svém narození ztratila sluch, hlas i zrak. Navzdory tomuto hroznému neštěstí se nesmazatelně zapsala do stránek dějin jako velká osobnost. Celý její život je důkazem toho, že člověk není nikdy poražen, dokud svou porážku neuzná.

Robert Burns byl jen chudý venkovský chasník. A přece se svět stal lepší díky tomu, že žil, neboť odělné nádherné myšlenky do roucha poezie a na místě, kde mělo bujet trní, dal vykvést růži.

Beethoven byl hluchý, Milton slepý, ale jejich jména budou pro-

vázat lidstvo do skonání věků, protože se jim podařilo uskutečnit své sny.

Jestliže si člověk něco přeje, neznamená to ještě, že je zralý své přání realizovat. Je přípraven dosáhnout cíle teprve tehdy, když uvěří, že uspěje. Jeho mysl musí být ve stavu přesvědčení, nikoli pouhé naděje nebo přání. Musí být otevřená novým myšlenkám, nechat se inspirovat vírou a odvahou.

Pamatujte, že mířit vysoko a čekat od života úspěch a blahobyt nevyžaduje úsilí o nic větší, než jakého je třeba k přijetí chudoby a bídy. Velký básník tuto věčnou pravdu přesně vystihl v těchto verších:

Já s životem o groš se soudil,
a život víc nechtěl mi dát,
ať prosil jsem večer co večer,
když sčítal jsem hubený plat.

Vždyť život ti práci dává
a vyplácí tobě tvůj díl.
Když jednou mu řekneš: chci tolik,
tím navždy sis mzdu ustavil.

Dřel jsem jak otrok bez odplaty,
pak v úžasu němém jsem stál.
Ať cokoliv bych od něj žádal,
by život mi ochotně dal.

TOUHA VYZRAJE I NA MATKU PŘÍRODU

Na závěr této kapitoly bych vám rád představil člověka, kterého řadím mezi nejpozoruhodnější lidi, jež jsem kdy poznal. Poprvé jsem ho spatřil několik minut poté, co se narodil. Přišel na svět bez uší a lékař, který se měl k tomuto případu vyjádřit, přiznal, že dítě bude patrně po celý život hluchoněmé.

Protestoval jsem proti názoru dotyčného lékaře. Měl jsem na to právo – byl jsem totiž otcem dítěte. I já jsem si udělal svůj názor, ale nechal jsem si ho pro sebe.

V duchu jsem byl přesvědčen, že náš syn bude slyšet a mluvit. Jak? Byl jsem si jist, že nějaký způsob existuje, a věděl jsem, že ho najdu. Vzpomněl jsem si na slova nesmrtelného Emersona:

