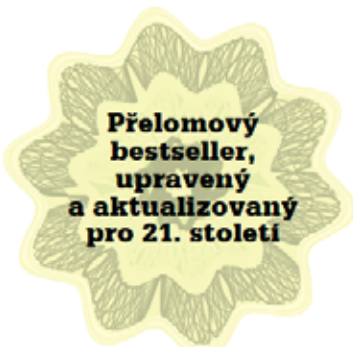


# PŘEMÝŠLEJ & ZBOHATNI

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 priznali, 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 znamená 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, odvalu, 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 geniů 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 poskytl, 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 zdaleka 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. Vykolíkovoval 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 užuž málem přemohla porážka. Prohra je podvodnice s vytríbeným 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 zlatokopecské 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 – lekcí, kterou od dívenky dostal.

R. U. Darby zdůraznil: „Pokaždé, když začalo být jasné, že mě vy-poklonkují, 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 pojistek. 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. Nějaký 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,“ pobízela 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 vyberte 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 *přizpůsobuje* povaze myšlenek, jež si uchováváme v hlavě; že nás přirozeným způsobem *ovlivňuje*, aby přeměnila naše myšlenky v jejich fyzické ekvivalenty.