

Váš úspěch, zdraví, štěstí a bohatství závisí na tom, jak se rozhodnete!

Pozitivní přístup

k dosažení
úspěchu

NAPOLEON HILL

Autor bestselleru *Myšlením k bohatství pro 21. století*

W. CLEMENT STONE

POZITIVNÍM
PŘÍSTUPEM
K DOSAŽENÍ
ÚSPĚCHU

NAPOLEON HILL
A
W. CLEMENT STONE



Copyright 1960, 1977 by Prentice-Hall, Inc.
Introduction Copyright 1987 by Prentice-Hall, Inc

*Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu nakladatele.*

Překlad © Jana Šimonová, 2017
Obálka © Jiří Miňovský – ARBE, 2017
© DOBROVSKÝ s.r.o., 2017

ISBN 978-80-7585-890-0 (pdf)

POZITIVNÍM
PŘÍSTUPEM
K DOSAŽENÍ
ÚSPĚCHU

NAPOLEON HILL
A
W. CLEMENT STONE

Přeložila: Jana Šimonová

Tato kniha je věnována

ADREWU CARNEGIEMU,
jehož mottem bylo
„Vše, co stojí za to v životě mít, stojí za naše úsilí!“

a

TOMU NEJDŮLEŽITĚJŠÍMU ČLOVĚKU
VE VAŠEM ŽIVOTĚ

PŘEDMLUVA

Slavný dánský filozof a náboženský myslitel Søren Kierkegaard jednou napsal: „Dobrá kniha je taková, která nahlíží do našeho nitra.“

Právě takovou knihu právě držíte ve svých rukou – tato kniha se stala nejen jednou z klasických knih osobního rozvoje, ale dokáže se zabývat i vašimi problémy, ztotožnit se s nimi a poté vám poradit, jak je vyřešit stejným způsobem, jako by vám poradil váš starý přítel.

Musím vás však upozornit na jednu věc.

Kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* vám v žádném případě sama o sobě úspěch nezajistí. Jestliže skutečně chcete změnit svůj život k lepšímu, jste ochotni věnovat čas, myšlení a úsilí tomu, abyste dosáhli svých cílů, držíte nyní ve svých rukou pravý skvost. Pokud do toho půjdete upřímně, máte k dispozici manuál k lepší budoucnosti, skvělý plán, jenž vám pomůže zcela změnit vaši budoucnost.

Hovořím totiž z vlastní zkušenosti. Před mnoha lety jsem kvůli svojí hlouposti ztratil vše, co mi bylo drahé – svoji rodinu, domov i práci. Téměř bez prostředků a bez cíle jsem se toulal všude možně, hledal sám sebe a hledal odpovědi, které by učinily můj život snesitelnějším.

Trávil jsem mnoho času ve veřejných knihovnách, protože tam byl vstup zdarma a bylo tam teplo. Četl jsem všechno, od Platóna až po Pealeho, a hledal jsem odpověď na to, kde jsem udělal chybu a co bych měl dělat pro to, abych zachránil zbytek svého života.

Nakonec jsem přece jen tuto odpověď dostal v podobě knihy od W. Clementa Stonea a Napoleona Hilla s názvem *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu*. Již patnáct let používám jednoduché techniky a metody, které jsou popsány v této knize o osobnostním rozvoji a díky nimž jsem získal bohatství a štěstí, o jakém se mi nikdy ani nesnilo. Z chudého tuláka bez domova se nakonec stal prezident dvou korporátních firem a výkonný redaktor nejlepšího časopisu svého druhu, *Success Unlimited*. Napsal jsem rovněž šest knih, a jedna z nich, *Největší obchodník na světě*, se stala bestsellerem pro obchodníky. Byla přeložena do čtrnácti jazyků a prodalo se jí více než milion výtisků.

Nic z toho by se však nestalo, kdybych denně nepraktikoval principy úspěchu, o kterých jsem se dozvěděl v knize od Stonea a Hilla. Jestliže jsem tedy dokázal všechny tyto věci poté, co jsem začal úplně od nuly, pomyslete, co můžete dokázat s tím vším, na čem zrovna pracujete.

Žijeme v tomto zvláštním rychlém světě. Každý den se objeví nějaký další rádoby prorok, jenž káže o tom, jak najít klíč ke štěstí a k dosažení úspěchu. Podobně různé módní trendy zmizí tak rychle, jako se objevily, a rozplynou se jako pára nad hrcem. Slova napsaná v knize Stonea a Hilla však budou nadále měnit životy tisíců lidí.

Opravdu chcete změnit svůj život k lepšímu?

Pokud ano, tak kniha *Pozitivním přístupem k dosažení úspěchu* může být tím nejlepším, co vás mohlo v životě potkat. Přečtěte si ji, prostudujte a pak si ji přečtěte znovu. Následně využijte v praxi to, co jste se dozvěděli. Je to

skutečně velmi jednoduché, pokud se budete opravdu upřímně snažit.

Pak se začnou dít úžasné věci.

Já bych o tom měl něco vědět.

– OG MANDINO

ÚVOD

Největším tajemstvím úspěchu je to, že vlastně není žádným velkým tajemstvím to, jak se stát úspěšným.

Tuto skutečnost zjistilo bezpočet mužů a žen, kteří si tuto knihu přečetli. Ono tajemství úspěchu, jež vlastně vůbec není žádným tajemstvím nebo něčím, co je nedosažitelné či těžko pochopitelné, vám bude velmi jasně definováno na následujících stránkách.

Stejně jako ti, kdo díky myšlenkám popsaným v této knize dokázali mnoho, zjistíte, že v průběhu četby se s vámi najednou začne dít něco neuvěřitelného. Budete schopni dosáhnout fyzického, psychického a morálního zdraví, štěstí a bohatství nebo jakéhokoliv jiného cíle, jenž se nepříčí Božímu přikázání nebo morálním a společenským normám.

Vzhledem k tomu, že toto vydání má oslovit celou novou generaci čtenářů, nebude jistě od věci věnovat pár slov na téma mojí spolupráce s doktorem Napoleonem Hillem.

Myšlením k bohatství. V roce 1937 jsem vlastnil a vedl společnost Combined Registry Company, národní společnost zabývající se výlučně úrazovým pojištěním. Morris

Pickus, známý výkonný ředitel a poradce v oblasti prodeje, mi věnoval knihu, která zrovna vyšla a měla název *Myšlením k bohatství*. Autorem byl Napoleon Hill. Ta kniha mě nesmírně zaujala, protože se její podstata a myšlenky velmi slučovaly s mými. Vlastně jsem tou knihou byl tak nadšený, že jsem ji poslal všem našim obchodním zástupcům v celých Spojených státech.

Bingo! Vyhrál jsem jackpot, protože jsem přišel na něco, co mi vydělalo peníze. V knize *Myšlením k bohatství* jsem našel nástroj, jenž motivoval moje obchodní zástupce, aby se sami motivovali k větším prodejům a ziskům. Dokonce jsem získal bohatství tak, že jsem se řídil inspirativními myšlenkami této knihy. Od té doby standardně dostával každý nový obchodní zástupce ve všech mých firmách v balíčku pro nové zaměstnance i knihu *Myšlením k bohatství*.

S panem Hillem jsem se poprvé osobně setkal v roce 1951. Bylo mu tehdy šedesát osm let a kromě několika málo přednášek si užíval důchodu v Glandale v Kalifornii. Byli jsme si vzájemně sympatičtí od prvního okamžiku. Nápady z nás přímo sršely a já jsem ho prosil, aby se znovu začal aktivně věnovat psaní, motivačním kurzům a seminářům. On souhlasil, měl však jednu podmínku – budu jeho manažerem. Souhlasil jsem, i když jsem byl jako šéf mezinárodní pojišťovací společnosti, která vydělávala mnoho milionů dolarů, velmi zaneprázdněný.

Jeden z prvních výsledků naší spolupráce byl maloformátový časopis *Success* (Úspěch), který jsme vydávali pro členy našich klubů PDP: Základ úspěchu. Časopis se jmenoval *Success Unlimited* (Nekonečný úspěch), když jsme jej v roce 1954 začali vydávat. Měl čtenářům každý měsíc poskytovat dávku motivace. Měli jsme za to, že „motivace je jako oheň – když nebudete přilévat olej, vyhasne.“ Fungovalo to a náš malý časopis se po léta pomalu ale

jistě vyvíjel, až dorostl do běžného formátu. Zkrátili jsme mu název, přidali několik stran s celostátními reklamami, až se z něj nakonec stal plnohodnotný časopis. I přes všechny ty změny si *Success* ponechal hlavní filozofii, kterou jsme společně s panem Hillem představili v prvním vydání. Tyto myšlenky jsou stejně důležité pro ty, kteří chtějí dosáhnout úspěchu, jako pro ty, kteří se ho snažili dosáhnout tehdy, a tvoří základ této knihy.

Čtenáře, kteří nejsou obeznámeni s vývojem literatury zabývající se osobním rozvojem, může překvapit, že myšlenky popsané v této knize mají svůj původ v rozhovoru, který v roce 1908 vedl Napoleon Hill s průmyslníkem, filozofem a filantropem Andrewem Carnegiem.

Hilla, jenž se narodil v roce 1883 v chudé rodině v kopcích okresu Wise County ve Virginii, naštěstí vychovávala hodná a trpělivá nevlastní matka. Dokázala potlačit jeho vzpurnost a přesvědčila ho, aby získal vzdělání a vytyčil si vysoké životní cíle. Na škole si vydělával tím, že psal pro noviny a časopisy. Doufal, že bude moci studovat práva. To se však změnilo, když dostal jednoho dne úkol uskutečnit rozhovor s Carnegiem. Tento neobyčejný člověk byl mladým reportérem tak unesený, že ho pozval k sobě domů na návštěvu, kde si spolu povídali tři dny. Carnegie vášnivě hovořil o životech velkých filozofů a o tom, jak po staletí ovlivňovali celé civilizace. Hill napjatě poslouchal a udělalo to na něj obrovský dojem.

Výzva. Andrew Carnegie se vyznal v lidech. Pokud chtěl motivovat mladého výbušného extroverta s velkou energií, který má elán a je schopný si jít za svým cílem, věděl, že ho musí postavit před výzvu. Takto odhadl svého mladého návštěvníka a vymyslel pro něj zajímavou věc.

„Čím to jenom může být, že jako cizinec dokážu v této zemi podnikat a zbohatnout?“ položil Carnegie otázku.

„Jak to, že tu může dosáhnout úspěchu opravdu každý?“ Než mohl Hill odpovědět, Carnegie pokračoval: „Chci ti něco nabídnout. Dvacet let budeš zkoumat, jaká je filozofie amerického úspěchu, a pak mi to přijdeš vysvětlit. Souhlasíš?“

„Ano,“ vykřikl nadšeně Hill.

Andrew Carnegie měl životní motto: *Vše, co stojí za to v životě mít, stojí za naše úsilí*. Byl ochotný Hillovi věnovat čas, radit mu, pomoci mu doporučujícími dopisy pro významné Američany. Pomáhal mu ve všech směrech – nikdy mu však kromě cestovních výdajů nedal žádné peníze. Peníze na živobytí si Hill musel vydělat sám.

V následujících dvaceti letech se mu podařilo uskutečnit rozhovory s více než pěti sty významnými lidmi. Mezi nimi byl Henry Ford, William Wrigley, jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, Dr. Alexander Graham Bell a Julius Rosenwald.

Hill si skutečně na živobytí vydělával sám a uplatňoval přitom mnoho principů, které se naučil od Carnegieho a lidí, jež potkal. V roce 1928 dokončil svoji osmidílnou sérii knih s názvem *Law of Success*. Jeho knihy se vydávají po celém světě a motivují tisíce lidí k dosažení úspěchu a vytyčených cílů.

Na doporučení senátora Jenningse Randolpha se Hill stal poradcem dvou prezidentů USA, Woodrowa Wilsona a Franklina Delano Roosevelta. Měl tedy přímý vliv na rozhodnutí, která měnila chod amerických dějin.

Během doby, kdy pracoval pro prezidenta Roosevelta, což bylo sedm let poté, co vydal *Law of Success*, začal Hill psát knihu *Myšlením k bohatství*. Kniha se okamžitě stala bestsellerem a ve velkých nákladech se prodává dodnes. Četly ji miliony lidí a doporučili ji ostatním, stejně jako já.

Kniha *Myšlením k bohatství* vysvětluje základní principy filozofie Andrewa Carnegieho jako Hillovy *Zákony úspěchu*. Tuto knihu jsme společně napsali s jedním cílem a myslím, že jsme ho dosáhli. Chtěli jsme myšlenky všech těchto knih zpracovat do podoby, která by byla přístupná a pochopitelná všem. Navíc kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* nabízí konkrétní rady, jak používat ten nejpozoruhodnější stroj, jaký byl kdy vynalezen. Soukolí, které mohl stvořit pouze Bůh všemohoucí. Tím strojem je váš mozek a nervový systém, představující lidský počítač. Lidský mozek vymyslel elektronický počítač, ten však není zdaleka tak schopný a výkonný jako počítač lidský.

Tato kniha vám přímo radí, *co dělat a jak*, abyste byli schopní probudit sílu podvědomí a umět ji využít. Zkuste se na chvíli zamyslet: už vám někdy někdo skutečně poradil, jak efektivně využít a kontrolovat svoje pocity, vášně, touhy, instinkty, nálady a zavedené myšlenkové pochody a způsoby jednání? Řekl vám někdy někdo, jak je možné jít si za svým cílem a úspěšně přitom zdolávat možné překážky? Pokud vaše odpověď zní „ne“, máte štěstí, protože právě teď zahajujete proces sebepoznání. Budete-li poté skutečně aplikovat v praxi to, co se v knize dozvíte, splní tato kniha svůj účel.

Počítají se výsledky. Každá kniha o sebepoznání by měla být posuzována podle jednoho kritéria: podle výsledku. To znamená, zda měla na čtenáře skutečně vliv, či nikoli. Kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* toto kritérium splňuje beze zbytku, protože se stala jednou z nejúspěšnějších knih v tomto oboru. Napoleon Hill, jenž zemřel v roce 1970, ji řadil mezi svoje největší úspěchy. Za dvacet pět let od doby, co byla poprvé vydána, se prodalo více než 900 000 výtisků. Mnoha našim čtenářům

se změnil život k lepšímu, získali schopnost čelit každodenním problémům a plnit si svoje sny.

Og Mandino, známý lektor motivačních přednášek, autor knihy *Největší obchodník na světě* a dalších knih, také díky knize *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* zažil veliké změny ve svém životě.

Dr. Normal Vincent Peale mi poté, co jsem mu řekl o této knize, napsal: „Kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* je úžasnou motivační knihou. Měl by si ji přečíst každý, kdo touží po úspěchu.“

Další výjimečný člověk zabývající se motivací lidí, Denis Waitley, autor knih *Seeds of Greatness* a *Psychology of Winning*, mi řekl: „Tato kniha změnila můj život tak, že jsem již nebyl jen pouhým účastníkem v běžeckém závodě, ale začal jsem běžet v čele. Napoleon Hill mi dal inspiraci a vy mě inspirujete neustále. Říkám lidem: ‚Pokud chcete být úspěšní, musíte si jednou ročně přečíst knihu *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu*.‘ Já to skutečně dělám a vždy si z ní odnesu něco nového.“

Reverend Robert H. Schuller prohlásil: „Kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* je jedna z deseti knih, které nejvíce ovlivnily moji víru a filozofii, kterou se řídím. Je to prostě úžasná a důležitá kniha pro každého člověka. Koncepce, jež jste s Napoleonem Hillem tak výstižně pojali, by měly být součástí vzdělání všech.“

Nejvíce mě snad těší, že za mnou celá léta chodí po přednášce lidé a chtějí, abych jim do knihy napsal věnování. Od většiny z nich slýchávám: „Chtěl bych vám poděkovat za to, že mi tato kniha změnila život.“ Těch lidí byly už tisíce, ale mě by samozřejmě nesmírně potěšilo, kdyby tato kniha změnila život i vám.

Návod k této knize. Představte si, že jsme vaši osobní přátelé a chceme vám poradit. Podtrhávají vám věty, jež vám něco řeknou, nějak na vás zapůsobí. Vnitřní motivátory

se zkuste naučit nazpaměť. Vždy mějte na paměti, že jediným cílem této knihy je, aby vás motivovala k dosažení úspěchu.

Abraham Lincoln měl ve zvyku vždy se poučit z přečtených knih, od lidí, které potkal, a z každodenních událostí. V duchu si je probíral a na jejich základě si vytvářel svoje vlastní představy a myšlenky.

I vy můžete stejným způsobem svoji mysl nasměrovat tak, aby vynikl váš talent, inteligence, osobnost a abyste měli dostatek i fyzické energie k dosažení úspěchu, štěstí a bohatství. Tato kniha vám může posloužit jako návod a je jen na vás, zda si z ní něco odnesete.

Pokud zjistíte, že vás v knize něco skutečně oslovilo, zbystřete a začnete jednat! Každou kapitolu si můžete zrekapitulovat pomocí přehledu hlavních myšlenek uvedených na konci každé kapitoly. Jak pravil Pat Ryan, prezident a generální ředitel společnosti Combined International, již jsem založil: „*Neexistuje daná nejvyšší meta. Tu si každý člověk určuje jen sám.*“

– W. CLEMENT STONE

ČÁST I

KDE ZAČÍNÁ CESTA VEDOUcí K ÚSPĚCHU

SEZNAMTE SE S NEJDŮLEŽITĚJŠÍM ČLOVĚKEM VE VAŠEM ŽIVOTĚ

Seznamte se s nejdůležitějším člověkem ve vašem životě!

Během čtení této knihy se s ním setkáte a bude to setkání náhlé, překvapivé a zažijete při něm poznání, které vám změní život. Jakmile se s ním setkáte, objevíte jeho tajemství. Zjistíte, že nosí neviditelný talisman s iniciálami PDP (Pozitivní duševní postoj) na jedné straně a NDP (Negativní duševní postoj) na straně druhé.

Tento neviditelný talisman je obdařen obdivuhodnou mocí: schopností přitahovat bohatství, úspěch, štěstí a zdraví a také schopností tyto věci odpuzovat – a vzít vám vše, za co stojí žít. Ta první síla, PDP, je schopná dokázat, že se lidé dostanou na vrchol a podaří se jim tam zůstat. Ta druhá síla však dokáže lidi poslat až na samotné dno, odkud se budou dostávat jen těžko. NDP umí ty, kteří se jednou na vrchol dostali, svrhnout zase dolů.

Tuto skutečnost si můžeme názorně ukázat na příběhu S. B. Fullera.

„Jsme chudí – není to ale proto, že by to byla vůle Boží.“

S. B. Fuller byl jedním ze sedmi dětí černošského farmáře z Louisiany, jenž měl pachtovní smlouvu s majitelem pozemku. Ve svých pěti letech začal pracovat. V devíti letech

už jezdil na mulách. To však nebylo nic neobvyklého, neboť děti většiny těchto farmářů začaly pracovat v útlém věku. Tyto rodiny se smířily s tím, že jsou chudé, a ani je nenapadlo, že by mohly chtít něco lepšího.

Mladý Fuller však měl na rozdíl od svých kamarádů něco, co mu neuvěřitelně pomohlo: měl obdivuhodnou matku. Jeho matka odmítala fakt, že by její děti měly žít z ruky do úst, i když sama nikdy nic jiného nepoznala. Věděla, že není správné, aby její rodina živořila ve světě, který je plný radosti a blahobytu. S těmito myšlenkami se svěřovala svému synovi.

„Neměli bychom být chudí,“ říkávala mu. „Nechci slyšet nic o tom, že je to Boží vůle. Ano, chudí jsme, ale určitě to není kvůli tomu, že by to byla Boží vůle. Jsme chudí, protože tvůj otec nikdy nezatoužil zbohatnout. Nikoho z naší rodiny nikdy ani nenapadlo se nějak vypracovat.“

Nikdo z nich nikdy *nezatoužil* po tom, že by se mohl stát bohatým. Tato myšlenka se Fullerovi zakořenila do paměti tak hluboce, že nakonec změnila celý jeho život. Začal *toužit* po tom, že zbohatne. Začal se soustředit na to, co chtěl, a přestal se zabývat tím, co si nepřál, a tak začal nesmírně toužit po tom stát se bohatým člověkem. Rozhodl se, že nejrychlejším způsobem, jak vydělat peníze, je něco prodávat. Jeho prodejním artiklem se stalo mýdlo. Prodával mýdlo jako podomní prodejce po dobu dvanácti let. Poté se dozvěděl, že společnost, která jej zásobovala, jde do dražby. Cena společnosti byla stanovena na 150 000 dolarů. Za dvanáct let prodávání a usilovného šetření dal dohromady 25 000 dolarů. Byla podepsána dohoda, která stanovila, že složí svých 25 000 a zbylých 125 000 dolarů získá během deseti dní. Ve smlouvě byla stanovena podmínka, že pokud se mu nepodaří nashromáždit celou částku, jeho záloha propadne.

Během dvanácti let, během nichž pracoval jako podomní prodejce mýdla, si S. B. Fuller získal úctu a obdiv mnoha podnikatelů. K těmto se nyní obrátil. Získal peníze rovněž od svých přátel, od bankovních ústavů a investičních společností. V předvečer desátého dne nashromáždil 115 000 dolarů. Zbývalo mu tedy sehnat 10 000 dolarů.

Hledej světlo. „Co se týče půjček, vyčerpal jsem všechny možné zdroje,“ vzpomíná si. „Bylo už pozdě večer. Klekl jsem si ve svém potměšilém pokoji na kolena a začal jsem se modlit. Prosil jsem Boha, aby mi ukázal světlo jako znamení, že mě vyslyšel.“

Bylo jedenáct hodin v noci, když jel S. B. Fuller autem po 61. ulici v Chicagu. Najednou poté, co projel kolem několika bloků, spatřil světlo v kanceláři jednoho stavitele.

Vešel dovnitř. V kanceláři seděl u svého stolu muž, unavený z celodenní práce, kterého Fuller znal jen zběžně. Fuller si uvědomil, že na to bude muset jít s veškerou svou odvahou.

„Chtěl byste si vydělat 1000 dolarů?“ zeptal se ho tedy Fuller rovnou.

Stavitel byl touto otázkou velmi překvapen. „Ano,“ odpověděl, „jasně.“

„Vypište mi tedy šek na 10 000 dolarů, a jakmile vám ty peníze vrátím, dostanete k tomu 1000 dolarů navíc,“ vzpomíná Fuller. Vyjmenoval staviteli všechny ostatní, kteří mu již peníze půjčili, a do detailu mu vysvětlil, jaký má podnikatelský záměr.

Podívejme se na to, co bylo tajemstvím jeho úspěchu. Když se té noci S. B. Fuller vracel domů, měl v kapse šek na 10 000 dolarů. Dnes vlastní většinové podíly nejen v této společnosti, ale i v sedmi dalších, jako jsou čtyři kosmetické společnosti, firmy na výrobu punčoch, firmy

na výrobu štítků a společnosti vydávající noviny. Když jsme jej nedávno požádali, aby se s námi podělil o svoje tajemství úspěchu, odpověděl slovy své matky, která vyřkla před mnoha lety:

„Jsme chudí, není to ale proto, že by to byla vůle Boží. Jsme chudí, protože tvůj otec nikdy nezatoužil zbohatnout. Nikoho z naší rodiny nikdy ani nenapadlo se nějak vypracovat.“

„Víte,“ řekl nám, „věděl jsem, co chci, nevěděl jsem ale, jakým způsobem to získat. Takže jsem si přečetl Bibli a různé motivační knihy. Modlil jsem se, abych získal vědomosti, díky kterým budu moci dosáhnout svého cíle. Tři knihy mi pomohly přeměnit moji velikou touhu v realitu. Jsou to: 1. *Bible*, 2. *Myšlením k bohatství* a 3. *The Secret of the Ages*. Mojí největší inspirací však byla Bible.

Pokud víte, co chcete, prostě to poznáte, jakmile se s tím setkáte. Tak například když čtete knihu, jste schopni si v ní najít motivaci, která vám pomůže získat to, co chcete.

S. B. Fuller s sebou nosil ten neviditelný talisman s iniciály PDP na jedné straně a NDP na straně druhé. Otočil jej stranou s písmeny PDP směrem nahoru a najednou se staly úžasné věci. Dokázal přeměnit v realitu myšlenky, které byly dřív jen přáními a představami.

Zde je nutné si uvědomit, že když S. B. Fuller vkročil do života, měl mnohem méně možností než většina z nás. Vytyčil si však velký cíl a šel si za ním. Jeho cíl byl samozřejmě výsledkem subjektivního rozhodnutí. V této době a v této zemi máte stále právo svobodně se rozhodnout: „Tohle je to, co chci. Tohle je to, čeho chci dosáhnout.“ Za předpokladu, že vaše cíle nejsou v rozporu se zákony, s Bohem nebo se společenskými pravidly, máte moc jich dosáhnout. *Když to zkusíte, nemáte co ztratit a můžete získat vše. Jen ti, již se nevzdávají, jsou schopni úspěchu dosáhnout a udržet si ho.*

Je jen na vás, co budete chtít zkusit. Ne každý by zřejmě chtěl být jako S. B. Fuller, jenž se nakonec ocitl ve vedení velkých výrobních společností. Ne každý by chtěl zaplatit nemalou cenu za to, aby se stal velkým umělcem. Každý si v životě cení něčeho jiného. Každodenní život naplněný radostí a láskou je také úspěchem. Můžete dosáhnout tohoto a jiných úspěchů. Je to jen na vás.

Ať již však úspěch pro vás znamená zbohatnout, stejně jako S. B. Fuller, objevit nějaký nový chemický prvek, složit hudební skladbu, vypěstovat růže nebo vychovat dítě, ať pro vás úspěch znamená cokoliv, ten neviditelný talisman s iniciálami PDP na jedné straně a NDP na straně druhé vám pomůže toho dosáhnout. Noste talisman se stranou s písmeny PDP nahoře a budete přitahovat věci dobré a žádoucí. Se stranou NDP nahoře je prostě odežene.

Vezměme si například příběh Clema Labineho. Clem Labine se ve světě baseballu stal slavným nadhazovačem. Když byl Clem malým chlapcem, zlomil si ukazováček na pravé ruce. Prst mu však nesrostl správně, sice se zahojil, ale mezi prvním a druhým kloubem zůstala jistá trvalá deformace. Clem byl již v té době do baseballu velmi zapálený a toto zranění jej poněkud odradilo. Měl pocit, že je to konec jeho snu stát se profesionálním baseballistou.

Všechno zlé je k něčemu dobré. „Nevěš hlavu,“ řekl mu trenér. „To, co teď možná bereš jako tragédii, se nakonec může stát opravdovým požehnáním. Všechno závisí jen na tom, jak vnímáš všechna úskalí, která tě potkají. Říká se přece, že *všechno zlé je k něčemu dobré.*“

Clem si vzal tuto radu k srdci a s hraním baseballu nepřestal. Brzy přišel na to, že má přirozený talent jako nadhazovač, a během tréninků zjistil, že je schopen dobře využít svůj pokroucený prst. Díky deformaci prstu dokázal dát míčku faleš, kterou neuměl vytvořit žádný

z nadhazovačů v týmu. Clema to povzbudilo. Několik let na falši pracoval, až se nakonec stal opravdu skvělým nadhazovačem současnosti.

Jak to dokázal? Dozajista díky svému vrozenému talentu a samozřejmě i tvrdou prací; především však udělal jednu věc – změnil svůj duševní postoj. Clem Labine se naučil najít v tom, co se mu stalo, to pozitivní. Svůj neviditelný talisman otočil stranou, kde je napsáno PDP, nahoru a pomocí PDP dosáhl úspěchu.

Když básník Henley napsal: „Já jsem pánem svého osudu. Já jsem své duše kapitánem!“ sděluje nám, že jsme pány svého osudu, protože jsme především pány svých *postojů*. Svými postoji si utváříme budoucnost. To je obecně platné pravidlo. Tento básník nás upozorňuje na to, že toto pravidlo platí, ať už jsou naše postoje destruktivní nebo konstruktivní. Toto pravidlo nám říká, že všechny svoje postoje a myšlenky, ať jsou jakékoliv, projektujeme do fyzické reality. Naše myšlenky na chudobu, stejně jako myšlenky na bohatství, se přemění v realitu. Pokud však máme zdravé sebevědomí, k ostatním se chováme velkoryse a máme s nimi soucit, úspěch nás nemine.

Skutečně obdivuhodný člověk. Vezměme si například Henryho J. Kaisera, jenž se stal velmi úspěšným mužem, neboť měl zdravé sebevědomí. Společnosti, s nimiž je spojeno jméno Henryho J. Kaisera, disponují majetkem v hodnotě více než jedné miliardy dolarů. Tento muž byl k ostatním velkorysý a soucitný. Pomáhal handicapovaným a díky tomu byla statisícům lidí poskytnuta lékařská péče za velmi příznivou cenu. Vše vzešlo z myšlenek, které mu vštípila jeho matka.

Mary Kaiserová dala svému synovi naprosto *neocenitelný dar*. Rovněž jej naučila, jak uplatnit tu *nejdůležitější životní hodnotu*.

1. *Neocenitelný dar*: Po celodenní práci se Mary Kaiserová další hodiny starala o nemocné jako dobrovolná sestra. Často svému synovi říkávala: „Henry, bez práce nedosáhneš ničeho. I kdybych tě naučila jen to, abys měl *vůli pracovat*, dala bych ti neocenitelný dar: *radost z práce*.“
2. *Nejdůležitější životní hodnota*: „Nejdůležitějším životním hodnotám mě naučila především moje matka,“ prohlásil pan Kaiser. „K těmto hodnotám patří láska k lidem a důležitost sloužit ostatním. ‚*Tou nejdůležitější životní hodnotou*,‘ říkávala, ‚*je mít rád lidi a sloužit jim*.““

Henry J. Kaiser dobře ví, jaká je síla pozitivního duševního postoje. Ví, co dokáže udělat s jeho životem a co dokáže udělat pro jeho zemi. Rovněž si je vědom toho, co dokáže udělat negativní duševní postoj. Během druhé světové války postavil přes 1500 lodí tak rychle, že tím ohromil celý svět. Když prohlásil: „Dokážeme vyrobit loď Liberty každých deset dní,“ tvrdili odborníci: „To není možné – to je naprostý nesmysl!“ Přesto to Kaiser dokázal. Těm, kteří věří tomu, že něco nejde, se vyhýbá to pozitivní, a těm, kteří věří, že něco jde, se vyhýbá zase to negativní, neboť mají pozitivní přístup k životu.

Proto se musíme mít na pozoru, když budeme chtít tento talisman mít u sebe. Pokud bude otočen stranou, kde je napsáno PDP, můžeme v životě získat mnohé. Může vám pomoci vyřešit různé problémy a objevit vaše silné stránky. Může vám pomoci dostat se před vaše konkurenty a může věc, kterou ostatní považují za zcela nemožnou, učinit realitou, jako to dokázal pan Kaiser.

Avšak strana, na které je napsáno NDP, má stejně silnou moc. Namísto štěstí a úspěchu k sobě přitahuje zoufalství a porážku. Jako každá síla i tento talisman může být nebezpečný, pokud nevíme, jak s ním nakládat.

Jakým způsobem umí NDP odpuzovat. Zním jeden velmi zajímavý příběh, na němž si můžeme ukázat, jak umí síla NDP odpuzovat. Stal se v jednom státě na jihu USA. Tam, kde mají obyvatelé v domech ještě stále krby na dřevo, žije jeden dřevorubec, který dodnes nedosáhl žádného úspěchu. Více než dva roky dodával dřevo jednomu muži do domu. Věděl, že mu musí dodávat polena kratší než sedm palců, protože by se jinak do krbu nevešla.

Jednou si tento dlouholetý zákazník objednal několik metrů dřeva, ale nebyl doma, když přišlo. Když se vrátil domů, zjistil, že většina těch polen je větších, než bylo potřeba. Zavolał tedy onomu dřevorubci a požádal ho, aby ta velká polena vyměnil, nebo je přijel rozštípat. „To nemůžu!“ odpověděl dřevorubec. „To by stálo víc než celá ta objednávka,“ a zavěsil.

Zákazník si tedy musel rozštípat ta polena sám. Tak si vyhrnul rukávy a dal se do práce. Když byl téměř v polovině práce, všiml si, že v jednom polenu někdo vytáhl veliký suk. Muž to poleno zvedl. Připadlo mu velmi lehké a zdálo se, že je duté. Rozpřáhl se vši silou sekerou a poleno rozštípl.

Z polena vypadla rulička obalená staniolem. Muž se sehnul, zvedl ruličku a rozbil ji. Byl velmi překvapený, když vybalil velmi staré papírové bankovky padesáti a sto dolarovek. Pomalu je spočítal. Bankovky byly v částce přesně 2 250 dolarů. Ty bankovky byly ve stromu schované očividně mnoho let, protože papír byl už velmi opotřebovaný. Duševní postoj toho muže byl pozitivní. Okamžitě jej napadlo, že by měl ty peníze vrátit majiteli. Zvedl tedy telefon, zavolał opět tomu dřevorubci a zeptal se ho, kde kácel to dřevo. Negativní duševní postoj dřevorubce však opět ukázal svoji sílu.

„To je moje věc,“ odpověděl, „když prozradíte svoje tajemství, lidi vás vždycky podvedou.“ I když se muž

skutečně snažil, nikdy se nedozvěděl, odkud ta polena pocházejí a kdo schoval peníze do toho stromu.

Pointa tohoto příběhu nemá ironický nádech. Pravda je, že muž s pozitivním duševním postojem peníze našel, zatímco muž s negativním duševním postojem je nenašel. Je však také pravda, že každý člověk někdy zažije štěstí. Muže, jenž má negativní duševní postoje, se však štěstí straní. Muž s pozitivním duševním postojem má takový způsob myšlení, že dokáže i v negativním vidět něco pozitivního.

V oddělení prodeje v jedné americké pojišťovací společnosti pracuje pan Al Allen. Alovým snem je stát se nejlepším prodejcem ve firmě. Snaží se tedy využívat principy pozitivního duševního postoje, o nichž se dočetl v různých inspirativních knihách a časopisech, které čte. Přečetl si úvodník v časopise *Success Unlimited* s názvem „Jak vás nespokojenost může inspirovat“. Netrvalo dlouho a Al měl možnost využít svoje poznatky v praxi. Zažil dobu, kdy neměl štěstí. To mu dalo příležitost zamyslet se nad svými postoji tak, aby dokázal efektivně využít talisman otočený stranou, kde je napsáno PDP.

Začal se inspirovat svojí nespokojeností. Jednoho chladného zimního dne procházel Al všechny obchody v jedné čtvrti ve městě ve Wisconsinu. Vešel vždy bez ohlášení dovnitř a snažil se podepsat smlouvu na pojištění. Toho dne nepodepsal ani jednu. Samozřejmě, že byl zklamaný a nespokojený. Díky PDP se ale Alovi podařilo *vnímat svoji nespokojenost jako inspiraci.*

Proč?

Vzpomněl si totiž na ten úvodník, který četl a využil principů, o kterých se dozvěděl. Dalšího dne, než se chystal vyrazit ze své kanceláře, pověděl svým kolegům o svém neúspěchu předchozího dne. Řekl: „Tak schválně – dnes

navštívím tytéž potenciální zákaznicky a podepíšu víc smluv než vy všichni dohromady!“

Al to skutečně dokázal. Vydal se do téže čtvrti a navštívil všechny obchodníky, s nimiž hovořil předchozí den a podepsal 66 smluv na úrazové pojištění!

To byl skutečně výkon. Al to dokázal proto, že zažil neúspěch, když se osm hodin trmácel ve větru, aniž by prodal jediné pojištění. Allenovi se podařilo změnit své postoje. Uměl se negativním pocitem nespokojenosti, který by měla většina z nás toho dne při takovém výsledku, pozitivně inspirovat, a proto byl dalšího dne tak úspěšný.

Schopnost otočit talisman na stranu, kde je napsáno PDP a ne NDP, je charakteristickým rysem velmi úspěšných lidí. Většina z nás má tendenci považovat příčinu úspěchu za něco záhadného. Pozitivní duševní postoj je však výhodou každého z nás, a na tom není nic záhadného.

Henrymu Fordovi mnoho lidí závidělo, když začal být úspěšný. Lidé byli toho názoru, že Ford má nějaké „tajemství“, ať už je to štěstí, vlivní přátelé nebo jeho talent, a *proto* je tak úspěšný. Dozajista některé z těchto věcí hrály svoji roli. Bylo v tom však ještě něco jiného. Pravděpodobně jeden člověk ze sta tisíc si byl vědom toho, co je skutečnou příčinou Fordova úspěchu, a těch pár lidí se o tom většinou stydělo promluvit, protože to bylo až neuvěřitelně jednoduché. Na jednom příkladu si můžeme názorně ukázat, v čem tkví Fordovo tajemství.

Před lety se Henry Ford rozhodl, že vyvine motor, který je nyní proslulý a známý pod jménem V-8. Chtěl vyrobit osmiválcový motor. Zadal tedy svým inženýrům, aby takový motor vymysleli. Všichni inženýři do jednoho se shodli na tom, že je prostě *nemožné* uspořádat ve spalovacím motoru osm válců do jedné řady.

Na to jim Ford řekl: „Prostě to vyrobte.“

„Ale to je nemožné,“ odpověděli mu inženýři.

„Dejte se do práce,“ nařídil jim Ford, „a pracujte na tom, dokud se vám to nepodaří, ať to trvá jakkoli dlouho.“

Inženýři se pustili do práce. Nic jiného jim nezbývalo, pokud chtěli zůstat pracovat u Forda. Uplynulo šest měsíců a stále se jim to nepodařilo. Uběhlo dalších šest měsíců a bez výsledku. Čím více se inženýři snažili, tím více jim připadalo, že je to nemožné.

Ke konci roku měl Ford opět schůzku s inženýry. Opět mu bylo sděleno, že se jim nepodařilo splnit jeho požadavek. „Tak pokračujte,“ nabádal je Ford. „Já ho chci a taky ho budu mít.“

Co se stalo?

Samozřejmě, že sestrojít ten motor nebylo nemožné. Automobil Ford V-8 se stal na silnicích hitem a Henry Ford se tak dostal před svého hlavního konkurenta, je muž pak trvalo roky, než s ním srovnal krok. Ford totiž myslel pozitivně. Pokud obrátíte talisman stranou, na které je napsáno PDP, stejně jako Henry Ford, i vy můžete dosáhnout úspěchu tím, že proměníte zdánlivě nemožné v realitu. Jestliže víte, co chcete, můžete nalézt způsob, jak to získat.

Muž ve věku 25 let má před sebou nějakých 100 000 hodin práce, než v 65 letech odejde do důchodu. Kolik hodin vaší práce bude pod vlivem úžasné moci pozitivního duševního postoje? Kolik hodin vám zničí negativní duševní postoj?

Jak je možné uplatňovat ve svém životě pozitivní přístup a zbavit se negativního? Někteří lidé to dělají instinktivně. Henry Ford byl právě jedním z těchto lidí. Al Allen se to naučil tak, že se ztotožnil s tím, co si přečetl v motivačních časopisech a knihách. Kniha *Jak pozitivním přístupem dosáhnout úspěchu* je jednou z takových publikací.

Všichni máte možnost naučit se, jak v životě zaujímat pozitivní duševní postoj. Někteří lidé jsou schopni udržet

si pozitivní duševní postoj na nějakou chvíli, ale jakmile se jim něco nepodaří, přestanou v něj věřit. Pokračují ve svém snažení, ale přijde další neúspěch a oni svůj talisman otočí na druhou stranou. Neuvědomují si totiž, že úspěchu se dočkají jen ti, kteří si pozitivní duševní postoj udrží a neustále se snaží. Jsou jako ten slavný závodní kůň John P. Grier. John P. Grier byl velmi nadějný plnokrevník a byl považován za jediného koně, jenž by mohl porazit nejlepšího plnokrevného závodního koně Ameriky, Man O' Wara.

Nedovolte, aby vás váš duševní postoj označil za „toho, který to vzdal“. Tyto dva koně se spolu konečně setkali v Aqueductu, kde se v červnu roku 1920 konaly dostihy Dwyer Stakes. Byl to nezapomenutelný den. Zraky všech diváků se upřely na startovní čáru. Oba koně byli jako jedno tělo. Běželi vedle sebe naprosto vyrovnaně. Bylo zřejmé, že John P. Grier se v tomto závodě stal rovnocenným soupeřem Man O' Wara. Ve čtvrtině závodu si byli stále rovni. V polovině závodu také, i v poslední čtvrtině stále běželi bok po boku, až dvě stě metrů před cílem. Ve finiši zvedl John P. Grier všechny na nohy. Začal totiž Man O' Wara pomalu předbíhat.

V tu chvíli nastal pro žokeje Man O' Wara klíčový moment rozhodnutí. Poprvé v kariéře tohoto neobyčejného závodního koně ho začal vší silou práskat bičem. Man O' War začal uhánět tak, jako by mu žokej zapálil ocas. Vystřelil kupředu a kolem Johna P. Griera přeletěl jako střela. U cílové čáry byl Man O' War v popředí o sedm délek.

Tento příběh vyprávíme proto, abychom vám ukázali, jaký účinek měla porážka na Johna P. Griera. John P. Grier měl velmi bojovného ducha a toužil vyhrávat. Tento zážitek jej však zdrtil natolik, že se z toho už nikdy zcela

nevzpamatoval. V žádném dalším závodě už tolik neza-
bojoval a nikdy už nevyhrál.

Lidé samozřejmě nejsou závodní koně, ale tento pří-
běh připomíná mnoho těch, kteří ve dvacátých letech
dvacátého století začali velmi úspěšně podnikat. Dařilo
se jim finančně a ve třicátých letech, když přišla Velká
hospodářská krize, zbankrotovali. Byla to pro ně strašná
rána. Přestali pozitivně myslet. Jejich talisman se otočil
stranou, kde bylo napsáno NDP. Přestali se snažit. Jako
John P. Grier, i oni se stali těmi, „kteří to vzdali“.

Někteří lidé mají pozitivní duševní postoj stále. Někteří
začnou a pak to vzdají. Avšak ostatní lidé – většina z nás –
nikdy vlastně ani nezačali využívat tu moc, kterou máme
k dispozici.

Co tedy s námi? Dokážeme se naučit využívat pozi-
tivního duševního přístupu stejným způsobem, jakým se
učíme jiným dovednostem?

Na základě našich dlouholetých zkušeností odpovídá-
me, že zcela jistě *ano*.

V následujících kapitolách se dozvíte, jak to dokázat.
Vaše vynaložené úsilí se vám vyplatí, protože pozitivní
duševní postoj je základem jakéhokoliv úspěchu.

Seznamte se s nejdůležitějším člověkem ve svém životě.

V den, kdy zjistíte, že jste schopni pozitivního duševního
postoje, je tento den dnem, kdy potkáte nejdůležitějšího
člověka ve vašem životě! Kdo to je? Tím nejdůležitějším
člověkem ve vašem životě jste právě *vy*. Pohlédněte na
sebe. Nevidíte, že s sebou nosíte talisman s nápisem PDP
na jedné straně a NDP na straně druhé? Co to vlastně je ten
talisman, ta síla, ta moc? Talisman představuje vaši mysl
a nápis PDP váš pozitivní duševní postoj.

Pozitivní duševní postoj je ten správný duševní postoj.
Co to znamená *správný*? Jsou s ním především spojené

charakteristiky jako víra, morální zásadovost, naděje, optimismus, odvaha, iniciativa, velkorysost, tolerance, takt, vlídnost a zdravý rozum.

Nápis NDP je váš negativní duševní postoj. Tento postoj má opačné charakteristiky.

Poté, co jsme léta pozorovali úspěšné lidi, jsme dospěli k závěru, že jejich tajemství tkví právě v tom, že jejich duševní postoj byl pozitivní.

Právě tento postoj pomohl S. B. Fullerovi dostat se z chudoby. Pomohl Clemovi Labinemu využít své nehody a pokrouceného prstu a stát se jedním z nejlepších nadhazovačů. Pozitivní duševní postoj zcela jistě pomohl Henrymu J. Kaiserovi vyrábět jednu loď Liberty za deset dní. Al Allen byl schopen otočit svůj talisman na správnou stranu, jež ho motivovala k tomu, aby se vrátil ke svým potenciálním zákazníkům, kteří ho předtím odmítli, a trhl rekord v prodeji.

Víte, jak to udělat, aby na vás síla talismanu účinkovala? Možná ano. Možná jste schopni stále prosazovat pozitivní duševní postoj a život vám přináší vše, co si přejete.

Možná také ne. Třeba se potřebujete naučit tyto techniky, které vám pomohou objevit v sobě pozitivní duševní postoj a poté zažít v životě zázraky.

Tato kniha definuje pojem „pozitivní duševní postoj“ a způsoby, jak ho lze dosáhnout a používat. Je to *hlavní* zásada celkem sedmnácti zásad k dosažení skutečného úspěchu. Úspěchu dosáhneme kombinací pozitivního duševního postoje s jednou nebo více ze šestnácti dalších zásad. Naučte se je, začněte se učit jednu po druhé a v průběhu četby této knihy je uplatňovat v praxi. Jakmile se všechny tyto zásady stanou součástí vašeho života, budete schopni pozitivního duševního postoje. Odměnou vám bude úspěch, dobré zdraví, bohatství nebo cokoliv, o co v životě usilujete. To vše budete mít – samozřejmě

pokud nebudete porušovat zásady morálky a společenských pravidel, protože to jsou naopak projevy negativního duševního postoje.

Ve druhé kapitole si ukážeme, jak si udržet pozitivní mysl. Naučte se těmto zásadám, uplatňujte je v každodenním životě a budete si schopni nakonec splnit vše, co si přejete.

PŘEHLED HLAVNÍCH MYŠLENEK TÉTO KAPITOLY

1. Seznamte se s nejdůležitějším člověkem ve vašem životě! Tím člověkem jste vy. Váš úspěch, zdraví, štěstí a bohatství závisí na tom, jak budete používat svůj neviditelný talisman.
2. Neviditelným talismanem je vaše mysl. Talismanem, který má na jedné straně napsáno PDP (pozitivní duševní postoj) a na druhé NDP (negativní duševní postoj). Obě tyto síly mají velikou moc. *PDP je v každém ohledu tím správným duševním postojem. Přitahuje vše dobré a krásné. Na druhou stranu NDP vše dobré a krásné odpuzuje. Negativní duševní postoj vás okrádá o to, za co stojí žít.*
3. Za svůj neúspěch nedávejme vinu Bohu. Stejně jako S. B. Fuller i my můžeme v sobě najít velkou touhu uspět. Jak toho dosáhnout? *Soustředte se na to, co chcete, a nezabývejte se tím, co nechcete.*
4. Přečtěte si Bibli a jiné motivační a inspirativní knihy, jako to udělal S. B. Fuller. Hledejte inspiraci v duchovnu. *Hledejte světlo.*
5. *Všechno zlé je k něčemu dobré. Z každé strasti může nakonec vzejít příležitost.* Na to přišel Clem Labine, když mu špatně srostl zlomený prst.