Od autora světového bestselleru MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ

NESTÁRNOUCÍ RADY A POZNATKY

Cesta k úspěchu podle NAPOLEONA HILLA

Bizbooks®

Cesta k úspěchu podle Napoleona Hilla

Nestárnoucí rady a doporučení

S úvodem od Dona Greena,
výkonného ředitele Nadace Napoleona Hilla

BizBooks
Brno
2013

Cesta k úspěchu podle Napoleona Hilla
Nestárnoucí rady a doporučení

Vydává Nadace Napoleona Hilla

Překlad: Radka Martincová
Obálka: Václav Štojdl
Odpovědná redaktorka: Vendula Kůrková
Technický redaktor: Jiří Matoušek

Translation © Radka Martincová, 2013
COPYRIGHT © 2011 by The Napoleon Hill Foundation

Objednávky knih:
www.albatrosmedia.cz
eshop@albatrosmedia.cz
bezplatná linka 800 555 513
ISBN 978-80-265-0123-7

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2013 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 18 042.
© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání

ALBATROS MEDIA a.s.

Obsah

Úvod 5

Předmluva 9

I. CESTA K ÚSPĚCHU – PATNÁCT UKAZATELŮ 11

1. Touha jako konkrétní životní cíl 13
2. Sebevědomí 27
3. Iniciativa 35
4. Představivost 39
5. Nadšení 45
6. Činy 49
7. Sebeovládání 55
8. Zvyk odvádět více práce, než za kolik nás platí 65
9. Přitažlivá osobnost 77
10. Práce s myslí 85
11. Soustředění 93
12. Vytrvalost 101
13. Poučení z chyb 107
14. Tolerance 131
15. Uplatňování zlatého pravidla v praxi 151

II. ÚSPĚCH 165

III. VEDENÍ 177

IV. SÍLA ROZŠÍŘENÉHO OBZORU 183

Více informací o produktech spojených s Napoleonem Hillem:

Napoleon Hill World Learning Center
Purdue University Calumet
2300 173rd Street
Hammond, IN 46323-2094

Judith Williamson, ředitelka
Uriel „Chino“ Martinez, asistent / grafický designér

Telefon: +1 219 989 3173 nebo +1 219 989 3166
E-mail: nhf@calumet.purdue.edu

Napoleon Hill Foundation
University of Virginia-Wise
College Relations Apt. C
1 College Avenue
Wise, VA 24293

Don Green, výkonný ředitel
Annedia Sturgill, asistent

Telefon: +1 276 328 6700
E-mail: napoleonhill@uvawise.edu

Webové stránky: www.naphill.org

Úvod

Don Green
výkonný ředitel Nadace Napoleona Hilla

Zamysleli jste se někdy nad tím, proč se některým lidem podařilo uspět, a druhým jako by se úspěch vyhýbal? Právě tuto odvěkou otázku si Napoleon Hill položil už v raném dětství a po celý zbytek života se jí nepřestal zabývat. Do té doby nevídaným způsobem se pokoušel zjistit, jak je možné, že někteří lidé dosahují úspěchu, zatímco miliony dalších nikoli.

Oliver Napoleon Hill se narodil roku 1883 v odlehlých horách v jihozápadní části státu Virginie. V Hillově dětství nenalézáme žádné předzvěsti budoucího úspěchu. Autor narozený v dřevěném srubu jednou poznamenal: „Mí předkové živořili po tři generace v chudobě a nevzdělanosti a umírali, aniž by kdy překročili hranice tohoto horského regionu."

Tamní způsob života byl ve srovnání s velkými městy na východě velmi prostý a lidé se nedožívali vysokého věku. Mnozí venkovští obyvatelé Virginie trpěli chronickými zdravotními problémy, které byly často způsobené nevhodným stravováním. Ani v případě Napoleona neexistovaly žádné zjevné důvody, proč by se právě on měl v životě dočkat výrazného úspěchu. Už v deseti letech přišel o matku, která se dožila pouhých šestadvaceti let. Rok nato se Napoleonův otec znovu oženil, a právě tehdy nastal v chlapcově životě klíčový obrat. Jeho nevlastní matka, Martha Ramey Bannerová, byla vzdělaná žena, vdova po řediteli místní střední školy a dcera lékaře. Právě ona v Napoleonovi odhalila potenciál, který do té doby nikdo nebyl schopen docenit. Rodina tehdy vyměnila pušku za psací stroj a Martha s ním Napoleona naučila zacházet. Již v patnácti letech na něm začal sepisovat články do novin a také v pozdějších obdobích života pro něj byl nedocenitelným pomocníkem.

Kvalita výuky na tehdejších školách s výjimkou škol velkoměstských byla mizerná. Základní školy v horských oblastech fungovaly pouze po čtyři měsíce v roce a ani tehdy nebyla docházka povinná. Středních škol byla v celém státě pouhá stovka a většina z nich nabízela jenom dvou až tříletý studijní program. Dvacet let po Hillově narození se v celé Virginii nacházelo pouze deset čtyřletých středních škol. Už proto bylo stěží představitelné, že by se Napoleon mohl z nepříznivého prostředí vymanit, dosáhnout úspěchu a ovlivnit miliony lidí ze všech koutů světa.

Hill se k zážitkům z dětství ve svých článcích, knihách a projevech opakovaně vracel. Jeho vzpomínky na dětství byly povětšinou negativní, a není proto divu, že svůj vzestup z bídy během kariéry často zmiňoval.

Po dokončení dvouleté střední školy v městečku Wise ve Virginii se Hill rozhodl usilovat o pozici vedoucího pracovníka. Zapsal se proto na obchodní školu v nedalekém Tazewellu, kde navštěvoval kurzy, jež mu měly pomoci připravit se na práci ve světě obchodu.

Následně se rozhodl ucházet o práci u jednoho z nejúspěšnějších mužů žijících v horách jihozápadní Virginie. Hill se tehdy nabídl, že mu bude během zkušební doby za možnost pracovat pro jeho společnost sám platit.

A tak se úspěšný a bohatý generál Rufus Ayres stal Napoleonovým novým zaměstnavatelem.

Je pochopitelné, proč Napoleon Hill se svou minulostí prožitou v nevědomosti a bídě zatoužil pracovat právě pro generála Ayrese.

Po dokončení studií na obchodní škole napsal Ayresovi:

> *„Právě jsem dokončil obchodní školu a jsem kvalifikovaný k tomu, abych pro vás mohl pracovat na pozici sekretáře. Velmi o takové místo stojím.*
>
> *Nemám ale žádné předchozí zkušenosti, a proto je mi jasné, že na počátku bude moje práce větším přínosem pro mne samotného*

než pro vás. Pracovat pro vás mi tak bude ctí a jsem vám ochoten za toto privilegium zaplatit.

Můžete po mně požadovat jakoukoli sumu, která vám bude připadat přiměřená, v případě, že se po třech měsících tato částka stane mým platem. Částka, kterou bych vám měl zaplatit, mi později bude moci být odečtena z platu."

Ayres mladého Napoleona přijal a ten pak do práce docházel časně ráno, zůstával v ní do pozdních hodin a byl ochotný odevzdávat něco navíc – pracoval více, než odpovídalo jeho odměně. A právě ochota odevzdávat víc, než bylo potřeba, se stala jedním z Hillových principů úspěchu.

Ayresův příběh později posloužil Hillovi při studiu života úspěšných jednotlivců a jejich cesty na výsluní. V mládí během občanské války Ayres sloužil ve vojsku Konfederace. Po válce pracoval v obchodním domě a studoval právo. Později se stal velmi úspěšným právníkem a zastával post ministra spravedlnosti státu Virginia. Coby úspěšný obchodník se Ayres začal podílet na organizaci fungování bank, na provozu uhelných dolů a na dalších obchodních aktivitách. Právě díky známosti s Ayresem napadlo Hilla začít studovat práva a stát se advokátem.

Hill tehdy navrhl svému bratru Vivianovi, že po přijetí na Georgetownskou univerzitu využije svého spisovatelského talentu a bude oba dva na studiích podporovat.

Informace, které Hill tehdy shromáždil, odstartovaly jeho kariéru v psaní a přednášení o osobním úspěchu. Jeho poznatky se staly podkladem pro osmidílnou sérii *Law of Success* vydanou v roce 1928 a pro knihu *Think and Grow Rich* z roku 1937 (v češtině poprvé vydal Práh pod názvem *Myšlením k bohatství* v roce 1990), která se stala v oblasti osobního rozvoje vůbec nejprodávanější knihou všech dob.

Kniha, do které se nyní chystáte začíst, obsahuje pozoruhodné texty o úspěchu sepsané ještě před vznikem Hillovy první knihy. Nezapomínej-

me, že když v roce 1908 pořídil rozhovor s Andrewem Carnegiem, zbývalo do vydání jeho první knihy ještě dvacet let.

Během těchto dvaceti let Hill psal, vyučoval a přednášel o svých principech a vydával vlastní časopisy *Napoleon Hill's Magazine* a *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Z článků otištěných v tomto časopise vznikla kniha, kterou právě držíte v ruce. Seznámení se s některými z Hillových starších textů může být přínosné pro čtenáře, kteří již znají Hillovy proslulé práce, ale i pro ty, kteří se s jeho dílem setkávají poprvé.

Hill později získal místo v časopise *Bob Taylor's Magazine*. V roce 1908 dostal za úkol jet do New Yorku, navštívit zde Andrewa Carnegieho a pořídit s ním rozhovor v jeho rozlehlém sídle se čtyřiašedesáti místnostmi. Carnegie přicestoval do Spojených států jako mladík s velmi skrovným vzděláním. Tvrdá práce a úspěšné investice z něj učinily již v mladém věku milionáře. Když Hill s Carnegiem hovořil, bylo mu již 74 let a proslul založením koncernu U. S. Steel. Díky výnosu z prodeje U. S. Steel se Carnegie mohl až do své smrti v roce 1919 věnovat dobročinné práci a rozdat 350 milionů dolarů.

Carnegie Hillovi vyprávěl o svých zásadách vedoucích k úspěchu a ještě během rozhovoru mu navrhl, aby vyzpovídal také další významné lídry a seznámil se s jejich životními příběhy. Hill souhlasil a nakonec svá zjištění zobecnil do série principů, jejichž dodržení mělo lidem pomoci v realizaci jejich snů.

Carnegie Hillovy texty o významných lidech, jako byli John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford či George Eastman, posléze opatřil úvodem. Sami dostanete příležitost zjistit, proč Hillovo dílo dosáhlo celosvětové oblíbenosti a ovlivnilo i současné trendy v osobním rozvoji více než knihy kteréhokoli jiného autora.

Předmluva

Nadace Napoleona Hilla

V roce 1908 pořídil mladý spisovatel Napoleon Hill rozhovor se zakladatelem koncernu U. S. Steel Andrewem Carnegiem a vyslyšel jeho výzvu k nastudování příběhů dalších úspěšných jedinců. „Sepsání filozofie úspěchu pomůže vyniknout i dalším lidem," povzbuzoval Hilla Carnegie. Hill jeho zadání vděčně přijal a během následujících dvaceti let rozpracoval filozofii úspěchu a začal o ní přednášet. V jedné ze svých přednášek Hill poznamenal, že po Carnegieho výkladu o filozofii úspěchu se musel vydat do knihovny, aby zjistil, co slovo FILOZOFIE znamená.

V roce 1910 dostal Napoleon, žijící tehdy ve Washingtonu D.C., za úkol vydat se do Detroitu a udělat tam rozhovor s Henry Fordem, zakladatelem Fordových závodů, který započal s masovou výrobou automobilů dostupných pro široké vrstvy obyvatelstva.

Když během interview získával Hill informace o Fordovi, Ford se mu mezi řečí pokusil prodat automobil ze své továrny. Hilla informace o automobilu zaujaly natolik, že si jeden ford za 575 dolarů okamžitě koupil. Utracené peníze pravděpodobně patřily jeho budoucí manželce, jejíž bohatí rodiče ze západní Virginie se jí postarali o věno.

Po návratu z Washingtonu založil Hill vzdělávací instituci Automobile College of Washington, kde se lidé měli učit prodávat automobily.

Právě automobily se totiž staly jeho velkou láskou. Jako chlapec vyrostlý na venkově, kde si jenom málokdo mohl dovolit vlastní auto, Hill podobně jako mnozí ostatní považoval automobily za symbol bohatství. Když pak vyšly jeho první knihy, zaplatil na tehdejší dobu obrovskou sumu 25 tisíc dolarů za nový Rolls Royce.

Fascinace automobily ve spojení se spisovatelskými ambicemi, které Hill pociťoval od dospívání, vedla Hilla k psaní textů, v nichž automobily hrály často důležitou roli. V Hillově biografii *A Lifetime of Riches* (česky vydal Talpress pod názvem *Cesta k bohatství* v roce 1997) se píše, že „tak jako miliony jiných Američanů se narodil do skromných až chudobných poměrů". To jej nepochybně předurčilo k vášnivému obdivování až uctívání osobností, jako byl Thomas Alva Edison, vynálezce žárovky, fonografu a stovek dalších věcí; Andrew Carnegie, který podobně jako Edison postrádal důkladné formální vzdělání, a přesto se mu podařilo založit U. S. Steel; Henry Ford, zakladatel Fordových závodů, a desítek dalších lidí, kteří se vypracovali díky vlastnímu úsilí a píli. Hilla zájem o lidi, kteří uspěli, zatímco ostatním se to nepodařilo, doslova pohlcoval. Jako mnozí další snil o tom, že tyto velikány blíže pozná a načerpá moudrost, která je dovedla až k neobyčejným výsledkům.

Na rozdíl od většiny podobných obdivovatelů se však Napoleonu Hillovi jeho sen splnil. Nejenže se s nejvýznamnějšími Američany setkal a učinil na ně dojem, ale dokonce se mohl celý život zabývat tajemstvími jejich úspěchu a zprostředkovávat je celému světu.

Hill je mimo jiné autorem série patnácti článků nazvaných *Billboards on the Road to Success* (*Ukazatele na cestě k úspěchu*), které jsou představeny v této knize přesně v takové podobě, jak je Hill zaznamenal na svém starém psacím stroji. Články napsané před více než devadesáti lety jsou dnes právě tak užitečné jako v dobách, kdy na nich pracoval.

I.

CESTA K ÚSPĚCHU

PATNÁCT UKAZATELŮ

První ukazatel

TOUHA JAKO KONKRÉTNÍ ŽIVOTNÍ CÍL

Toužíte po životních úspěších!

Rádi byste si pořídili vlastní bydlení a zároveň měli v bance uloženou příjemnou finanční rezervu. Možná jste zároveň zatoužili po vlastním autě a dalších vymoženostech, ze kterých byste se mohli těšit ve volném čase.

Pokud se vydáte na cestu k úspěchu popsanou v následujících kapitolách, získáte vše zmíněné – a možná ještě mnohem víc.

Cesta k úspěchu byla objevena, prozkoumána a pro usnadnění orientace vyznačena ukazateli. Tyto ukazatele vám napoví, jak byste se měli zachovat. Celkem jich bylo rozmístněno patnáct – pokud si přečtete, co je na nich napsáno, a budete se jejich poselstvím řídit, v budoucím úspěchu vám už nic nebrání.

Autor, jehož sdělení najdete na těchto patnácti ukazatelích, zažívá v současnosti velký úspěch. Je majitelem domu, vlastní automobil a má slušné konto v bance. Oženil se a má několik spokojených dětí. Úspěšný a spokojený je i on sám, ačkoli mu na jeho cestě nikdo nepomáhal a nepožíval ani žádných neobvyklých výhod – ještě nedávno začínal jako prostý dělník v uhelných dolech.

Tento člověk uspěl, a právě tak můžete uspět i vy, pokud se budete na cestě za úspěchem řídit zmíněnými patnácti ukazateli.

Na prvním z nich je napsáno:

Konkrétní životní cíl!

Ještě dnes si rozmyslete, jaký je váš *konkrétní životní cíl*. Jakmile se rozhodnete, svůj cíl si zapište, a to jednoduchými, jasnými slovy. Musíte jej popsat tak srozumitelně, aby vašim řádkům porozuměl úplně každý.

Při popisování svého cíle postupujte následovně:

Pokud by vaším cílem bylo například vlastnit dům, automobil a pěkné konto v bance a zároveň mít příjem umožňující vyšetřit si volný čas k odpočinku a zábavě, uvedli byste při definování svého cíle následující:

> *Mým konkrétním životním cílem je vlastnit dům, automobil a pěkné konto v bance a zároveň mít příjem umožňující vyšetřit si volný čas k odpočinku, relaxaci a zábavě. Na oplátku budu za tyto životní radosti poskytovat nejlepší služby, jakých budu schopen, a budu k práci přistupovat tak, aby byl každý, kdo za mé služby zaplatí, plně spokojený s výsledkem. Abych dosáhl toho, že můj zaměstnavatel bude vždy spokojen s mým výkonem, budu se vždy snažit odvést nejlepší výkon, jakého jsem schopen, bez ohledu na odměnu, jakou za svou práci dostávám. Cítím totiž, že s takovým přístupem stoupnu v ceně u svého zaměstnavatele a ve výsledku budou mé služby skvěle odměněny. Ke svému konkrétnímu cíli připojuji podpis a stvrzuji, že si svůj slib budu pročítat každý večer před spaním během dvanácti po sobě jdoucích dnů.*

Psychologové tvrdí, že každý, kdo sepíše svůj konkrétní cíl podobným způsobem, jaký jsme viděli výše, a pak si jej poctivě po dvanáct večerů předčítá, se naplnění svého cíle dočká.

Mějte na paměti, že právě konkrétní cíl je prvním krokem na cestě k úspěchu, a nezapomínejte, že autor ukazatelů, o nichž kniha pojednává, začínal jako obyčejný dělník v uhelných dolech s minimálním vzděláním, a přesto se mu podařilo rychle uspět. Pokud se budete držet směru vytyčeného v této knize, úspěch si jistě najde i vás.

Zanedlouho od chvíle, kdy sepíšete svůj konkrétní cíl, začnete pozorovat, že chod věcí se začíná měnit podle vašeho přání. Zjistíte, že vaši spolupracovníci vás berou vážněji a že váš zaměstnavatel si začal všímat vaší práce a zdraví vás s dosud nevídaným úsměvem. Neviditelné síly vám přispěchají na pomoc a vám se začne dařit tak, jako by vás na vaší cestě provázela armáda přátelsky naladěných lidí hotových pomoci vám se vším, čím se zabýváte.

Zároveň si povšimnete, že i vy se ve vztahu ke svým kolegům a nadřízeným začínáte chovat přátelštěji. Budete trpělivější při rozhovorech s přáteli a jejich sympatie k vám se budou stále více prohlubovat. Nakonec se zbavíte všech nepřátel – všichni se k vám začnou chovat mile a pomáhat vám v naplňování vašeho cíle.

To vše vám slibuji jako člověk, který se uvedenými pokyny řídil a ověřil si, že fungují!

Nemějte obavy, že by ve vašem případě nezafungovaly. Jednoduše se držte uvedených instrukcí a rad, které budou následovat. Uvidíte, že do roka ode dne, kdy se tento text dostal do vašich rukou, budou vaši přátelé obdivovat vaši osobnost a z vás se stane přitažlivý, všemi oblíbený člověk. Navíc zjistíte, že vás vaši známí sami směrují k novým příležitostem, a to jednoduše proto, že z vás mají dobrý pocit.

Dominantní touha utváří celý váš svět

„Každý se chová podle toho, jak v hloubi duše smýšlí." Toto biblické přísloví v sobě ukrývá poselství, které podvědomě ovlivňuje naši pozornost. I když hebrejští učenci neměli k dispozici zjištění moderní psychologie, vystihli podle Johna Hermana Randalla, autora knihy *Culture of Personality*, psychologický poznatek, podle kterého veškeré myšlení vyvěrá z citů a emocí obsažených v naší mysli. Osobnost chápaná jako sebe si uvědomující celek spojující v sobě rozum, city a vůli se projevuje na základě kreativního procesu, který začíná prvním emočním podnětem, pokračuje přemýšlením a završuje se aktem vůle. Ve své poslední analýze Randall uvádí, že naše

prožívání určují takzvané dominantní touhy. Naše osobnost pak vzniká rozvinutím těchto tužeb.

Svět každé osobnosti tudíž formuje její dominantní touha. Jinými slovy řečeno, každý člověk je takový, jaká je jeho dominantní touha. Všichni lidé toužící po něčem se svým způsobem modlí. Dominantní touha marnotratníka zněla: „Dej mi díl statku, kterýž mně náleží." Peary tvrdil, že po čtyřiadvacet let nepřestal ve dne v noci snít o svém jediném životním cíli – o dobytí severního pólu.

Také další významné osobnosti dosáhly úspěchu naplněním svých dominantních tužeb – Edison vynalezl žárovku, Stevenson zkonstruoval parní lokomotivu, Fulton vynalezl první komerčně využívaný parník, Napoleon ovládl Evropu, Johanka z Arku se zasadila za nezávislost Francie, Pavel z Tarsu šířil křesťanství. Ať jsou naše modlitby správné, nebo nesprávné, vždy platí, že se nám vrátí jako bumerang. Proto je zapotřebí, aby naše dominantní touha byla čistá, nesobecká a v souladu s Boží vůlí.

Když poznáte něčí stálé touhy, můžete z nich jako z horoskopu vyčíst, čím se takový člověk stane. Ukažte mi, jaké obrázky si lidé věší na stěny, jaké knihy mají v knihovnách, na jaké filmy chodí do kina, jakými přáteli se obklopují, a já vám povím, oč ve svých modlitbách prosí. Naše podvědomí totiž ovlivňuje jak zdroje naší imaginace, tak věci, které máme vepsané ve svém srdci, rozhovory, jichž se účastníme ve svých snech, a náš myšlenkový svět.

Jestliže naše dominantní touha určuje podobu našeho světa, je jediným možným způsobem, jak pro sebe vytvořit krásný svět, přemýšlet – slovy Ralpha Walda Trina – „srozuměný s nekonečnem", promýšlet – slovy slavného Keplera – „Boží otázky po Bohu samotném" a mít na paměti slova modlitby: „Buď vůle tvá."

Existuje jediný způsob, jak něčeho takového dosáhnout. Musíme usilovat o Boží přítomnost. Náš Pán nám prostřednictvím Písma ukazuje jak: „Když se modlíš, vejdi do svého pokoje, zavři dveře a modli se ke svému Otci, který je vskrytu." Něco podobného by nám poradili i psychologové,

kdybychom po nich chtěli recept na efektivní myšlení. Psychologové i mystici se totiž shodnou na téže metodě napojení se na „Boží trůn". Nejsme definováni pouze tím, co si myslíme, ale také tím, jak se ve svých srdcích modlíme. Modlitba nám umožňuje získat kontakt s univerzálním vědomím, s energií mystické lásky všech živých bytostí, s věčným Bohem – naším nebeským Otcem.

Měli bychom se neustále snažit o přiblížení k Bohu. Modlitby bychom měli spíš než jako přímluvu chápat jako spojení s vyšším vědomím, jako tvorbu a možnost realizace. Schopnost modlitby je největším bohatstvím, jaké člověk má. Není nutné ani žádoucí, aby váš potomek před ulehnutím k spánku odříkával večerní modlitby ze strachu, že na něj Bůh zapomene a přestane na něj v noci dávat pozor. Své děti učíme večerním modlitbám proto, že jim chceme pomoci nalézt cestu k Bohu a přivést je k tomu, aby v dospělosti spojily své hlavní touhy s Boží existencí. Takový přístup skutečně funguje. Reverend James Higgins mi vyprávěl, že až do jedenadvaceti let se nikdy nesetkal s Biblí, nikdy nevkročil do kostela, ani v něm neslyšel nikoho odříkávat večerní modlitbu či Otčenáš. Ten jej ale naučila jeho matka a on ho odříkával každý večer a každé ráno od nejútlejšího dětství. Poté, co uslyšel první veřejnou modlitbu, rozhodl se konvertovat a později také zasvětit svůj život dráze duchovního. Jeden springfieldský student mi řekl: „Přednášky z aplikované psychologie paní McCollumové mi umožnily uvědomit si, že víra mé matky má vědecký základ, a to mě naplnilo dojetím." Matky, které učí své děti, jak se správně modlit, se chovají doopravdy moudře.

Skutečné modlitby pak představují dominantní touhy směřované k Bohu. Právě modlení proto významně utváří naši osobnost.

Modlitby jsou čisté touhy duše,
vyřčené či nevyslovené.
Jsou ohněm, který v skrytu dýše,
ukrytý kdesi v hrudi tvé.

K Bohu bychom se neměli obracet s prosbou o zázrak a splnění svých přání. Měli bychom jej prosit, aby nám dopřál dostatek kreativní energie, s jejíž pomocí bychom sami mohli konat zázraky ve prospěch lidstva.

Každé ráno proto prosme Boha, aby nám dopřál zdraví, štěstí a úspěšné splnění našich úkolů. Budeme tak životem procházet s vědomím, že nám Bůh dodává energii pro naše snažení, a budeme sami usilovat o životní naplnění. Božský duch je schopen božských činů. Soustředění a modlitby jsou naší největší hodnotou, protože nám pomáhají stát se úspěšnými lidmi, kteří oddaně slouží ostatním.

V podobném duchu se nesou také slova Clintona Scollarda:

Měli bychom alespoň hodinu z každého dne
vyhradit svatým věcem – když ranní slunce
nahlédne oknem do pokoje, nebo když měsíc
na nebi zazáří jako naleštěný topaz,
tehdy, když drozd rozezní navečer
tesklivý nápěv. Jedinou hodinu
spočinout v tichém rozhovoru.
Ubohá duše najde útočiště,
neviditelná křídla jí pomohou vzlétnout
a ocitnout se v bílé záři Nevýslovného.

Asi před dvaceti lety napsal jeden jižanský autor knihu nazvanou *Up From Slavery* (*Pryč z otroctví*, pozn. překl.). Ačkoli už není mezi námi, jeho dílo stále žije a s ním i jeho jméno, které bude známé pro mnoho nadcházejících generací. Součástí jeho odkazu je i průmyslová škola v alabamském Tuskegee, kterou založil pro příslušníky rasy, k níž sám patřil.

Sám jsem si knihu nedávno poprvé přečetl na doporučení Lincolna Tylera, vynikajícího newyorského právníka, a cítím se poněkud provinile, že jsem ji nepoznal už dávno, protože jde o knihu, s níž by se měl seznámit každý mladý muž a mladá žena.

Jestliže čas od času pociťujete ztrátu motivace, jděte si tuto knihu rozhodně vypůjčit do knihovny – dočtete se v ní o skutečných důvodech k rezignaci.

Booker T. Washington se narodil jako otrok. Nikdy se nedozvěděl, kdo je jeho otcem. Když došlo ke zrušení otroctví, pocítil nehasnoucí *touhu* po vzdělání. Slovo *touha* je zde vytištěno kurzívou kvůli zdůraznění specifického významu, který v tomto kontextu nese.

Washington se tehdy doslechl o škole pro barevné ve virginském Hamptonu. Ačkoli byl zcela bez prostředků, rozhodl se, že se z chatrče v západní Virginii do Hamptonu pěšky vydá.

V Richmondu si udělal několikadenní pauzu, aby zde mohl vykonávat pomocné práce při vykládce zboží z lodi. Spával v přístavu a jako postel mu sloužila tvrdá zem. Z peněz vydělaných prací na lodi se snažil ušetřit co nejvíce, a tak utrácel pouze několik centů denně za prosté jídlo. Celé noci nad svou hlavou slýchal rytmický zvuk kroků kolemjdoucích, což jeho přebývání v přístavu ještě znesnadňovalo.

Ale nezměrná *touha* získat vzdělání ho hnala vpřed. Právě nezdolná touha nás vede k cíli bez ohledu na barvu kůže či množství knih, které vlastníme.

Když byla práce na lodi hotová, Washington se znovu vydal na cestu do Hamptonu. Na místo dorazil s majetkem čítajícím padesát centů, vypověděl vyučujícím svůj příběh a oni si jej prohlédli, aniž by dali najevo, zda může být ke studiu přijat.

Nakonec byl připuštěn k přijímací zkoušce – ta sice neměla mnoho společného s testy zadávanými na univerzitách, jako jsou Harvard, Princeton či Yale, zkouška to ale každopádně byla. Žena, která měla školní záležitosti na starost, mu totiž nakázala, aby vešel do budovy a uklidil tam jednu místnost.

Washington se vrhl do práce s vervou, protože ho poháněla obrovská touha po přijetí do školy. Nejprve místnost celkem čtyřikrát zametl a pak ji ještě čtyřikrát pečlivě vytřel hadrem na podlahu.