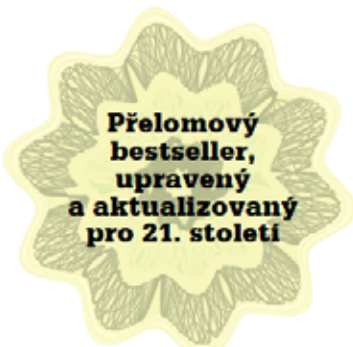


PŘEMÝŠLEJ & ZBOHATNI

NAPOLEON HILL



**Přelomový
bestseller,
upravený
a aktualizovaný
pro 21. století**

Více než 15 milionů výtisků prodáno po celém světě

Přemýšlej a zbohatni

NAPOLEON HILL



PŘEMÝŠLEJ & ZBOHATNI



NAPOLEON HILL



Copyright © 2003, 2005 by JMW Group, Inc.
All rights reserved.
First published in USA as THINK AND GROW RICH.
Published in arrangement with Graal Ltd.

Translation © Ondřej Novák, 2009

ISBN 978-80-7252-256-9

AUTOROVA PŘEDMLUVA K PŮVODNÍMU VYDÁNÍ

V každé kapitole této knihy naleznete zmínku o tajemství, které vede k úspěšnému vydělávání peněz – díky němu získalo obrovské jmění nejméně pět set bohatých lidí, jejichž osudy jsem po dlouhá léta sledoval.

Na toto tajemství mě upozornil Andrew Carnegie už před více než čtvrtstoletím, v době, kdy jsem byl ještě mladík. Tento mazaný a roztomilý Skot mi je sdělil jakoby náhodou. Pak se posadil na židli a v očích mu poskakovaly veselé jiskřičky, zatímco mě bedlivě sledoval, jestli jsem vůbec s to plně porozumět významu jeho slov.

Když došel k závěru, že jsem ho dokonale pochopil, zeptal se mě, jestli budu ochoten následujících dvacet či více let pracovat na tom, abych zmíněné tajemství zprostředkoval světu, všem, kteří by bez něj mohli projít svými životy jako neúspěšní lidé. Slíbil jsem mu, že to udělám, a díky jeho pomoci jsem také svůj slib dodržel.

Tato kniha obsahuje zmíněné tajemství, které již v praxi vyzkoušely tisíce lidí všech myslitelných profesí. Byl to nápad pana Carnegieho, aby se tento kouzelný recept, díky němuž sám získal neuvěřitelné bohatství, dostal k lidem, kteří nemají čas zabývat se do hloubky tím, jak se vydělávají peníze; byl to rovněž on, kdo ve mě vložil své naděje, že otestuji spolehlivost tohoto receptu a doložím ho na zkušenostech lidí v každém povolání. Měl za to, že tento recept by se měl vyučovat na všech středních a vysokých školách, a vyjádřil názor, že bude-li předáván vhodným způsobem, dojde k zásadní revoluci v celém vzdělávacím systému, takže čas, který lidé ve škole stráví, se zkrátí na méně než polovinu.

Zkušenosti s Charlesem M. Schwabem a dalšími podobně založenými mladými muži totiž Andrewa Carnegieho přesvědčily, že většina školního učiva nemá nic společného s vyděláváním si na živobytí či s hromaděním bohatství. Dospěl k tomuto závěru tím způsobem, že přijímal jednoho mladého – a často jen minimálně vzdělaného – muže za druhým; tím, jak je učil používat zmíněný recept, jim vštípil vzácné schopnosti pro to, aby mohli zastávat vedoucí místa. A co víc, jeho výuka přinesla bohatství každému, kdo se řídil jeho instrukcemi.

V kapitole o víře si přečtete ohromující příběh o vzniku mamutí firmy United States Steel Corporation, jak ji naplánoval a uvedl do života jeden z mladíků, jejichž prostřednictvím pan Carnegie dokazoval, že jeho recept pomůže každému, kdo je na něj připraven. Stačilo jedinkrát aplikovat zmíněné tajemství, což také onen mladý muž – již zmíněný Charles M. Schwab – učinil, a výsledkem byl zisk obrovského množství nejen finančních prostředků, ale také *příležitostí*. Zkrátka, použití tohoto receptu se v jeho případě rovnalo zisku 600 milionů dolarů.

Tato fakta – s nimiž je obeznámen téměř každý, kdo Andrewa Carnegieho znal – poskytují dobrou představu o tom, co vám přečtení této knihy může přinést; ovšem za předpokladu, že *víte, co vlastně chcete*.

Ještě než toto tajemství prošlo dvěma desetiletími praktických zkoušek, dostalo se k více než 100 000 lidí, kteří je využili ve svůj prospěch – jak to ostatně pan Carnegie zamýšlel. Někteří díky němu zbohatli, jiní si s jeho pomocí vybudovali harmonický domov.

Ono tajemství, o němž hovořím, zmiňuji na stránkách této knihy nejméně stokrát. Ani jednou jsem je však přímo nepojmenoval, neboť se zdá, že funguje mnohem lépe, když je pouze odhaleno a ponecháno každému na očích, takže ho *ti, kteří jsou připraveni a kteří po něm pátrají*, mohou objevit. I mně se o něm Andrew Carnegie zmínil nenápadně, aniž by ho konkrétně označil.

Jste-li *připraveni* toto tajemství použít, odhalíte je nejméně jednou v každé kapitole. Škoda že vám nemohu říci, jak se pozná, že jste připraveni, ale to by vás ochudilo o velkou část přínosu, jehož se vám dostane, když se k tomuto objevu doberete vlastními silami.

Když jsem pracoval na této knize, můj syn, který právě končil svá vysokoškolská studia, si přečetl rukopis druhé kapitoly, a tajemství v něm objevil. Dokázal tuto informaci zužitkovat tak dokonale, že okamžitě získal významné místo s počátečním platem mnohem vyšším, než kolik si průměrný člověk kdy vydělá. Jeho příběh krátce popisuji ve druhé kapitole. Až ji budete číst, snad zapomenete na pocity, které jste při čtení této knihy dosud mohli mít – pokud se vám zdálo, že ve svých slibech přeháním. A pokud jste někdy klesali na mysli, pokud jste měli obtíže překonávat překážky, které vás zbavily veškeré odvahy, pokud jste to neúspěšně zkoušeli, pokud vás do nevýhodného postavení dostala nemoc či fyzické utrpení, pak vám třeba náhle bude připadat příběh o tom, jak můj syn objevil a použil Carnegieho recept, jako oáza v Poušti ztracených nadějí, po níž jste dosud pátrali.

Tajemství široce používal též prezident Woodrow Wilson během první světové války. Dostávalo se ke každému vojákovi pečlivě zabalené v podobě výcviku, který před odchodem na frontu prodělal.

Prezident Wilson mi řekl, že to byl zásadní faktor pro získávání prostředků, jichž bylo pro vedení války třeba.

Na počátku 20. století se Manuel L. Quezon, pověřenec vlády USA na Filipínách, také nechal inspirovat tímto tajemstvím; získal tak svobodu pro svůj lid, v jehož čele nakonec stanul jako první prezident.

Zvláštní věcí na tomto tajemství je to, že ti, kteří ho jednou objevili a použili, se naráz poměrně lehce ocitnou na cestě k úspěchu a už nikdy ji neopustí! Pochybujete-li o tom, prostudujte si jména lidí, kteří zmíněné tajemství použili; sami si prověřte, co o nich bylo kdy napsáno, a dejte se přesvědčit.

NIC TAKOVÉHO JAKO *NĚCO* ZA *NIC* OVŠEM NEEXISTUJE!

Tajemství, o němž na těchto stránkách mluvím, není zadarmo, ačkoli jeho cena je mnohem nižší, než jaká je jeho výsledná hodnota. Kdo po něm usilovně nepátrá, nemůže ho mít za nic na světě. Nedá se jen tak rozdávat, nedá se ani koupit, protože přichází ve dvou částech. Tu jednu už dávno má každý, kdo je na ně připraven.

Zmiňované tajemství slouží stejně dobře všem připraveným. Vzdělání s ním nemá nic společného. Dávno před tím, než jsem přišel na svět, si je osvojil Thomas Aalva Edison, který je použil natolik inteligentně, že se stal prvořadým světovým vynálezcem, ačkoli ve školních škamnách pobyl pouhé tři měsíce.

Posléze se o tomto tajemství dozvěděl i obchodní partner T. A. Edisona. Použil je tak dokonale, že ačkoli tehdy vydělával pouhých 12 000 dolarů ročně, nakonec shromáždil obrovské jmění a aktivního podnikání zanechal jako ještě poměrně mladý muž. Jeho příběh naleznete na začátku první kapitoly. Měl by vás přesvědčit, že bohatství není mimo váš dosah, že stále můžete být tím, kým si přejete být, že peníze, sláva, uznání a štěstí čekají

na každého, kdo je na ně připraven a rozhodnut tato požehnání přijmout.

Jak to, že tohle všechno vím? Odpověď na to byste měli znát, ještě než dočtete tuto knihu. Možná ji najdete už v první kapitole, možná až na poslední stránce.

Zatímco jsem na žádost pana Carnegieho prováděl svůj dvacetiletý výzkum, analyzoval jsem stovky slavných, z nichž se mi mnozí přiznali, že své rozsáhlé jmění získali právě díky Carnegieho tajemství. Patřili mezi ně:

Henry Ford
Theodore Roosevelt
William Wrigley
John Wanamaker
James J. Hill
Wilbur Wright
William Jennings Bryan
Woodrow Wilson
William Howard Taft
Elbert H. Gary
King Gillette
Alexander Graham Bell
John D. Rockefeller
Thomas A. Edison
F. W. Woolworth
Clarence Darrow

Uvedená jména představují jen zlomek z několika set věhlasných Američanů, jejichž úspěchy, finanční či jiné, dokazují, že ti, kdo Carnegieho tajemství chápou a používají, dosáhnou v životě významného postavení. Nikdy jsem nepoznal nikoho, kdo by se tímto tajemstvím řídil a kdo by následně ve své profesi nedosáhl

pozoruhodného úspěchu. Nikdy jsem nepoznal nikoho, kdo by v čemkoli vynikal či kdo by nahromadil bohatství, které by vůbec stálo za řeč, aniž by toto tajemství neznal. Z obou těchto skutečností vyvozují, že zmiňované tajemství je mnohem důležitější než veškeré vědomosti, které člověk získá prostřednictvím takzvaného „vzdělání“.

A co je to vlastně *vzdělání*? Detailní odpověď nikde nenajdete. Co se školního vzdělání týče, většina z uvedených osob jím byla poznamenána jen minimálně. John Wanamaker mi jednou řekl, že to málo vzdělání, jehož se mu kdy dostalo, nabyl stejně, jako moderní lokomotiva nabírá vodu, „za běhu“. Henry Ford nikdy nedosáhl ani středního, natož nějakého vyššího vzdělání. Nesnažím se tu bagatelizovat význam školní docházky, ale chci vyjádřit své nejpevnější přesvědčení, že lidé, kteří toto tajemství znají a používají, dosáhnou vysokého postavení, budou hromadit bohatství a budou se prát se životem podle svých pravidel, ačkoli se jim vzdělání dostalo jen poskrovnu.

Až budete číst stránky této knihy, někde na vás toto tajemství, o němž se zmiňuji, vyskočí a směle se vám ukáže, *jste-li na ně připraveni*! Až se zjeví, rozpoznáte je. Jakmile to znamení zaznamenáte, ať v první nebo v poslední kapitole, na okamžik se zastavte a další sklenku si už nedávejte, neboť tato příležitost bude nejdůležitějším bodem obratu ve vašem životě.

Nyní přecházíme k první kapitole a k příběhu mého drahého přítele, který velkoryse přiznal, že toto mystické znamení také spatřil. Jeho podnikatelské úspěchy jsou dostatečným dokladem, že si tenkrát už další sklenku opravdu nedal. Až budete číst příběhy, které na stránkách této knihy uvádím, mějte stále na paměti, že se zabývají problémy života, které potkávají každého. Tyto problémy pramení z úsilí uživit se, najít naději, odvahu, spokojenost a klid v duši, nahromadit bohatství a užívat si svobody těla a ducha.

Nezapomínejte ani na to, že tato kniha se zabývá fakty, a nikoli fikcí, jelikož jejím cílem je předat velkou univerzální pravdu, díky níž se všichni, kdo jsou *připraveni*, mohou naučit nejen *tomu, co dělat*, ale také *jak to dělat*! Spolu s tím získají i *potřebný podnět do začátku*.

Ještě než začnete číst první kapitolu, rád bych se kratičce zmínil o něčem, co by vám mohlo poskytnout klíč, podle něhož se Carnegieho tajemství dá rozpoznat. Tím klíčem je toto: *veškeré úspěchy, všechno nabyté bohatství se rodí z nápadu*! Jste-li pro toto tajemství připraveni, už ho polovinu znáte, takže snadno rozpoznáte i tu druhou v okamžiku, kdy vstoupí do vaší duše.

Napoleon Hill, 1937

PŘEDMLUVA K DNEŠNÍMU VYDÁNÍ

Když kniha *Přemýšlej a zbohatni* v roce 1937 vyšla, byla nadšeně přijata jako jedna z nejvíce inspirujících knih své doby. Spolu s díly Dalea Carnegieho *Jak získávat přátele a působit na lidi* a knihou Normana Vincenta Pealea *Síla pozitivního myšlení* se stala nezbytnou příručkou všech, kteří ve svých životech a kariérách usilovali o úspěch.

Hillovy knihy se prodalo přes 15 milionů výtisků a stala se podrobným manuálem pro mnoho milionů lidí, kteří díky ní v období hospodářské krize unikli chudobě a vydali se na cestu prosperity, z níž těžili oni, jejich rodiny a v mnoha případech i jejich zaměstnanci.

Kdo to byl Napoleon Hill a odkud se jeho filozofie vzala? Napoleon Hill se narodil v roce 1883 v chudé rodině, která bydlela v chatce o jediném pokoji v zemědělské části Virginie. Ve dvanácti letech osiřel a vychovávali ho příbuzní. Snažil se ze všech sil vymanit se

z chudoby, ovládnout svou vzdornou povahu a získat vzdělání, až se nakonec stal jedním z pragmatických génů své doby.

Ve třinácti letech zahájil svou kariéru novináře písařího pro několik méně významných městských listů – byl reportérem, který dostával za články a příběhy o událostech ze svého okolí pár centů za řádek. Snad právě kvůli snaze zbavit se okovů chudoby se začal zevrubně zabývat námětem, proč lidé během života nedokážou dosáhnout hmatatelných finančních úspěchů a štěstí.

Rozhodl se, že si na živobytí bude vydělávat jako právník i jako novinář. Díky počáteční kariéře reportéra si mohl studia na právnické škole sám financovat. Velký zlom v jeho životě přišel, když dostal za úkol napsat několik příběhů o úspěších slavných lidí.

Jedním z těch, kdo mu pro tyto příběhy poskytl interview, byl Andrew Carnegie, světoznámý ocelářský magnát. Náš mladý novinář na něj učinil takový dojem, že od něj získal zakázku, nad níž pak strávil dalších pětadvacet let života. V projektu šlo o interview s více než 500 milionáři, aby se našel recept na úspěch, který by mohl použít každý obyčejný člověk.

Mezi ty, kdo interview poskytli, patřily největší osobnosti a nejbohatší lidé té doby, například Thomas A. Edison, Alexander Graham Bell, Henry Ford, Charles M. Schwab, Theodore Roosevelt, William Wrigley, John Wanamaker, William Jennings Bryan, George Eastman, Woodrow Wilson, William H. Taft, John D. Rockefeller, F. W. Woolworth a mnozí další, jejichž jména dnes už tolik známá nejsou.

Andrew Carnegie byl po celou dobu Hillovým rádcem a pomáhal mu formulovat filozofii úspěchu s využitím myšlenek a zkušeností lidí, kteří se interview zúčastnili.

Úspěch knihy *Přemýšlej a zbohatni* způsobil, že Hill absolvoval dlouhou kariéru jako poradce předních podnikatelů, jako přednášející a autor několika dalších knih; v neposlední řadě se také sám stal milionářem.

Napoleon Hill zemřel v listopadu 1970 po dlouhém a úspěšném životě. Jeho dílo je průvodcem k úspěchům a ovlivňuje čtenáře již bezmála sedmdesát let.

Aktualizovat klasické dílo je monumentální úkol. Jeho základní filozofie nesmí být změněna. Vždy to musí být kniha Napoleona Hilla, nikoli moje. Přistupoval jsem k ní stejně, jako restaurátor uměleckých děl přistupuje ke klasické malbě, již má renovovat. Restaurátor odstraňuje nánosy a špínu, které malbu zastřely, přičemž dílo mění jen minimálně. Pak opatrnými tahy štětce podle původního umělceva stylu malbu zvýrazňuje a vrací jí její původní slávu.

Aktualizace knihy vyžadovala podobný přístup. Pečlivě jsem text studoval a odstraňoval příběhy a anekdoty, které, ačkoli měly ve třicátých letech 20. století pro tehdejší čtenáře význam, mají pro čtenáře z 21. století smysl jen pramalý. Nahradil jsem je příběhy a názornými příklady lidí, kteří ve svých nám známých kariérách ztělesňují principy definované Napoleonem Hillem.

V následujících kapitolách se o těchto principech dozvíte víc a kromě úspěšných příběhů lidí, které Hill studoval pro původní vydání této knihy (Carnegieho, Edisona, Forda a dalších magnátů konce 19. a začátku 20. století) se tu setkáte s úspěšnými lidmi naší doby, jako jsou Bill Gates, Mary Kay Ashová, Arnold Schwarzenegger, Ray Kroc, Michael Jordan a další.

Vyzkoušená cesta Napoleona Hilla k bohatství platí pro dnešního čtenáře stejně, jako platila pro jeho současníky. Všichni, kteří tuto filozofii pochopí a aplikují ji, budou lépe připraveni přitahovat a vychutnávat si vyšší standardy života, které vždy byly a budou odpírány všem, kteří na ně připraveni nejsou.

Buďte tudíž připraveni zásadně změnit svůj přístup k životu, až se začnete aktivně řídit pokyny Napoleona Hilla. Budete zato moci prožít život v harmonii a pochopení a připravíte si půdu k tomu, abyste zaujali místo po boku bohatých lidí.

Arthur R. Pell, 2004

SÍLA MYŠLENKY

*Muž, který si „promyslel“ svou cestu
tak dobře, že se stal obchodním partnerem
Thomase A. Edisona*

Je pravdou, že „myšlenky jsou věci“, a jsou to velmi mocné věci, když se spojí se záměrem, s vytrvalostí a se *spalující touhou* přeměnit je v bohatství či jiné materiální statky.

Edwin C. Barnes objevil, jak je možné, že lidé skutečně *myšlením bohatnou*. Ke svému objevu ovšem nedošel zčistajasna. Přicházel k němu po krůčkách, počínaje *spalující touhou* stát se obchodním partnerem ve firmě velkého Thomase Edisona.

Jednou z typických vlastností Barnesovy touhy bylo to, že byla konkrétní. Chtěl pracovat s Edisonem, nikoli pro něj. Pečlivě sledujte popis toho, jak postupoval při přeměně své *touhy* ve skutečnost, a lépe pochopíte třináct principů, které vedou k bohatství.

Když mu zmíněná *touha* (či myšlenkový podnět) poprvé bleskla hlavou, nebyl zdaleka v situaci, aby se jí mohl řídit. V cestě mu stály dvě překážky. Jednak Edisona neznal a jednak neměl ani dost

peněz, aby si koupil lístek na vlak do města Orange v New Jersey. Už jen tyto dva problémy by stačily na to, aby většině lidí sebraly odvalu učinit jakýkoli pokus k uskutečnění své touhy. Jenže Barnesova touha nebyla vůbec obyčejná! Byl natolik odhodlán najít si způsob, jak ji uskutečnit, že se nakonec rozhodl jet „načerno“, než aby se nechal odradit. (Pro člověka neznalého poměrů to znamenalo, že do East Orange cestoval nákladním vlakem).

Přišel do Edisonovy laboratoře s tím, že přijel, aby s vynálezcem společně podnikal. Edison o mnoho let později o svém prvním setkání s Barnesem řekl: „Stál tam přede mnou, vypadal jako obyčejný pobuda, ale ve výrazu jeho tváře bylo cosi, co svědčilo o tom, že je pevně odhodlán dostat to, kvůli čemu sem přijel. Díky mnohaleté zkušenosti s lidmi jsem věděl, že když člověk po něčem skutečně *touží* tak silně, že vsadí celou svou budoucnost na jediné otočení kola, aby to získal, určitě vyhraje. Dal jsem mu příležitost, o niž žádal, protože jsem viděl, že bude na svém místě jako přikovaný, dokud neuspěje. Následné události dokázaly, že jsem se ve svém rozhodnutí nemýlil.“

To, co mladý Barnes Edisonovi při té příležitosti řekl, nebylo zcela tak důležité jako to, co si myslel. I sám Edison to přece řekl! Rozhodně to nebylo vzezření, co mladému Barnesovi zajistilo místo v Edisonově podniku, neboť to mluvilo jednoznačně proti němu. Počítalo se to, co si *myslel*.

Pokud by se dal význam tohoto prohlášení přenést na každého, kdo nyní čte tyto řádky, nemělo by smysl psát dál.

Barnes se Edisonovým obchodním partnerem po tomto prvním pohovoru samozřejmě nestal. Dostal však příležitost pracovat v Edisonových kancelářích za mizivou gáží; dělal práci, která byla pro Edisona podřadná, ale pro Barnese velmi důležitá, protože mu poskytla příležitost vystavit své „zboží“ tak, aby je jeho zamýšlený „partner“ měl na očích.

Měsíce pomalu plynuly. Očividně se nestalo nic, co by vedlo k tomu, co si vzal Barnes do hlavy jako svůj *jednoznačný hlavní cíl*. Jenže

v Barnesově mysli se mezitím začalo odehrávat cosi důležitého. Neustále zintenzivňoval svou *touhu* stát se Edisonovým obchodním partnerem.

Psychologové to vystihli velmi přesně: „Když je někdo pro něco skutečně připraven, náhle se mu to zjeví.“ Barnes byl připraven stát se Edisonovým společníkem; ba co víc, byl odhodlán zůstat připraven tak dlouho, dokud nedosáhne toho, po čem prahne.

Neřekl si: „Ach jo, jaký to má smysl? Asi si to rozmyslím a zkusím to třeba jako obchodní cestující.“ Naopak, řekl si: „Přijel jsem, abych se stal Edisonovým obchodním partnerem, a já toho cíle dosáhnu, i kdyby mi to mělo trvat do konce života.“ Mínil to opravdu vážně! Jak jiné příběhy by lidé vyprávěli, kdyby si dokázali určit *jasný cíl* a stáli si za ním, dokud by se nezměnil v jejich všepohlcující posedlost!

Mladý Barnes to tehdy možná ještě nevěděl, ale jeho buldočí odhodlání, jeho tvrdohlavost pevně si stát za jedinou *touhou* byly předurčeny smést veškerou opozici a naservírovat mu příležitost, již hledal.

Když tato příležitost přišla, zjevila se v odlišné formě a dorazila z jiného směru, než Barnes původně očekával. Příležitost si už takovéhle žerty zkrátka tropí. Má takový nenápadný zvyk vklouzávat zadními dveřmi a často přichází zahalena jako rána osudu či dočasná porážka. Snad právě proto ji tolik lidí nepozná.

Edison právě dokončil nové kancelářské zařízení, které tehdy bylo známé jako Edisonův fonograf (později Ediphone). Prodejci z tohoto přístroje nebyli příliš nadšeni. Nevěřili, že by se bez značného úsilí dal vůbec prodat. Barnes v tom spatřil svou příležitost. Přiblížila se tiše, skryta v podivně vypadajícím přístroji, který nezajímal nikoho jiného než jeho vynálezce a Barnese.

Barnes věděl, že fonograf dokáže prodat. Navrhl to Edisonovi a dostal svou příležitost. A skutečně se mu přístroj prodat podařilo. Dokonce ho prodával tak úspěšně, že s ním Edison uzavřel smlouvu,

aby ho distribuoval a nabízel po celých Spojených státech. Z tohoto obchodního spojení vzešel slogan: „Vyrobeno Edisonem a instalováno Barnesem“. Barnes značně zbohatl, ale zároveň se mu podařilo něco mnohem významnějšího: dokázal, že člověk skutečně může „myslet a zbohatnout“.

Jak velký obnos ona původní *touha* Barnesovi vynesla, to nemám možnost zjistit. Snad to byly dva tři miliony dolarů, ale tato částka, ať už je jakákoli, bledne ve srovnávání s mnohem větším aktivem, jež získal ve formě jednoznačného poznání, že nehmatatelný myšlenkový impulz lze aplikací známých principů přeměnit v jeho fyzický protějšek.

Barnes se do obchodního partnerství s velkým Edisonem doslova vmyslel! Vmyslel se do štěstí. Na začátku neměl nic víc než schopnost uvědomovat si, co chce, a odhodlání vytrvat u této touhy tak dlouho, dokud ji nezrealizuje.

Neměl do začátku žádné finanční prostředky. Neměl dostatečné vzdělání. Neměl žádný vliv. Nechyběly mu však elán, víra a vůle vyhrát. S těmito nehmatatelnými silami se stal mužem číslo 1 po boku největšího vynálezce, který kdy žil.

Nyní se podívejme na odlišnou situaci a prostudujme si příběh člověka, který měl plno hmatatelných důkazů o bohatství, ale přišel o ně, protože se zastavil pár kroků od hledaného cíle.

TŘI STOPY OD ZLATA

Jednou z nejčastějších příčin neúspěchu je zvyk házet flintu do žita ve chvíli, kdy člověka přemůže dočasná porážka. Každý se tu či onde této chyby dopustil.

R. U. Darby, který se stal jedním z nejúspěšnějších pojišťovacích agentů v zemi, vypráví příběh svého strýce, jehož během zlatokopec-

kých dní zachvátila „zlatá horečka“; odjel na západ, aby tam zbohatl. Nikdy neslyšel o tom, že mnohem víc zlata lze získat z hlav lidí, než ho kdy bylo vydolováno ze země. Vykolíkova si zábor a pustil se s krumpáčem a lopatou do práce. Byla to hrozná dřina, ale jeho touha po zlatě byla přímo hmatatelná.

Po několika týdnech úmorné práce byl odměněn objevem blýskající se rudy. Potřeboval však techniku, aby ji dokázal dostat na povrch. V tichosti svůj zábor zakryl a vrátil se zpět domů do Williamsburgu v Marylandu, kde svým příbuzným a hrstce sousedů vyprávěl o své „trefě“. Dali dohromady peníze, které na stroje potřeboval, poslali mu je a Darby se strýčkem se vrátili dolovat dál.

První vozík rudy poslali do hutí. Ukázalo se, že mají jeden z nejbohatších dolů v Coloradu! Pár dalších vozíků rudy pokryje dluhy. Pak vydělají majlant.

Stroje se zakously do země, Naděje Darbyho a strýce vyletěly do oblak. Pak se však něco přihodilo. Zlatá žíla zmizela! Dorazili až na konec duhy, a hrnec zlata už tam nebyl! Dolovali dál, zoufale se snažili žílu znovu objevit, ale marně.

Nakonec se rozhodli, že všeho nechají. Stroje za pár stovek dolarů prodali obchodníkovi se starým železem a vlakem se vrátili domů. Obchodníci se starým železem bývají hlupáci, ale tenhle byl všemi mastmi mazaný. Zavolal si důlního inženýra, aby důl okoukl a udělal pár výpočtů. Inženýr prohlásil, že projekt neuspěl, protože majitelé nevěděli nic o „geologických zlomech“. Podle jeho výpočtů se žíla měla nacházet *pouhé tři stopy od místa, kde Darbyovi přestali dolovat*. A přesně tam se také našla!

Dotyčný „obchodník se starým železem“ vytěžil z jejich dolu rudu za miliony dolarů, protože byl natolik chytrý, že předtím, než to vzdal, vyhledal radu odborníka. Většina peněz, která padla na stroje potřebné k dolování, byla získána díky snahám tehdy ještě mladičkého R. U. Darbyho. Peníze pocházely od jeho příbuzných

a sousedů, kteří mu důvěřovali. Splatil je do posledního centu, ačkoli mu to trvalo dlouhá léta.

Dlouho poté si R. U. Darby svou ztrátu mnohokrát vynahradil, když objevil, že *touhu* lze přeměnit ve zlato. K tomuto objevu došel, když se pustil do prodeje životních pojistek.

Moc dobře si pamatoval, že přišel o obrovské bohatství, protože se zastavil tři stopy od zlata, a tak zbohatl díky této zkušenosti v profesi, kterou si zvolil. Jeho jednoduchá metoda spočívala v tom, že sám sobě řekl: „Zastavil jsem se tři stopy od zlata, ale už nikdy se nezastavím, když mi někdo poté, co mu nabídnu pojistku, řekne „ne.“ Za tuto svou „vytrvalost“ vděčil lekci, již mu dala jeho „nedůslednost“ při dolování zlata.

U většiny lidí je tomu tak, že než se dostaví úspěch, setkají se nejprve s dočasnou porážkou, a dokonce i s jistou dávkou neúspěchu. Tváří v tvář porážce je tím nejsnazším a nejlogičtějším činem všeho *zanechat*. A přesně to také většina lidí udělá.

Každý z více než 500 nejúspěšnějších lidí této země mi vyprávěl, že jeho největší úspěch se dostavil přesně ve chvíli, kdy ho užuz málem přemohla porážka. Prohra je podvodnice s vytříbeným smyslem pro ironii a protřelost. Nesmírně si vychutnává, když může podrážet nohy někomu, kdo má úspěch už téměř na dosah.

LEKCE VE VYTRVALOSTI ZA 50 CENTŮ

Krátce poté, co R. U. Darby obdržel svůj diplom z „Univerzity tvrdých kopaček“ a rozhodl se vytěžit prospěch ze své zlatokopecké zkušenosti, stal se zásluhou štěstěny svědkem události, která mu ukázala, že „ne“ nemusí vždycky znamenat „ne“.

Jednou takhle odpoledne pomáhal svému strýci mlít ve starém mlýně obilí. Strýc měl na starost velkou farmu, na níž žilo několik

pachtýřů. Náhle se tiše otevřely dveře a holčička jednoho nájemce vešla dovnitř a stoupla si ke dveřím.

Strýc pozvedl oči, spatřil holčičku a příkře se na ni obořil: „Co tu chceš?“

Dívka tiše odpověděla: „Maminka říká, že jí máte poslat padesát centů.“

„To by tak scházelo,“ odsekl strýc. „A teď alou domů.“

„Ano, pane,“ odpověděla holčička. Přesto se nehnula z místa.

Strýc pokračoval dál v práci, do níž byl tak hluboce zabrán, že si ani nestačil všimnout toho, že holčička neodešla. Když si jí znovu všiml, jak tam pořád stojí, křikl na ni: „Říkal jsem ti snad, že máš jít domů! A teď padej, nebo ti nařežu.“

Děvčátko odpovědělo: „Ano, pane.“ Ale nehnulo se ani o píd.

Strýc hodil na zem pytel s obilím, které chtěl vysypat do násypníku, popadl dužinu ze sudu a vyrazil k děvčátku s výrazem, který nevěstil nic dobrého.

Darby ani nedýchal. Byl si jist, že se stane svědkem vraždy. Dobře věděl, že strýček je starý nervák.

Strýc byl děvčátku blíž a blíž, když to náhle udělalo krůček kupředu, podívalo se mu do očí a ze všech sil pronikavým hláskem zapištělo:

„MOJE MAMINKA MUSÍ MÍT TĚCH PADESÁT CENTŮ!“

Strýc se zastavil, minutku na ni zíral, pak pomalu položil dužinu sudu na zem, sáhl do kapsy, vytáhl půldolar a dal jí ho.

Děvčátko si minci vzalo a pomaloučku couvalo ke dveřím, ani na vteřinku nespouštěje z očí muže, jehož právě přemohlo. Jakmile byla ta tam, strýc se posadil na bednu a tupě víc než deset minut zíral oknem ven. S úžasem hloubal nad výpraskem, který právě dostal.

Darby činil totéž. Bylo to poprvé za celý jeho život, kdy viděl dítě pachtýře, jak záměrně zvládlo dospělého, který představoval autoritu. Jak to dokázala? Co se stalo s jeho strýcem, že ho přešel

všechn vztek a změnil se v mírné jehně? Jakou podivnou sílu to děvčátko použilo, že s ní dokázalo přemoci silnějšího dospělého? Tyto a podobné otázky prolétaly jako blesky Darbyho hlavou, ale nedokázal na ně najít odpověď; to až o mnoho let později, když mi o tom vyprávěl.

Je zvláštní, že příběh o této neobvyklé zkušenosti jsem vyslechl přesně na stejném místě, kde Darbyho strýc tehdy dostal svůj „výprask“. Stáli jsme v tom zatuchlém starém mlýně a Darby opakoval příběh o neobvyklém vítězství, který zakončil otázkou: „Co si o tom myslíte? Jakou podivnou sílu to děvčátko použilo, že strejda skončil jako zpráskaný pes?“

Odpověď na jeho otázku lze nalézt v principech, které popisují v této knize. Ta odpověď je zcela vyčerpávající. Obsahuje detaily a instrukce, které stačí k tomu, aby každý mohl pochopit a aplikovat tutéž sílu, na niž to děvčátko náhodou narazilo.

Mějte „oči na štopkách“ a uvidíte přesně to, jaká moc pomohla tomu děcku ze svízelné situace; letmo ji zahlédnete v příští kapitole. Někde v této knize najdete myšlenku, která urychlí vaše schopnosti vnímat, takže se ve svém vlastním zájmu stanete pánem stejné nepřekonatelné moci. Třeba si tu sílu uvědomíte už v této první kapitole nebo vám může problesknout hlavou v některé z následujících kapitol. Může přijít ve formě jediné myšlenky. Nebo se může zjevit v podobě plánu či záměru. Opakuji, může způsobit, že se vrátíte ke svým minulým neúspěchům či porážkám, a může vám připomenout některou z lekcí, díky níž třeba znovu získáte vše, co jste porážkou ztratili.

Jakmile jsem Darbymu popsal sílu, kterou ono děvčátko nevědomky použilo, vzpomněl si na svou třicetiletou zkušenost pojišťovacího agenta a otevřeně přiznal, že za svůj úspěch v tomto oboru vděčí – a to nemalou měrou – lekci, kterou od dívenky dostal.

R. U. Darby zdůraznil: „Pokaždé, když začalo být jasné, že mě vykoplonkují, aniž by si cokoli koupili, spatřil jsem to děvčátko stojící

v tom starém mlýně, oči zářící vzdorem, a řekl jsem si: ‚Ten obchod musím dotáhnout do konce.‘ Největší část všech obchodů, které jsem kdy uskutečnil, jsem udělal poté, co mi lidé řekli ‚NE‘.“

Také si vzpomněl na svou chybu, kdy se zastavil jen tři stopy od zlata. „Ale tato zkušenost byla maskovaným požehnáním,“ řekl. „Naučila mě pokračovat dál a dál, ať je to sebenamáhavější. Dostal jsem lekci, kterou jsem potřeboval, dřív, než jsem mohl v čemkoli uspět.“

Tento příběh o panu Darbym a jeho strýci, pachtýřově dcerce a zlatém dole si bezpochyby přečtou stovky lidí, kteří se živí prodejem životních pojištěk. Jim všem bych rád prozradil, že Darby díky těmto dvěma zkušenostem dokáže prodávat životní pojistky v hodnotě přes milion dolarů ročně.

Život je plný podivných a často nevypočitatelných zvratů!

Úspěchy i neúspěchy mají své kořeny v jednoduchých zkušenostech. Zkušenosti pana Darbyho nebyly ničím výjimečným a byly poměrně prosté, přesto v sobě skrývaly odpověď na jeho životní osud, tudíž (pro něj) byly stejně důležité jako sám život. Obě dramatické zkušenosti pro něj měly přínos, protože je analyzoval a přišel na to, co ho měly naučit. Ale co si má počít člověk, který nemá ani čas, ani netíhne ke studiu neúspěchu, a přesto chce dojít k poznání, které by mohlo vést k úspěchu? Kde a jak se má naučit umění přetvářet porážky ve stupínky vedoucí k příležitostem?

A právě jako odpověď na tyto otázky byla napsána tato kniha.

K odpovědi je třeba popsat třináct principů. Nezapomínejte však, že odpověď, kterou hledáte, odpověď na otázky, kvůli nimž přemítáte nad zvláštností života, můžete nalézt ve své vlastní hlavě. Někáký nápad plán nebo záměr vám třeba vytanou na mysl, zatímco budete číst.

Jeden dobrý nápad je vše, co člověk k dosažení úspěchu potřebuje. Principy popsané v této knize obsahují to nejlepší a to nejpraktičtější, co o způsobech a prostředcích vedoucích k vytváření užitečných nápadů víme.

Ještě než pokročím dále v popisu těchto principů, jistě se vám budou hodit tato důležitá slova: JAKMILE BOHATSTVÍ ZAČNE PŘICHÁZET, BUDE PROUDIT TAKOVOU RYCHLOSTÍ A V TAK HOJNÉ MÍŘE, ŽE SI ČLOVĚK ŘÍKÁ, KDE SE ASI BĚHEM VŠECH TĚCH HUBENÝCH LET SKRÝVALO. To je šokující prohlášení, které je překvapivé o to víc, vezmeme-li v potaz všeobecné přesvědčení, že bohatství se dostaví jen k těm, kteří pracují tvrdě a dlouho.

Jakmile začnete myšlením bohatnout, upozorujete, že bohatství přichází se stavem duše, s jednoznačností záměru, že k jeho dosažení je třeba jen minimální či vůbec žádná dřina. Vy, a nejen vy, byste se měli zajímat o poznání, jak dosáhnout tohoto stavu duše, který bohatství přitahuje. Strávil jsem pětadvacet let výzkumem více než 25 000 lidí, jelikož já sám jsem chtěl vědět, „jak se bohatí stávají tím, čím jsou“.

Bez zmíněného výzkumu bych tuto knihu nemohl nikdy napsat.

Na tomto místě si povšimněte jedné významné pravdy: krize v podnikání začala v roce 1929 a pokračovala dál, až došlo k rekordní destrukci, tedy až do doby krátce poté, co se Roosevelt stal prezidentem. Pak se krize začala vytrácet. Stejně jako osvětlovač v divadle pomalu rozsvěcí tak, že se tma změní ve světlo, aniž si toho všimnete, tak také prokletí strachu v duších lidí pomalu mizelo a sláblo.

Všimněte si, že jakmile zvládnete principy této filozofie a začnete se řídit pokyny k jejich aplikaci, vaše finanční situace se začne zlepšovat a vše, nač jen sáhnete, se začne kvůli vám přeměňovat v aktivum. Že je to nemožné? Ale vůbec ne!

Jednou z hlavních slabin lidstva je to, jak moc dobře průměrný člověk zná slovo „nemožné“. Zná veškerá pravidla, která *nebudou* fungovat. Zná všechny věci, které *není možné* uskutečnit. Tato kniha je určena těm, kteří hledají pravidla, díky nimž se ostatní stali úspěšnými, a jsou odhodláni na tato pravidla vsadit poslední cent.

Už je tomu hodně dávno, co jsem si zakoupil skvělý slovník. První věc, kterou jsem udělal, bylo, že jsem vyhledal výklad slova „nemožné“ a úhledně jsem ho vystříhl. Bylo by docela moudré, abyste učinili totéž.

Úspěch přichází k těm, kteří mají *smysl pro úspěch*.

Neúspěch přichází k těm, kteří lhostejně dovolí, aby se u nich vyvinul *smysl pro neúspěch*.

Cílem této knihy je pomoci každému, kdo to vyhledává, naučit se změnit své myšlení tak, aby přestalo mít *smysl pro neúspěch* a začalo mít *smysl pro úspěch*.

Další slabostí, již lze pozorovat u neuvěřitelně velkého množství lidí, je zvyk poměřovat všechno a všechny podle vlastních představ a přesvědčení. Někteří lidé, kteří tohle budou číst, nebudou věřit, že by někdo mohl myšlením zbohatnout. Nedokážou uvažovat v pojmech bohatství, jelikož jejich myšlenkové pochody jsou prosáklé chudobou, nouzí, strádáním, neúspěchem a porážkou.

Miliony lidí se podívají na úspěchy Henryho Forda a závidí mu je kvůli jeho osudu, štěstí, genialitě či čemukoli, čemu jsou ochotni přiřknout zásluhy za jeho jmění. Snad jedna osoba ze sta tisíc zná tajemství Fordova úspěchu, ovšem tito lidé jsou příliš skromní nebo příliš váhaví, aby o tom mluvili, jelikož je to tak prosté. Příběh jednoho případu toto „tajemství“ dokonale doloží.

Když Ford chtěl začít vyrábět svůj dnes slavný motor V-8, rozhodl se vlastně zkonstruovat motor se všemi osmi válci uloženými v jednom bloku, takže nařídil svým konstruktérům, aby mu pro takový motor vytvořili návrh. Návrh byl na papíře, ale dotyční inženýři nevěřili, že bude možné odlít osmiválcový blok spalovacího motoru jako jeden díl.

Ford jim řekl: „Tak se do toho pusťte.“

„Ale to je nemožné!“ odpověděli.

„Jen do toho,“ pobízel je Ford, „a nepřestávejte, dokud neuspějete, ať to trvá jak chce dlouho.“

Konstruktéři se do toho tedy pustili. Nic jiného jim ani nezbyvalo, pokud u Forda chtěli zůstat. Uběhlo šest měsíců a nic. Uběhlo dalších šest měsíců a pořád nic. Konstruktéři zkoušeli každý myslitelný plán, aby splnili příkaz, ale zdálo se, že je to vyloučeno; „nemožné“!

Na konci roku se s nimi Ford znovu sešel a oni ho opět informovali, že nepřišli na způsob, jak jeho příkaz splnit.

„Tak jen pěkně pokračujte,“ odušil Ford, „chci to a budu to mít.“

Tak se do toho zase pustili a pak, jakoby mávnutím kouzelného proutku, na to přišli. Fordovo *odhodlání* zvítězilo!

Možná že se to přesně takhle neodehrálo, ale souhrn a podstatu tohoto příběhu dokonale sedí. Vydedukujte si z toho, vy, kdo si přejete myslet a zbohatnout, jaké je tajemství Fordových milionů, pokud to dokážete. Nebudete muset pátrat bůhvíjak dlouho.

Henry Ford je ztělesněným úspěchem, protože chápe a aplikuje principy úspěchu. Jedním z nich je touha: vědět, co člověk chce. Mějte tento Fordův příběh na paměti, až budete číst dál, a vybírejte si řádky, které tajemství jeho ohromného úspěchu popisují. Dokážete-li to, pokud dokážete ukázat prstem na určitý souhrn principů, díky nimž Henry Ford tolik zbohatl, můžete se vyrovnat jeho úspěchům téměř v každém povolání, pro které se hodíte.

Henry Fordem konce 20. století je Bill Gates. Stejně jako Ford, který vyvolal revoluci v dopravním průmyslu, když vyrobil automobil, který si mohl dovolit téměř každý a mohl jej i řídit, Bill Gates uskutečnil revoluci ve výpočetní technice, když vytvořil software, který umožnil každému – ne jen specializovaným technikům –, aby mohl používat počítač. Později učinil z osobního počítače životní nutnost pro každou kancelář, školu a většinu domácností. Výsledkem bylo, že Bill Gates nahromadil miliardy dolarů a stal se nejbohatším mužem Ameriky.

Počítače mu učarovaly a začal je i programovat, když mu bylo třináct. V roce 1973 začal studovat na Harvardu, kde s ním na stejné

koleji bydlel Steve Ballmer, nyní generální ředitel Microsoftu. Gates ještě na Harvardu vyvinul verzi programovacího jazyka BASIC pro první mikropočítač.

Ještě než nastoupil do 3. ročníku, byl už Gates svým snem založit si softwarovou firmu pohlcen natolik, že opustil Harvard, aby mohl veškerou energii věnovat naplnění tohoto snu. Pár let předtím s kamarádem z dětství Paulem Allenem založil společnost Microsoft, která je měla k vysněnému cíli dovést. Veden přesvědčením, že počítač se stane neocenitelným nástrojem na každém kancelářském stole a v každé domácnosti, začal vyvíjet software pro osobní počítače. Gatesova prozíravost a jeho vize v oblasti osobních počítačů se staly základem úspěchu Microsoftu a softwarového průmyslu.

Jelikož už svého hlavního cíle dosáhl, vydal se Bill Gates za novými cíli jak v oblasti vytváření stále dokonalejších počítačových programů, tak v oblasti filantropické práce, když spolu s manželkou Melindou založili největší charitativní nadaci na světě.

JSTE „PÁNEM SVÉHO OSUDU, KAPITÁNEM SVÉ DUŠE“

Když anglický básník W. C. Henley napsal prorocká slova „Jsem pánem svého osudu, kapitánem své duše“, měl nám dát vědět, že pány svého osudu, kapitány svých duší jsme proto, že máme moc kontrolovat své myšlenky.

Měl nám sdělit, že éter, v němž se naše planetka vznáší, v němž se pohybujeme a existujeme, je formou energie, která se pohybuje na nepředstavitelně vysoké frekvenci vibrací, a že tento éter je naplněn jistou formou univerzální síly, která se *přízpůsobuje* povaze myšlenek, jež si uchováváme v hlavě; že nás přirozeným způsobem *ovlivňuje*, aby přeměnila naše myšlenky v jejich fyzické ekvivalenty.

Kdyby nám zmíněný básník tuto velkou pravdu prozradil, věděli bychom, proč jsme pány svého osudu, kapitány svých duší. Měl nám říci, a to s maximálním důrazem, že tato síla nerozlišuje mezi destruktivními a konstruktivními myšlenkami, že nás bude nutit zhmotňovat myšlenky o chudobě stejně rychle, jako nás bude ovlivňovat, abychom jednali na základě myšlenek o bohatství.

Rovněž nám měl prozradit, že převládající myšlenky, které se nám honí hlavou, působí na naše mozky jako magnety. A pak nás tyto „magnety“ – prostředky, o jejichž existenci nikdo neví – přitahují k silám, lidem, okolnostem v životě, které harmonizují s povahou našich převládajících myšlenek.

Měl nám říci, že ještě než budeme schopni nahromadit velké bohatství, musíme naše duše zmagnetizovat intenzivní touhou po bohatství, že musíme začít mít „smysl pro peníze“, dokud nás touha po nich nedožene k tomu, abychom si vytvořili konkrétní plány, jak je získat.

Jenže Henley byl básník, nikoli filozof, a tak se spokojil s konstatováním oné velké pravdy v poetické formě a nechal čtenáře, aby si filozofický význam jeho slov nějak vysvětlili sami. Pravda se ale odhalovala jen pomalu, takže dnes už víme, že principy popsané v této knize skrývají tajemství toho, jak zvládnout náš vlastní ekonomický osud.

Dalším mužem, který je příkladem toho, jak může někdo být „pánem svého osudu“, je Steven Spielberg, jeden největších filmových režisérů všech dob. Už od útlého dětství snil o tom, že se stane režisérem. Svou primitivní kamerou začal natáčet amatérské filmy, když byl ještě malý chlapec, a tento sen ho nikdy neopustil.

Příběh o tom, jak Spielberg pronikl do Universal Studios, se stal legendou filmového průmyslu. Nejprve navštívil Universal Studios Tour, atrakci, která veřejnosti umožňovala podívat se do zákulisí filmového průmyslu. Návštěvníci jedou tramvají kolem filmo-

vých ateliérů. Steven se z ní vykradl a ukryl se mezi dvěma velkými zvukotěsnými studií do doby, než projížďka skončila. Když koncem dne odcházel, záměrně prohodil pár slov s vrátným.

Den co den takhle chodil do studia celé tři měsíce. Prošel kolem vrátného, zamával mu a on mu zamávání opětoval. Vždycky měl oblek a kufřík, takže vrátný předpokládal, že je jedním ze studentů, co jsou tu na letní brigádě. Dal se do řeči s režiséry, se scenáristy a střihači a spřátelil se s nimi. Dokonce si našel i prázdnou kancelář, usadil se v ní a své jméno umístil do adresáře budovy.

Dál se postaral o to, aby se seznámil se Sidem Sheinbergem, tehdy šéfproducentem televizní divize studia. Ukázal mu svůj filmový projekt z vysoké, který na Sheinberga udělal takový dojem, že s ním okamžitě podepsal smlouvu.

Jeho první celovečerní film určený pro distribuci do kin Sugarlandský expres obdržel cenu kritiků a v roce 1974 na filmovém festivalu v Cannes získal ocenění za nejlepší scénář. Z kasovního hlediska to bohužel byl spíš propadák.

Velký průlom přišel o rok později, když Spielberg narazil na knihu Čelisti. V Universal Studios se už rozhodli, že Čelisti natočí, a vybrali pro ně také jistého slavného režiséra.

Spielberg chtěl tenhle film točit stůj co stůj. Navzdory finančnímu neúspěchu Sugarlandského expresu neklesal na mysli a podařilo se mu producenty přesvědčit, aby na vybraného režiséra zapomněli a ten film svěřili jemu.

Nebyl to vůbec lehký úkol. Problémy se producentům lepily na paty od samého začátku. Dostali se do technických problémů a překračovali rozpočet. Když ale Čelisti přišly v červnu 1975 do kin, zaznamenaly hned dvojí úspěch: nejenže překonaly veškeré kasovní rekordy, ale kritici je navíc milovali. Film během prvního měsíce promítání vydělal 60 milionů dolarů, což byla do té doby neslýchaná suma.

Spielberg v dalších letech režíroval řadu filmů, včetně oblíbené série Indiana Jones. Dále natočil film Purpurové barvy, za nějž dostal

Pulitzerovu cenu, Říši slunce a E.T. – Mimoszemšťan.

Později režíroval Jurský park, který se rovněž stal – ve své době – nejúspěšnějším filmem v historii. Byl to třetí Spielbergův film, který překonal rekordy; na prodeji vstupenek, hraček a dalšího zboží vydělal přes miliardu dolarů.

Spielberg jde dál za svým snem. Když spolu s dalšími dvěma hollywoodskými magnáty založili vlastní produkční společnost, nazvali ji DreamWorks.

Nyní jsme tedy připraveni prozkoumat první ze zmíněných principů. Zachovejte si mysl otevřenou a při čtení nezapomínejte, že nejde o vynález jediného člověka. Tyto principy vznikly na základě životních zkušeností více než 500 lidí, kteří nahromadili obrovská jmění: lidí, kteří začali v chudobě, dostalo se jim minimálního vzdělání, neměli žádný vliv. Tyto principy pro ně fungovaly. Můžete je využít ve svůj vlastní dlouhodobý prospěch.

Uvidíte, že je to snadné, nikoli těžké.

Než začnete číst další kapitolu, chtěl bych vám sdělit, že obsahuje faktické informace, které mohou snadno změnit celý váš finanční osud, stejně jako obrátily život vzhůru nohama dvěma lidem, o nichž se v ní mluví.

Rovněž bych byl rád, kdybyste věděli, že vztah zmiňovaných mužů a mé osoby je takový, že jsem si nemohl dovolit jakkoli zahrávat s fakty, dokonce i kdybych si to přál. Jeden z nich je mým nejbližším osobním přítelem už téměř dvacet pět let; ten druhý je můj vlastní syn. Neobvyklý úspěch obou těchto mužů, úspěch, který velkoryse připisují principu popsanému v následující kapitole, více než ospravedlňuje to, že na základě této osobní zkušenosti chci popsat jeho rozsáhlou moc.

TOUHA: POČÁTEČNÍ BOD VŠEHO ÚSPĚCHU

(První krok k bohatství)

Když Edwin C. Barnes před více než třiceti lety seskakoval ve městě Orange ve státě New Jersey z nákladního vlaku, snad vypadal jako tulák, ale jeho myšlenky byly myšlenkami krále! Zatímco kráčel ke kanceláři Thomase A. Edisona, usilovně přemýšlel. Viděl se, jak stojí přímo před Edisonem. Slyšel se, jak tohoto velkého vynálezce žádá o příležitost uskutečnit jednu *sířající posedlost svého života, totiž spalující touhu* stát se jeho obchodním partnerem.

Barnesova touha nebyla jen tak nějakou nadějí! Nebylo to přání! Byla to intenzivní, pulzující *touha*, která překonávala vše ostatní. Byla *jednoznačná*. Nebyla vůbec nová, když k Edisonovi přišel. Barnes tuto převládající touhu pociťoval už delší dobu. Zpočátku, když se v jeho duši poprvé objevila, tak možná – nejspíše – byla jen přáním, ale když s ní předstoupil před Edisona, už to žádné obyčejné přání nebylo.

O pár let později stál Edwin C. Barnes před Edisonem znovu, ve stejné kanceláři, kde se s vynálezcem poprvé setkali. V té době se už jeho touha změnila ve skutečnost. Lidé, kteří dnes Barnese znají, mu závidí onen „průlom“, který se v jeho životě odehrál. Vidí ho v jeho dnech slávy, aniž by se namáhali zkoumat příčiny jeho úspěchu.

Barnes uspěl, protože si vybral jasný cíl a vložil veškerou svou energii, všechnu svou sílu a snahu, zkrátka všechno do toho, aby ho dosáhl. Nestal se Edisonovým obchodním partnerem v den, kdy k němu dorazil. Spokojil se s tím, že zpočátku vykonával podřadnou práci, pokud mu poskytovala příležitost posunout se alespoň o krůček blíž k vytouženému cíli.

Uběhlo pět let, než se kýžená příležitost objevila. Během celé té doby mu nesvitl jediný paprsek naděje, neobjevil se jediný příslib, že svou touhu naplní. Každému se zdál být jen dalším zubem v soukolí Edisonova podniku, ale on ve své duši *byl Edisonovým obchodním partnerem každou minutu té doby*, od prvního dne, od první chvíle, kdy u něho začal pracovat.

To je pozoruhodná ukázka síly konkrétní touhy. Barnes si svůj cíl zasloužil, protože chtěl být Edisonovým obchodním partnerem a chtěl to víc než cokoli jiného. Vytvořil si plán, s jehož pomocí svého cíle dosáhl. Spálil za sebou všechny mosty. Držel se své touhy, dokud se z ní nestala hlavní posedlost jeho života – a nakonec i skutečnost.

Cestou do Orange si neříkal: „Pokusím se Edisona přemluvit, aby mi dal nějakou práci.“ Řekl si: „Sejdu se s Edisonem a oznámím mu, že jsem s ním přijel podnikat.“

Neřekl: „Budu tam pár měsíců pracovat, a jestli se mi nedostane žádného povzbuzení, skončím a najdu si práci někde jinde.“ Naopak řekl: „Začnu kdekoli. Udělám cokoli, co mi Edison řekne, ale než skončím, budu jeho obchodním partnerem.“ Neřekl: „Budu mít oči na štopkách a budu čekat na další příležitost, to kdybych ne-

uspěl a nezískal to, co v Edisonově podniku získat chci.“ Řekl si: „Je jen *jediná* věc na světě, jíž jsem odhodlán dosáhnout, a tou je být obchodním partnerem Thomase A. Edisona. Spálím za sebou všechny mosty a vsadím *celou svou budoucnost* na mou schopnost získat to, co chci.“

Nenechal si otevřená zadní vrátka. Musel vyhrát, nebo se zničit! Víc toho na Barnesově příběhu není!

Je to už nějaký čas, co jistý velký vojevůdce musel učinit rozhodnutí, jež mu zajistilo úspěch na bitevním poli. Právě hodlal vyslat svou armádu proti mocnému nepříteli, který měl mnohonásobně větší vojsko. Připlul k nepřítelově zemi, vylodil vojáky a výstroj a pak rozkázal spálit lodě, které je přivezly. Když před první bitvou předstoupil před své muže, řekl jim: „Vidíte, jak se vaše lodě mění v dým. To znamená, že neopustíte tyto břehy živí, pokud nezvítězíme! Teď nemáme na vybranou: zvítězíme, nebo zahyneme!“ Zvítězili. Každý, kdo chce zvítězit, musí být ochoten spálit všechny své lodě a nenechávat si žádná pootevřená zadní vrátka. Jen tak si udrží stav ducha známý jako *spalující touha vyhrát*, tolik nezbytný pro úspěch.

Ráno po velkém požáru v Chicagu postávala skupina obchodníků na State Street a hleděla na kouřící trosky toho, co zbylo z jejich obchodů. Začali rokovat o tom, zda se vše pokusí znovu vybudovat, nebo jestli Chicago opustí a začnou znovu ve slibnějším místě. Rozhodli se – všichni až na jednoho –, že Chicago raději opustí.

Obchodník, který se rozhodl zůstat a znovu svůj obchod postavit na nohy, ukázal na jeho trosky prstem a prohlásil: „Pánové, přesně tady postavím největší obchod na světě, ať si shoří na troud, kolikrát ještě bude chtít.“ A také ho skutečně postavil. Stojí tam dodnes, k nebi se tyčící pomník síly stavu duše, jemuž říkáme *spalující touha*. Marshall Field mohl klidně udělat přesně to, co ostatní. Když šlo vše s obtížemi a budoucnost nevypadala vůbec růžově, sbalili kufry a vydali se někam, kde se jim zdálo, že to půjde snáz.

Dobře si všimněte rozdílu mezi Marshallem Fieldem a ostatními obchodníky, jelikož je to navlas stejný rozdíl, který odlišoval Edwina C. Barnese od tisíců mladých mužů, kteří pracovali v Edisonově podniku. Je to tentýž rozdíl, který odlišuje prakticky všechny, kteří uspějí, od těch, kteří neuspějí.

Každý člověk, který dospěje do věku, kdy chápe účel peněz, si je začne přát. Jenže z pouhého přání mít peníze ještě nikdo nikdy nezbohatl. Ovšem toužit po bohatství se stavem duše, který se mění v posedlost, naplánovat si jasné cesty a prostředky k jeho získání a nakonec podepřít své plány houževnatostí, která nezná slovo neúspěch, to teprve přináší bohatství.

Tato metoda, jejímž prostřednictvím lze *touhu* po bohatství přeměnit na její finanční ekvivalent, se skládá ze šesti jasných, praktických kroků.

1. V duchu si stanovte přesnou sumu peněz, kterou chcete mít. Nestací si říct jen: „Chci řůru peněz.“ Buďte, co se částky týče, naprosto konkrétní. (Pro to, být konkrétní, existují jisté psychologické důvody, o nichž se dočtete v následující kapitole.)
2. Určete si přesně, co hodláte dát oplátkou za peníze, které toužíte mít. (Nic takového jako „něco za nic“ neexistuje.)
3. Zapište si určité datum, kdy miníte zmíněný obnos vlastnit.
4. Vytvořte si konkrétní plán pro naplnění své touhy a začněte okamžitě, ať už jste či nejste připraveni, tento plán uskutečňovat.
5. Napište jasné a pevné prohlášení o množství peněz, které chcete získat, uveďte časový limit pro jejich nabytí, napište, čeho se za ty peníze chcete vzdát, a popište jasné plán, podle něhož je chcete nabýt.
6. Čtěte si své písemné prohlášení nahlas dvakrát denně; jednou, než jdete spát, a jednou hned po ránu.

PŘITOM SE MUSÍTE VIDĚT JAKO VLASTNÍCI TĚCH PENĚZ, CÍTIT SE TAK A VĚŘIT TOMU, ŽE UŽ TY PENÍZE MÁTE.

Je obzvlášť důležité, abyste dodržovali a následovali instrukce popsané v těchto šesti bodech. Především musíte dodržovat instrukce v bodě 6 a řídit se jimi.

Někdo si může stěžovat, že „se nemůže vidět jako vlastník těch peněz“ dřív, než je skutečně bude mít. Právě v tuto chvíli vám pomocnou ruku nabídne *spalující touha*. Pokud skutečně tolik *toužíte* po penězích, že se vaše touha stane posedlostí, nebudete mít problém přesvědčit sami sebe, že je získáte. Cílem je peníze chtít a dosáhnout tak vysokého stupně odhodlání, že *přesvědčíte* sami sebe, že je mít skutečně budete.

Velké bohatství nahromadí jen ti lidé, kteří začnou mít „smysl pro peníze“. Mít smysl pro peníze znamená, že se vaše mysl skrz-naskrz naplnila touhou po penězích, že se už vidíte, jak je máte.

Nezasvěceným, kteří nestudovali principy fungování lidské duše, mohou tyto instrukce připadat nepraktické. Všichni, jimž se nepodařilo rozpoznat spolehlivost těchto šesti kroků, by měli vědět, že informace, kterou přinášejí, pochází od Andrewa Carnegieho, který začal jako obyčejný dělník v ocelárnách, ale podařilo se mu navzdory nepříliš slibnému začátku dosáhnout toho, že mu tyto principy vynesly bohatství značně převyšující sto milionů dolarů.

Dále může pomoci, že oněch doporučených šest bodů pečlivě prozkoumal Thomas A. Edison, který je v tomto znění podpořil svým souhlasem, a to nejen jako kroky, které jsou zásadní pro akumulaci kapitálu, ale jako kroky nutné pro dosažení jakéhokoli konkrétního cíle. Tyto body nevyžadují „těžkou dřinu“. Nežádají si žádné oběti. Nechtějí od člověka, aby se stal směšným či důvěřivým. Aby je člověk mohl použít, nepotřebuje k tomu bůhvíjaké vzdělání. Úspěšná aplikace těchto šesti bodů si však žádá dostatečnou představivost,

aby člověk dokázal vidět a chápat, že akumulaci peněz nelze ponechat na náhodě, osudu nebo štěstí. Člověk si musí uvědomit, že každý, kdo získal obrovské bohatství, nejprve určitý čas věnoval snění, nadějším, přáním, *touhám a plánování*, a teprve pak vysněné peníze získal.

Možná také víte, že každý velký vůdce, od samého počátku civilizace až po dnešek, byl snílkem. Pokud nedokážete spatřit velké bohatství ve své představivosti, nikdy je neuvidíte ani na svém bankovním účtu. Nikdy v historii Ameriky neexistovala větší příležitost pro praktické snílky jako dnes. My, kteří se tohoto honu za bohatstvím účastníme, bychom měli být povzbuzeni vědomím, že náš dynamický dnešek si žádá nové nápady, nové způsoby, jak věci dělat, nové vůdce, nové vynálezy, nové vyučovací metody, nové metody marketingu, novou literaturu, nové počítačové aplikace, nové léky a nové přístupy ke každé stránce podnikání a života. V pozadí všech těchto požadavků po nových a lepších věcech existuje jedna kvalita, již člověk musí mít, chce-li vyhrát, a tou kvalitou je *jednoznačný záměr*, vědění, co dotyčný chce, a spalující *touha* to vlastnit. Abychom toho mohli dosáhnout, potřebujeme praktické snílky, kteří mohou své sny uskutečnit, a také je jistě uskuteční. Tihle praktičtí snílci vždy byli a vždy budou tvůrci civilizace. My, kteří toužíme po akumulaci bohatství, bychom si měli pamatovat, že skuteční světoví vůdci byli vždy lidé, kteří ovládali a uváděli do praxe nehmatatelné, neviditelné síly nenarozené příležitosti. Oni přeměnili tyto síly (či myšlenkové impulzy) v mrakodrapy, města, továrny, letadla, automobily, lepší zdravotní péči a v jakoukoli vymoženost, díky níž se náš život stal příjemnějším.

Dnešní snílek se neobejde bez tolerance a otevřené duše. Kdo se bojí nových nápadů, je od samého začátku odsouzen k neúspěchu. Průkopníkům ještě nikdy doba nepřála tak jako dnes. Venku čeká rozsáhlý podnikatelský, finanční a průmyslový svět, který lze přetvořit a přeměrovat na nové a lepší koleje.

Až si budete plánovat, jak získáte svůj podíl na bohatství, nedovolte nikomu, aby vás přiměl toho snílka plísnit. Chcete-li vyhrát vysokou výhru v tomto stále se měnícím světě, musíte pochytit ducha velkých pionýrů minulosti, jejichž sny daly civilizaci vše, co má nějakou hodnotu, ducha, který slouží jako životadárná krev naší společnosti – je to vaše i moje příležitost rozvíjet a prodávat své talenty. Nezapomínejme, že Kolumbus snil o neznámém světě, vsadil na jeho existenci celou svou kariéru, a také ho objevil! Velký astronom Koperník snil o spoustě světů, a objevil je! Po tomto jeho triumfu už ho nikdo neoznačoval za „nepraktického snílka“. Naopak, svět ho uctíval u jeho hrobu, čímž znovu dokázal, že *úspěch si nežádá žádných omluv, neúspěch nepřipouští žádná alibi*.

Pokud je ta věc, kterou si přejete udělat, správná a vy v ni věříte, neváhejte a udělejte ji! Vyložte své sny a neohlízejte se na to, co tomu „oni“ říkají, když se setkáte s dočasnou porážkou, neboť „oni“ možná nevědí, že *každý neúspěch s sebou přináší semínko stejné velkému úspěchu*.

Chudý a nevzdělaný Henry Ford snil o kočáře bez koní a pustil se do práce s veškerými nástroji, které měl po ruce, aniž by čekal, až se mu naskytne příležitost. Důkazy o jeho snu nyní obepínají celou zeměkouli. Roztočil mnohem víc kol než kterýkoli muž, který kdy žil, protože se nebál vsadit na své sny.

Když měl Thomas Alva Edison sen o lampě, která by mohla svítit díky elektřině, okamžitě začal svůj sen uskutečňovat a navzdory více než desetitisícům neúspěšných pokusů se toho snu držel tak dlouho, dokud se nezshmotnil. Praktičtí snílci *toho nenechávají!*

Lincoln snil o svobodě pro černé otroky, začal svou touhu uskutečňovat a nakonec mu chyběl jen o vlásek k tomu, aby viděl, jak spojený Sever a Jih jeho sen dovršují. Bratři Wrightové snili o stroji, který by létal ve vzduchu. Člověk dnes může pozorovat po celém světě, že to nebyla bláhovost. Marconi snil o systému, jak spouštět nehmatatelné síly éteru. Důkazy o tom, že to nebylo zbytečné

fantazírování, nalezneme v každém rádiu, televizi a mobilním telefonu na celém světě. A co víc, Marconiho sen spojil i tu nejobyčejnější chatrč s nejhonosnějším panským sídlem. Díky němu jsou lidé všech národů po celé Zemi vlastně sousedé. Vytvořil médium, které může okamžitě šířit zprávy, informace a zábavu po celém světě. Možná by vás zajímalo, že „přátelé“ nechali Marconiho zadržet a vyšetřit v blázinci, když prohlásil, že objevil princip, s jehož pomocí dokáže posílat vzduchem zprávy, aniž by k tomu potřeboval dráty či jiné hmatatelné komunikační prostředky.

Dnešním snílům se daří lépe. Svět si už na nové objevy zvykl. Projevil vůli odměnit snílka, který světu přinese nový nápad.

Ray Kroc je dobrým příkladem člověka, který zhmotnil své sny. Prodával mixéry na mléčné koktejly. Většina jeho zákazníků – restaurace a menší občerstvení – si nejméně jeden nebo dva koupila. Když dostal z malého občerstvení v kalifornském San Bernardinu objednávku na osm mixérů, rozhodl se, že se tam podívá a pokusí se zjistit, jak je možné, že dokážou prodat tolik koktejlů. Byla to nejrušnější restaurace, jakou kdy viděl. Majitelé – bratři nabízeli jen velmi omezené menu: hamburgery, cheeseburgery, hranolky, koktejly a nealkoholické nápoje – vše široko daleko za nejnižší cenu.

Kroc v tom spatřil příležitost. Pokud by dokázal otevřít řetězec těchto restaurací, každou stejně produktivní a výdělečnou, jako je tahle, peníze k němu jen potečou. Se svým nápadem přišel za bratry McDonalčovými a dohodli se, že jej uskuteční. McDonald's se za pár let stal nejen nejvýnosnějším řetězcem rychlého občerstvení v zemi, ale též zakladatelem průmyslu tohoto druhu občerstvení. Kroc později bratry vyplatil, udělal ze svého podniku mezinárodní fenomén a stal se jedním z nejbohatších lidí své doby.

Svět je plný různých příležitostí, o nichž snílci minulosti neměli ani tušení. *Spalující touha být a něco udělat je odrazovým můst-*

kem, od něhož se snílek musí odlepit. Sny se nerodí tam, kde vládne lhostejnost, lenost či nedostatek ambicí. Svět už se dnes snílkovi neposmívá ani mu neříká, že je nepraktický. Rovněž mějte na paměti, že každý, kdo v životě uspěl, neměl příliš dobrý start a prošel mnoha srdceryvnými boji, než dorazil k cíli. Bod zvratu v životech těch, kteří uspěli, obvykle přichází v nějaké krizi, při níž se dotyčným ukáže jejich „druhé já“. John Bunyan napsal *Poutníkovu cestu* (jedno z nejlepších děl anglické literatury) poté, co byl uvězněn a přísně potrestán za své náboženské názory.

O'Henry objevil génia, který dřímал v jeho hlavě, když ho postihla velká rána osudu a ocitl se za mřížemi v ohniiském Columbusu. Jelikož byl vinou neštěstí *donucen* seznámit se se svým „druhým já“ a použít svou *představivost*, objevil, že je velkým autorem, a nikoli ubohým kriminálním a vyvrhelem. Podivné a klikaté jsou cesty života a ještě podivnější jsou cesty nekonečné inteligence, takže lidé často musejí vytrpět různé tresty, než objeví vlastního génia a schopnost pomoci představivosti přicházet na užitečné nápady.

Edison, největší světový vynálezce a vědec, pracoval jako telegrafista na částečný úvazek. Bezpočtukrát neuspěl, až konečně objevil génia, který dřímал v jeho hlavě. Charles Dickens začínal jako lepič etiket na krabičky s krémy na boty. Jeho první, tragická láska zasáhla hlubiny jeho duše a změnila jej v jednoho z největších světových autorů. Kvůli této tragédii se zrodil nejprve *David Copperfield* a pak řada dalších děl, díky nimž je pro všechny, kdo jeho knihy čtou, náš svět bohatší a lepší.

Milostná zklamání obvykle dohánějí muže k tomu, že sáhnou po skleničce, ženy pak ničí; to proto, že většina lidí si nikdy neosvojí umění přeměnit své nejsilnější emoce v konstruktivní sny.

Helen Kellerová v raném dětství ohluchla, oněměla a oslepla. Navzdory tak obrovské ráně osudu zapsala navždy své jméno mezi velikány. Celý její život sloužil jako důkaz, že nikdo není poražen

do té doby, do které porážku nepřijme jako skutečnost.* Robert Burns byl nevzdělaný venkovský kluk z chudé rodiny a navíc začal pít. Svět je lepší díky tomu, že žil, protože oděl své překrásné myšlenky do poezie, vytrhl trn a místo něj zasadil růži.

Booker T. Washington** se narodil jako otrok, handicapován svou rasou a barvou pleti. Jelikož byl tolerantní, měl duši stále otevřenou a byl *snílkem*, navždy zanechal svou stopu na celé jedné rase. Beethoven byl hluchý, Milton slepý, ale jejich jména budou zapsána navěky, jelikož snili a dokázali převést své sny do plodných myšlenek.

Arnold Schwarzenegger je dalším člověkem, který přeměnil svou touhu v činy a úspěch. Nejprve uchvátil veřejnost jako „Mr. Universe“, slavný kulturista.

Jenže Schwarzenegger nebyl jen „horou svalů“. Byl to muž se sny a cíli. Dosáhl jich, takže se stal velmi bohatým podnikatelem, jednou z nejlépe placených filmových hvězd a nakonec i kalifornským guvernérem.

Narodil se a vyrůstal v Rakousku a už jako dítě začal s posilováním. V osmnácti letech vyhrál svou první kulturistickou soutěž a rovněž získal první z pěti titulů Mr. Universe v řadě. Přesídlil do Spojených států a dál vyhrával v podobných soutěžích.

Ačkoli ve světě kulturistiky dosáhl větších úspěchů než kdokoli jiný, už to pro něj přestala být výzva. Vyhledával další možnosti, jak by mohl uplatnit svůj talent. V posilovně zjistil, že lidem chybějí vědomosti o fyzické zdatnosti. On tyto vědomosti měl a chtěl se o ně podělit.

* Hana Kellerová (1880–1968) přes všechny své handicapy dokázala vystudovat vysokou školu, napsala asi desítku knih a setkala se s dvanácti americkými prezidenty (pozn. překl.).

** Booker T. Washington (1856–1915), původně otrok, později vůdce amerických černochů, pedagog a spisovatel. V roce 1881 založil vysokou školu pro černochy (pozn. překl.).

Napsal životopis Arnold: výcvik kulturisty, z něhož se stal best-seller. Pak následovala kniha o kulturistice pro ženy, v níž jim poskytl návod, jak si posilováním formovat postavu. Následoval korespondenční cvičební program a založil také společnost provozující kulturistické soutěže. Díky těmto aktivitám zahájil cestu k podnikatelským úspěchům.

Jeho dalším cílem bylo stát se filmovou hvězdou. Dokonce ještě dřív, než dostal svou první filmovou roli, si vytyčil cíl dosáhnout ve filmu stejných úspěchů jako v kulturistice. Zprvu odmítl několik menších rolíček, ale jeho neústupnost se vyplatila, když byl obsazen do hlavní role filmu Barbar Conan. Poté natočil řadu dalších akčních filmů, díky nimž se stal jednou z nejlépe placených hollywoodských hvězd.

Úspěch ve filmu však Schwarzeneggera neuspokojil. Stanovil si nové cíle – tentokrát to bylo ve sféře podnikání. Investoval do nemovitostí, založil řetězec restaurací a aktivně se zapojil do dalších podniků – a stal se multimilionářem.

S narůstajícími úspěchy přidal to, co bylo cílem jeho snů – sloužit společnosti. Cestoval po celé zemi, aby podporoval zdravý život a fitness programy pro mládež. Vydával se do problematických městských čtvrtí, kde nezletilé vyzýval k tomu, aby zanechali násilí a zločinů, řekli „ne“ drogám, zbraním a gangům a naopak řekli „ano“ vzdělání. Vzal na svá bedra aktivní úlohu v několika organizacích, které se zabývají fyzickou zdatností a zdravím.

V roce 2003 Schwarzenegger veleúspěšně kandidoval ve volbách a stal se guvernérem Kalifornie.

Od tohoto muže se můžete leccemu naučit. Při vytyčování vlastních cílů nejste omezeni na žádnou určitou oblast. Schwarzenegger mohl zredukovat svou budoucnost na kulturistiku a stát se velmi úspěšným kulturistou, ale on snil o něčem mnohem větším, vytyčil si vyšší cíle a vynaložil veškeré úsilí, aby jich dosáhl. Ze svých úspěchů se poučil a přizpůsobil tyto vědomosti v dalších stránkách svého života.

Stejně jako on, ani vy se nenechte znejistit kritikou. Kritici jeho herecké schopnosti v prvních filmech znevažovali, ale on se nedal odradit a šel za svým cílem, takže se stal jedním z nejlépe placených hollywoodských herců.

Než přejdeme k další kapitole, znovu ve své duši zažehněte plameny naděje, víry, odvahy a tolerance. Dosáhnete-li tohoto stavu mysli a základní znalosti popsanych principů, vše ostatní, co potřebujete, k vám přijde, až na to budete *připraveni*. Nechme Emersona vyjádřit tuto myšlenku následujícími slovy: „Každícké přísloví, každá kniha, každícká fráze, které ti patří a které ti pomáhají a utěšují tě, se zajisté dostanou domů po rovných či klikatících se stezkách. Každý přítel, jehož v tobě nikoli tvá fantastická vůle, nýbrž tvá velká a něžná duše hýčká, tě sevře v objetí.“

Existuje ovšem rozdíl mezi tím si něco *přát* a být *připraven* to přijmout. Nikdo není na nějakou věc připraven, dokud nevěří, že ji může získat. Tím stavem duše musí být *víra*, nikoli pouhá naděje či přání. Otevřenost duše je pro víru nezbytná. Uzavřená duše neinspiruje víru, odvahu ani důvěru.

Nezapomínejte, že k tomu, abyste mířili v životě vysoko, žádali od života hojnost a prosperitu, nepotřebujete vynaložit větší úsilí než k přijetí strádání a chudoby. Jeden velký básník tuto univerzální pravdu přesně popsal v následujících verších:

Já se životem o cent smlouval,
však on už nechtěl platit víc.
Já jednou večer žebрал,
ubohou hotovost chtěl jsem spočíst.

Život vás zaměstnává,
dává, co žádali jste.
A jak je gáže podepsaná,
musíte splnit, co je na papíře.

Já za podřadnou mzdu pracoval,
abych zdrcen dozvěděl se,
že kdybych o jakoukoli mzdu požádal,
život platit uvolil by se.

Mary Kay Ashová, zakladatelka firmy Mary Kay Cosmetics, připsala svůj úspěch rozvoji sebedůvěry a víry v sebe sama a ve všechny pracovníky své rozsáhlé společnosti, kterou dnes tvoří přibližně 250 000 nezávislých odborníků na krásu po celém světě.

Její kariéra v prodeji začala o pětadvacet let dříve, když nastoupila u firmy Stanley Home Products. Často se zmiňuje o tom, že v prvním roce tam žádných úspěchů nedosáhla a měla sto chutí to vzdát. To se však změnilo, když poprvé navštívila seminář pro prodejce firmy.

Vzpomíná: „Tam jsem uviděla vysokou, elegantní, úspěšnou ženu, kterou korunovali královnou, protože zvítězila v soutěži vypsané naší společností. Umínila jsem si, že příští rok budu královnou já, i když se to zdálo být nemožné. Vstala jsem, šla za naším prezidentem a řekla mu, že příští rok hodlám být královnou já.

Prezident, pan Beveridge, se mi nevysmál, ale podíval se mi přímo do očí, vzal mě za ruku a prohlásil: „Tak nějak vím, že jí budete.“ Těchto šest slov mě pohánělo na mé cestě a rok nato jsem se královnou opravdu stala.“

Mary Kay se řídila vlastní poučkou, že prvním krokem k dosažení úspěchu je pevně věřit tomu, že jste vynikající člověk, který si úspěch zaslouží. V jednom článku v časopise Personal Excellence uvedla některé postupy, které vám pomohou vytvořit si vlastní image dokonalosti a začít ve svém životě vytvářet atmosféru úspěchu. Zde je několik jejích rad:

Představujte si sami sebe jako úspěšné. *Vždycky myslíte na sebe sama jako na úspěšného člověka. V duchu si vybavujte tu*

osobu, jíž se chcete stát. Každý den si vyhradte chvíli na to, abyste byli sami a nikým nerušení. Udělejte si pohodlí a relaxujte. Zavřete oči a soustřeďte se na své touhy a cíle. Představujte si, že jste v novém prostředí, schopní a plní sebedůvěry.

Přemýšlejte o minulých úspěších. *Každíčký úspěch, ať už velký nebo malý, je důkazem, že jste schopni dosáhnout dalších úspěchů. Každý úspěch oslavte. Budete si na to moci vzpomenout, až si jednou třeba nebudete tolik důvěřovat.*

Vytyčte si jasné cíle. *Mějte před očima jasný směr, kam chcete jít. Sledujte, jestli jste se nezačali od těchto cílů odchylovat, a okamžitě to napraďte.*

Pozitivně reagujte na život. *Posilujte své pozitivní sebehodnocení. Dojem, který děláte, vaše reakce na život a na vaše rozhodnutí, zcela podléhají vaší kontrole.*

TOUHA DOKÁŽE VYZRÁT NAD MATKOU PŘÍRODOU

Jako vhodné završení této kapitoly bych vám rád představil jednoho z nejpozoruhodnějších lidí, s nimiž jsem se kdy setkal. Poprvé jsem ho spatřil pár minut po narození. Přišel na svět bez veškeré fyzické známky existence ušních boltců a porodník připustil, když jsem ho požádal o názor, že to dítě bude nejspíš po celý život hluché a němé.

Zpochybnil jsem názor dotyčného lékaře. Měl jsem právo to udělat; byl jsem otcem toho novorozence. Také já jsem dospěl k rozhodnutí a vyjádřil svůj názor, ale tiše, v ústraní svého srdce. Rozhodl jsem, že můj syn bude slyšet a mluvit. Příroda mi mohla poslat dítě bez uší, ale nemohla mě přimět k tomu, abych se s touto pohromou smířil jako se skutečností. V hloubi své duše jsem věděl, že můj syn bude slyšet a mluvit. Jak? Byl jsem si jist, že musí exi-

stovat nějaký způsob, a věděl jsem, že ho najdu. Pomyslel jsem na Emersonova slova: „To, jak se věci vyvíjejí, nás učí víře. Musíme se jí pouze podvolit. Pro každého z nás existuje vodítko, a budeme-li prostě naslouchat, to správné slovo uslyšíme.“

To správné slovo? TOUHA! Víc než cokoli jiného jsem *toužil* po tom, aby můj syn nezůstal hluchoněmý. Z této touhy jsem nikdy neslevil, ani na vteřinku. O mnoho let dříve jsem napsal: „Našimi jedinými omezeními jsou ta, která jsme si vytvořili ve své vlastní duši.“ Poprvé jsem skutečně zapochyboval o tom, jestli je toto prohlášení pravdivé. Na postýlce přede mnou leželo mé novorozené dítě bez jakéhokoli přirozeného vybavení pro to, aby slyšelo. I když by mohl jednou slyšet a mluvit, očividně byl nadosmrti znetvořen. Zatím ale mé dítě o tomto svém omezení nevědělo. Co s tím zmůžu já? Nějak najdu cestu, jak do jeho dušičky vpravím svou vlastní *spalující touhu* po nalezení způsobů a prostředků, jak přenášet zvuk do jeho mozku bez pomoci uší.

Jakmile bude syn dostatečně velký, aby spolupracoval, naplním jeho duši až po okraj *spalující touhou* slyšet, dokud je Příroda svými vlastními metodami nepřetaví do fyzické skutečnosti. Všechny tyhle úvahy mi běžely hlavou, ale s nikým jsem o nich nepromluvil. Každý den jsem obnovoval svůj slib, že se nesmírím s tím, že můj syn zůstane hluchoněmý.

Jak postupem času rostl a začal si všímat věcí kolem sebe, zpozorovali jsme, že přece jenom trochu slyší. Když dosáhl věku, kdy už děti obvykle začínají žvatlat, neučinil sebemenší pokus mluvit, ale my jsme na základě jeho reakcí mohli říci, že jisté zvuky přece jenom vnímá. Víc už jsem vědět nepotřeboval! Byl jsem přesvědčen, že jestliže slyší, byť jen slaboulince, může se u něho rozvinout sluch mnohem víc.

Pak se stalo něco, co mi dalo naději. Přišlo to ze zcela neočekávaného zdroje – zakoupili jsme gramofon. Když synek poprvé v životě uslyšel hudbu, byl zcela u vytržení a přístroj si okamžitě

přivlastnil. Brzy dával přednost určitým nahrávkám, mezi nimi například *It's a Long Way to Tipperary*. Jednou si tu desku přehrával pořád a pořád dokola skoro dvě hodiny, stál před gramofonem, okraj gramofonové skříně mezi zuby. Význam tohoto samovolného zvyku jsme pochopili teprve o mnoho let později, neboť tehdy jsme o principu „kostního vedení zvuku“ nevěděli zhola nic.

Krátce poté, co si oblíbil gramofon, jsem zjistil, že mě slyší docela zřetelně, když se mé rty dotýkají jeho spánkové kosti nebo spodní části hlavy. Tyto objevy mi daly potřebný impuls, s jehož pomocí jsem začal uskutečňovat svou spalující touhu pomoci synovi rozvinout sluch a řeč. V té době se začal pokoušet vyslovovat určitá slova. Vyhledky nebyly vůbec povzbuzující, ale *touha podporovaná vírou* žádné takové slovo jako „nemožné“ nezná.

Když jsem zjistil, že jasně slyší zvuk mého hlasu, ihned jsem do jeho duše začal přenášet touhu slyšet a mluvit. Brzy jsem objevil, že se mu líbí pohádky, tak jsem si začal vymýšlet příběhy, které mu měly pomoci rozvíjet samostatnost, představivost a upřímnou touhu slyšet a být normální.

Byl tu především jeden příběh, který jsem zdůrazňoval tím, že jsem mu při každém vyprávění dodával nové a dramatické podtóny. Jeho účelem bylo vštípit mu, že jeho utrpení není nevýhodou, nýbrž obrovsky cenným aktivem.

Navzdory skutečnosti, že veškerá filozofie, kterou jsem zkoumal, jasně naznačovala, že *každé neštěstí s sebou přináší semínko stejně velkého štěstí*, musím přiznat, že jsem tehdy neměl sebemenší ponětí, jak by se toto postižení mohlo kdy změnit v aktivum. Přesto jsem dál balil tuto filozofii do pohádek na dobrou noc v naději, že přijde čas, kdy se objeví nějaký plán, podle něhož se jeho handicap bude moci změnit tak, že poslouží nějakému užitečnému cíli.

Rozum mi jasně říkal, že neexistuje nic, co by adekvátně kompenzovalo neexistenci uší a přirozeného sluchového ústrojí. *Touha*

podporovaná *vírou* rozum odsunula stranou a povzbuzovala mě k tomu, abych pokračoval dál.

Když analyzuji tuto zkušenost ze zpětného pohledu, je mi jasné, že právě synkova víra ve mě měla hodně společného s neuvěřitelnými výsledky, jichž nakonec dosáhl. Absolutně nezpochybňoval nic, co jsem mu říkal. Vštípil jsem mu představu, že má zásadní výhodu nad svým starším bratrem a že se ta výhoda jednou projeví v mnoha ohledech. Například učitelé ve škole si všimnou, že nemá uši, a budou mu věnovat zvláštní pozornost a chovat se k němu s mimořádnou vlídností. Vždy tak tomu také bylo. Postarala se o to jeho matka, která navštívila učitele a domluvila se s nimi, že dítěti poskytnou nutnou pozornost. Vnutil jsem mu také tu myšlenku, že až dospěje do věku, aby mohl prodávat noviny (jeho starší bratr je tou dobou již prodával), bude mít oproti staršímu bráškovvi velkou výhodu, jelikož mu lidé za jeho zboží zaplatí víc, protože uvidí, jaký je to chytrý a pilný chlapec, přestože nemá uši.

Všimli jsme si, že se postupně jeho sluch zlepšil. Navíc neměl sebemenší tendenci být kvůli svému postižení nesmělý. Když mu bylo asi sedm, objevily se první důkazy o tom, že naše metoda formování jeho ducha začíná přinášet ovoce. Už několik měsíců nás prosil o to, abychom mu dovolili prodávat noviny, ale matka ne a ne svolit. Bála se, že jelikož je hluchý, není pro něj bezpečné pohybovat se venku sám. Nakonec vzal celou věc do vlastních rukou. Jednoho odpoledne, když zůstal doma jen se služebnictvem, vylezl oknem v kuchyni, sešplhal na zem a vyrazil. Půjčil si od souseda kapitál v podobě šesti centů, investoval je do novin, prodal je, znovu je investoval a tak pokračoval až pozdě do večera. Když všechno podtrhl a sečetl a splatil šest centů, které si od svého bankéře vypůjčil, jeho čistý zisk činil 42 centy. Když jsme večer přišli domů, našli jsme ho tvrdě spát v posteli s penězi pevně sevřenými v pěsti. Jeho matka mu ručku otevřela, uviděla mince a začala plakat. Zrovna tohle! Plakat nad prvním synovým vítězstvím se

zdálo být tak nevhodné. Já reagoval naprosto opačně. Smál jsem se z celého srdce, protože jsem poznal, že mé snahy vštípit mu víru v sebe sama přinesly ovoce. Má žena v jeho prvním podnikatelském počínu viděla malého, hluchého hochu, který vyrazil do ulic a riskoval život, aby si vydělal. Já viděl odvážného, ambiciózního maličkého podnikatele, jehož akcie stouply o sto procent, jelikož se do podnikání pustil z vlastní iniciativy a vyhrál. Celá ta transakce se mi líbila, protože jsem věděl, že se u něho projevila vynalézavost, která s ním půjde celý život.

Pozdější události potvrdily, že jsem se nemýlil. Když jeho starší bratr něco chtěl, lehl si na podlahu, kopal nohama, vřískal – a dostal to. Když ten „malý hluchý chlapec“ něco chtěl, naplánoval si, jak získá peníze, a pak si to sám koupil. A takhle to u něj funguje dodnes! Můj vlastní syn mě naučil, že handicapy se mohou změnit ve stupínky, po nichž lze vystoupat k nějakému ušlechtilému cíli, pokud je ovšem dotýčný nebere jako překážky a nezneužívá je jako alibi.

Náš hluchý hoch prošel základní, střední a vysokou školou, aniž by slyšel své učitele, tedy pokud na něj zblízka nekřičeli. Do školy pro hluchoněmé ale nechodil. Nedovolili jsme mu naučit se znakovou řeč. Rozhodli jsme se, že bude žít normální život a hrát si s normálními dětmi, neslevili jsme ze svého rozhodnutí, i když jsme o tom s vedením škol často vzrušeně debatovali.

Když byl na střední škole, vyzkoušel elektrické naslouchátko, ale nemělo pro něj žádný význam; podle nás za to mohl nález, k němuž v jeho šesti letech došel dr. J. Gordon Wilson z Chicaga, když ho operoval na jedné straně hlavy a zjistil, že po přirozeném sluchovém ústrojí nemá sebemenší stopu.

Během posledního týdne na vysoké (osmnáct let po zmíněné operaci) došlo k nejdůležitějšímu zvratu v jeho životě. Doslova čirou náhodou se mu do rukou dostalo jiné elektrické naslouchátko, které mu kdosi poslal na zkoušku. Do testování se mu moc nechtělo, protože ho podobné zařízení už jednou tolik zklamalo. Nakonec si je pře-

ce jenom víceméně bezmyšlenkovitě nasadil na hlavu, připojil baterii – a hle! jakoby mávnutím kouzelného proutku se jeho celoživotní **TOUHA PO NORMÁLNÍM SLYŠENÍ STALA SKUTEČNOSTÍ!** Poprvé v životě slyšel prakticky stejně dobře jako člověk s normálním sluchem.

„Bůh kráčí po záhadných cestách, když koná své zázraky.“ Bez sebe radostí ze změněného světa, který mu nové naslouchátko přineslo, se přiřítíl k telefonu, zavolał matku a dokonale slyšel její hlas. Den nato už zřetelně a poprvé v životě slyšel hlasy svých profesorů v posluchárnách! Slyšel rádio. Slyšel zvuk filmu. Poprvé mohl bez překážek mluvit ostatními lidmi, aniž by na něj museli křičet. Vskutku mu teď patřil změněný svět. Odmítli jsme přijmout chybu Matky Přírody a *neutuchající touhou* jsme ji přiměli, aby ji napravila, a to pomocí jediných nám dostupných prostředků.

Touha začala vyplácet dividendy, i když k úplnému vítězství bylo ještě daleko. Chlapec stále musel najít konkrétní a praktický způsob, jak svůj handicap změnit ve stejně velké aktivum.

Aniž by si plně uvědomoval význam toho, co se právě přihodilo, ale opilý radostí z nově objeveného světa zvuků napsal výrobci onoho naslouchátka a nadšeně mu popsoval své zkušenosti. Něco v jeho dopise – něco, co možná nebylo na řádcích, ale mezi nimi – způsobilo, že ho výrobce pozval do New Yorku. Když tam dorazil, provedli ho celým podnikem, a zatímco mluvil s hlavním konstruktérem a vyprávěl mu o tom, jak se mu změnil svět, jeho duši probleskla jakási předtucha, nápad či inspirace – nazvěte to, jak chcete. Právě tahle myšlenka změnila jeho postižení v aktivum, určené vyplatit dividendy jak ve financích, tak v podobě štěstí, které přinesl tisícům dalších.

Podstata toho myšlenkového impulzu byla následující: napadlo ho, že by mohl pomoci milionům hluchých lidí, kteří žijí bez možnosti využít naslouchátek, kdyby jim dokázal odvyprávět příběh o tom, jak se mu změnil svět. Tehdy došel k rozhodnutí po zbytek

života poskytovat užitečné služby nedoslýchavým. Po celý měsíc prováděl intenzivní rešerši. Analyzoval marketingový systém výrobce onoho naslouchátka a vymyslel cesty a způsoby komunikace s nedoslýchavými po celém světě, aby se s nimi mohl o svůj nově objevený svět podělit. Když měl vše hotovo, připravil dvouletý plán, který vycházel z jeho zjištění. Když ho představil výše zmíněné firmě, okamžitě byl přijat, aby mohl svou ambici uskutečnit. Když šel do práce, ani ve snu ho nenapadlo, že je jeho osudem přinést naději a praktickou úlevu tisícům lidí, kteří by bez jeho pomoci navždy zůstali hluchoněmými.

Krátce poté, co začal pracovat u výrobce svého naslouchátka, mě pozval na výuku, který jeho firma pořádala a jejímž cílem bylo umožnit hluchoněmým slyšet a naučit je mluvit. Nikdy jsem o takové formě výuky neslyšel, takže jsem se tam šel podívat – s určitou skepsí, ale v naději, že to snad nebude totálně promrhaný čas. Shlédl jsem názornou ukázkou, která mi otevřela oči, takže jsem pochopil širší význam toho, co jsem udělal, abych v synově duši vzbudil a udržel *touhu* normálně slyšet. Viděl jsem, jak se hluchoněmí skutečně učí slyšet a mluvit, a to pomocí aplikace navlas stejného principu, který jsem já použil před více než dvaceti lety, když jsem chtěl syna zachránit před tím, aby zůstal hluchoněmý.

A tak díky jakési podivné hříčce osudu jsme můj syn Blair a já byli předurčení k tomu, abychom pomáhali napravovat hluchoněmost u těch, kteří v době jeho příchodu na svět ještě ani nebyli na světě. Nemám sebemenších pochyb, že Blair by byl nadosmrtně hluchoněmý, kdyby se jeho matce a mně nepodařilo zformovat jeho duši tak, jak jsme ji zformovali.

Když Blair dospěl, velmi pečlivě ho vyšetřil dr. Irving Voorhees, významný ušní specialista. Byl konsternován, když zjistil, jak dobře můj syn slyší a mluví, a prohlásil, že jeho vyšetření naznačilo, že „teoreticky by ten chlapec neměl slyšet vůbec nic“. On však slyšel, navzdory tomu, že rentgen ukázal, že v lebce nemá žádný otvor pro sluchové ústrojí.

Když jsem do jeho duše zasadil onu *touhu* slyšet, mluvit a žít jako normální člověk, zasadil jsem společně s ní cosi zvláštního, co způsobilo, že se příroda stala stavitelkou mostů, takže překonala propast ticha mezi jeho mozkiem a vnějším světem pomocí prostředků, které ani ti nejlepší lékařští specialisté nedokázali objasnit. Bylo by ode mě rouháním vyslovovat tu domněnku, jak příroda tento zázrak uskutečnila. Bylo by neodpustitelné, kdybych z vlastní nedbalosti světa do nejmenších podrobností nesdělil vše, co vím o skromné roli, již jsem v této podivné historii sehrál. Je mou povinností a mou ctí prohlásit, že věřím, a to nikoli bezdůvodně, že nic není nemožné pro člověka, který svou *touhu* podepře vytrvalou *vírou*.

Nemám sebemenších pochybností, že *spalující touha* zná nevyzpytatelné cesty, jak se přeměnit ve svůj fyzický ekvivalent. Blair *toužil* po tom, aby normálně slyšel; a normálně slyší! Narodil se s handicapem, který by člověka s mnohem méně zřetelnou *touhou* mohl poslat jako žebráka na ulici. Tento jeho handicap nyní může sloužit jako prostředník, jímž poskytne dobrou službu mnoha nedoslýchavým, ale také mu nadosmrti zajistí užitečné zaměstnání za adekvátní finanční kompenzaci. Ty maličké „dobře míněné lži“, které jsem mu v dětství vštěpoval tím, že jsem ho vedl k tomu, aby *věřil*, že jeho neštěstí se jednou stane velkým aktivem, z něhož bude moci těžit, došly ospravedlnění. Neexistuje nic dobrého nebo špatného, co by *víra* plus *spalující touha* nemohly uskutečnit nebo změnit. Tyto kvality jsou dostupné každému.

Při všech svých zkušenostech s lidmi, kteří měli osobní problémy, jsem se nikdy nesetkal s případem, který by tak rozhodně a názorně dokládal sílu *touhy*. Autoři někdy chybují v tom, že píšou o námětech, o nichž mají velmi povrchní či jen nejzákladnější vědomosti. Měl jsem to obrovské štěstí, že jsem měl čest vyzkoušet, jak spolehlivá je *síla touhy* na neštěstí, které postihlo mého syna. Možná bylo správné, že ta zkušenost přišla tak, jak přišla, neboť jedině on může sloužit jako příklad toho, co se stane, když *touhu* něco podrobí

zkoušce. Pokud se před vůlí touhy skloní Matka Příroda, není snad logické, že lidé dokážou spalující touhu bránit? Podivná a nevypočitatelná je síla lidské duše! Nechápe me metody, s jejichž pomocí využívá každé příležitosti, každého jedince, každou fyzickou věc ve svém dosahu k tomu, aby změnila *touhu* v její fyzický ekvivalent. Snad jednou věda toto tajemství odhalí. Vštípil jsem svému synovi *touhu* slyšet a mluvit tak, jako slyší a mluví každý normální člověk. Tato *touha* se stala skutečností. Vložil jsem do jeho duše *touhu* přeměnit svůj největší handicap ve své největší aktivum. I tato *touha* dostala skutečnou podobu.

Modus operandi, jímž bylo těchto pozoruhodných výsledků dosaženo, není těžké popsat. Skládá se ze tří velmi zřetelných faktů. Za první, SMÍSIL JSEM VÍRU s TOUHOU normálně slyšet a tu jsem na něj přenesl. Za druhé, sděloval jsem mu svou touhu každým dostupným způsobem, skrze neutuchající, pokračující snahu, kterou jsem vyvíjel mnoho let. Za třetí, ON MI VĚŘIL!

Před několika lety onemocněl jeden z mých obchodních partnerů. Bylo mu čím dál hůř a nakonec ho odvezli do nemocnice na operaci. Když ho vezli na sál, podíval jsem se na něj a říkal jsem si, jak někdo tak vyzáblý a vyhladovělý může vůbec tak náročnou operaci přežít. Lékař mě varoval, že existuje opravdu jen mizivá šance, že ho ještě spatřím živého. Jenže to byl *názor toho lékaře*. Rozhodně to nebyl názor pacienta. Ještě než ho odvezli, slabě zašeptal: „Šéfe, buďte klidný, za pár dní jsem odsud pryč.“

Přítomná sestra se na mě soucitně podívala. Jenže on to skutečně přežil. Když bylo po všem, jeho lékař prohlásil: „Zachránit ho mohla jedině jeho vlastní touha žít. Nikdy by to nepřežil, kdyby se smířil s možností, že zemře.“ Věřím v sílu *touhy* podloženou *vírou*, jelikož jsem viděl, jak tato síla pozvedla lidi z nuzoty k moci a bohatství; byl jsem svědkem toho, jak okradla hroby o jejich oběti; pozoroval jsem ji ve službách prostředníka, díky němuž lidé zažili návrat i po neuvěřitelných porážkách; zažil jsem, jak poskytla mému synovi

normální, šťastný a úspěšný život, přestože ho příroda na tento svět vyslala bez uší.

Jak může člověk ovládnout a využít sílu *touhy*? Na to odpovídám v této i v následujících kapitolách této knihy.

Rád bych tu vyjádřil myšlenku, že veškeré úspěchy, ať už jsou jejich povaha nebo účel jakékoli, musejí začínat jako intenzivní *spalující touha* po něčem konkrétním. Příroda jakýmsi podivným, mocným principem „duševní chemie“ zabalí do impulsu *silné touhy* „to něco“, co nezná slovo „nemožné“ a nepřijímá neúspěch.

VÍRA: VIZUALIZACE TOUHY A VÍRA V JEJÍ DOSAŽENÍ

(Druhý krok k bohatství)

VÍRA je hlavním chemikem lidské duše. Když *víru* spojíte s vibrací myšlenek, podvědomí se na tyto vibrace okamžitě naladí, převede je v jejich duševní ekvivalent a předá je Nekonečné Inteligenci, stejně jako u modlitby.

Víra, láska a sex patří k nejmocnějším pozitivním emocím. Když se všechny tři spojí, dokážou „přibarvit“ vibrace myšlenek tak, že okamžitě dosáhnou podvědomí, kde se změní ve svůj duchovní ekvivalent, v jedinou formu, která vyvolá odezvu u Nekonečné Inteligence.

Láska a víra jsou součástí psychiky, pojí se s duchovní stránkou člověka. Sex je čistě biologický faktor a je spojen pouze s fyzickou stránkou. Mísením či spojováním těchto tří emocí se otevírá přímý komunikační kanál mezi konečnou, myslící duší člověka a Nekonečnou Inteligencí.

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.