

MYŠLENÍM
BOHATSTVÍ
BOHATSTVÍ
BOHATSTVÍ
BOHATSTVÍ

TATO KNIHA
MŮŽE PRO VÁS
ZNAMENAT
MILIÓNY

NAPOLEON HILL



NEJVĚTŠÍ
AMERICKÝ
BESTSELLER

Napoleon Hill
MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ

Z amerického originálu Think and Grow Rich
přeložila Vladimíra Žáková

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

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

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

Translation © Vladimíra Žáková 1990
© PRAGMA, 1990

ISBN 80-85213-00-1

PŘEDMLUVA VYDAVATELE

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

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

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

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

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

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

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

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

OBSAH

SLOVO AUTORA 11

I. MYŠLENKY MAJÍ VÁHU 15

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

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

II. TOUHA 27

Výchozí bod všech úspěchů

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

III. VÍRA 41

Cesta od představy k přesvědčení o možnosti naplnění touhy

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

IV. AUTOSUGESCE 55

Prostředek k ovlivňování podvědomí

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

V. ODBORNÉ ZNALOSTI 61
Osobní zkušenosti nebo pozorování

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

VI. OBRAZOTVORNOST 73
Dílna myslí

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

VII. ORGANIZOVANÉ PLÁNOVÁNÍ 83
Krystalizace touhy v čin

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

VIII. ROZHODNOST 113
Vítězství nad váhavostí

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

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

IX. VYTRVALOST 123
Nezbytnost bouřevnatého úsilí

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

X. SÍLA MOZKOVÉHO TRUSTU 135
Hnací síla

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

XI. TAJEMSTVÍ SEXUÁLNÍ TRANSMUTACE 141

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

XII. PODVĚDOMÍ 159
Spojovací článek

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

XIII. MOZEK 167
Vysílač a přijímač myšlenek

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

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

XV. ŠEST DĚMONŮ STRACHU

181

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

SLOVO AUTORA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

NAPOLEON HILL

I.

MYŠLENKY MAJÍ VÁHU

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

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

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

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

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

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

VYNÁLEZCE A TULÁK

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

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

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

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

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

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

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

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

SKRYTÉ TVÁŘE PŘÍLEŽITOSTI

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

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

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

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

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

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

TŘI STOPY OD ZLATA

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

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

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

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

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

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

Nakonec se rozhodli těžbu ukončit.

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

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

NIKDY NEPŘESTANU JEN PROTO, ŽE LIDI ŘÍKAJÍ NE

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

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

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

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

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

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

LEKCE VE VYTRVALOSTI ZA PADESÁT CENTŮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ZVLÁŠTNÍ SÍLA DÍTĚTE

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

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

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

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

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

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

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

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

V odpověď na tyto otázky byla napsána tato kniha.

STAČÍ JEDINÝ SPRÁVNÝ NÁPAD

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Úspěchu dosáhne ten, kdo v úspěch věří.

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

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

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

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

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

Co říkáme o Čiňanech my?

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

„NEMOŽNÝ“ FORDŮV OSMIVÁLEK

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

Ford řekl: „Přesto to udělejte!“

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

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

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

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

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

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

Fordovo odhodlání zvítězilo.

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

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

PROČ JSTE „STRŮJCEM SVÉHO OSUDU“

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

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

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

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

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

PRINCIPY, KTERÉ MOHOU ZMĚNIT VÁŠ OSUD

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

Zjistíte, že to nic není.

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

Pochopíte z něj, co všechno můžete získat.

Vážený pane Hille!

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

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

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

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

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

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

Skutečně Vám držím palce.

Se srdečným pozdravem

Váš Jennings Randolph

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

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

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

II.

TOUHA

VÝCHOZÍ BOD KAŽDÉHO ÚSPĚCHU
První krok k bohatství

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

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

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

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

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

MUŽ, KTERÝ ZA SEBOU SPÁLIL MOSTY

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

Je to pozoruhodný příklad toho, jakou sílu má pevné definitivní

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

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

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

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

OSTRUHA, KTERÁ POBÍZÍ K BOHATSTVÍ

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

Zvítězili.

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

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

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

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

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

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

ŠEST NÁVODŮ, JAK PROMĚNIT TOUHU VE ZLATO

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

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

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

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

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

UMÍTE SI PŘEDSTAVIT, ŽE JSTE MILIONÁŘ?

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

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

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

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

VELKÁ MOC VELKÝCH SNŮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

JAK SVÉ SNY S ÚSPĚCHEM DOSTAT NA OBĚŽNOU DRÁHU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TOUHA VYZRAJE I NA MATKU PŘÍRODU

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

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

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

„Všechn řád věcí nás učí víře. Je třeba jenom uposlechnout. Každý z nás tu najde radu a naslouchá-li pokorně, uslyší to správné slovo.”

To správné slovo? Touha! Nade všechno jsem si přál, aby náš syn nebyl hluchoněmý. Nikdy jsem od toho ani na okamžik neustoupil.

Co jsem s tím mohl dělat? Musel jsem přijít na způsob, jak do mysli našeho synka transplantovat svou vlastní horoucí touhu po prostředcích či pomůckách, které by do jeho mozku přenášely zvuk i bez uší.

Jakmile byl náš syn dost starý, že byl schopen vnímat, začal jsem do jeho mysli přenášet svou touhu, aby uslyšel. Život sám si již najde cestu.

Přemýšlel jsem o tom všem pouze v duchu a nikomu jsem se s tím nesvěřil. Každý den jsem obnovoval slib, který jsem dal sám sobě, a to že náš syn nezůstane hluchoněmý.

Jak rostl a začal si všimnout věcí kolem sebe, zpozorovali jsme, že přece jenom reaguje na zvuk. Ve věku, kdy jiné děti obvykle začínají mluvit, neučinil jediný pokus promluvit, ale z jeho chování bylo patrné, že jistě zvuky přece jen slabě slyší. To bylo vše, co jsem potřeboval vědět! Byl jsem přesvědčen, že jestliže slyší, třeba jen slabě, může svou schopnost dále rozvíjet. A pak se přihodilo něco, co mi dalo naději. Přišlo to zcela nečekaně.

„NÁHODA”, KTERÁ ZMĚNILA ŽIVOT

Koupili jsme gramofon. Když syn poprvé uslyšel hudbu, upadl do vytržení a okamžitě přístroj zabavil. Jednou si přehrával desku znovu a znovu téměř dvě hodiny a stál přitom před gramofonem s nosem přitisknutým ke skřínce. Význam tohoto návyku, který si vypěstoval, jsme pochopili až o mnoho let později, protože v té době jsme nevěděli nic o teorii „kostní konduktce” zvuku.

Krátce poté, co si přivlastnil gramofon, jsem objevil, že docela jasně vnímá, co říkám, když mluvím se rty přitisknutými k jeho spánkové kosti.

Protože jsem byl odhodlán dosáhnout toho, aby můj hlas slyšel přímo, začal jsem mu našeptávat touhu slyšet a mluvit. Brzy jsem zjistil, že syn má rád pohádky na dobrou noc, a tak jsem se pustil do

práce a začal pro něho vymýšlet příběhy, jež v něm měly rozvíjet soběstačnost, obrazotvornost a silnou touhu slyšet a být normální. Zvláště jedné pohádky jsem pokaždé při vyprávění dával nové dramatické zabarvení, abych zdůraznil její poslání. Měla mu do hlavy vpravit přesvědčení, že jeho postižení není handicapem, ale naopak přínosem. Přestože veškeré filozofické spisy, které jsem prostudoval, jasně naznačovaly, že každá nepřízeň osudu s sebou nese zárodek rovnocenné výhody, musím přiznat, že jsem neměl sebemenší představu, jak by se toto postižení mohlo někdy změnit v požehnání.

SE ŠESTI CENTY DOBYL NOVÉHO SVĚTA!

Když tuto zkušenost hodnotím zpětně, je mi jasné, že ohromující výsledky hodně souvisely s vírou našeho syna ve mne. Nepochyboval o ničem, co jsem mu řekl. Vnukl jsem mu presvědčení, že má před svým starším bratrem jistou výhodu a že se tato výhoda bude projeovat nejrůznějším způsobem. Například ve škole si učitelé všimnou, že nemá uši, a budou mu proto věnovat obzvláštní pozornost a jednat s ním velice laskavě. Opravdu tomu tak bylo. Také jsem ho přesvědčil, že až bude dost velký na to, aby mohl prodávat noviny (jeho starší bratr si už roznášením novin vydělával), bude mít před bratrem jednu velkou přednost, a to, že mu lidé budou dávat větší spropitné, protože uvidí, že i přes svůj handicap je chytrý a pilný chlapec.

Když mu bylo asi sedm, začaly se projevovat první známky toho, že naše metoda ovlivňování jeho mysli přináší ovoce. Po několika měsících škemral, abychom mu dovolili prodávat noviny, ale jeho matka s tím kategoricky nesouhlasila.

Nakonec vzal věci do svých rukou. Jednoho odpoledne, když zůstal doma sám jen s hospodyní, prolezl kuchyňským oknem, sešplhal na zem a začal na vlastní pěst. Jeho kapitál tvořilo šest centů, které si vypůjčil od souseda ševce. Investoval je do novin, noviny prodal, znovu peníze investoval a takhle to opakoval až do pozdních večerních hodin. Když provedl uzávěrku a vrátil vypůjčených šest centů svému bankéři, jeho čistý zisk činil dvačtyřicet centů. Když jsme se toho večera vrátili domů, našli jsme ho v posteli, jak spí a peníze pevně svírá v dlani.

Matka mu rozevřela zaťatou pěst, vzala mu peníze a rozplakala se. No řekněte sami! Rozplakat se nad prvním synovým vítězstvím bylo

zcela nepatřičné. Moje reakce byla přesně opačná. Srdečně jsem se rozesmál, protože jsem poznal, že mé úsilí vypěstovat v dítěti sebe-důvěru bylo korunováno úspěchem.

Matka se na jeho první obchodní počín dívala tak, že se hluchý chlapec s nasazením vlastního života vydal do ulic za výtěžkem. Já viděl statečného, ctižádostivého, soběstačného obchodníka, který ve vlastních očích stoupl v ceně o sto procent, protože se z vlastní iniciativy pustil do podnikání a dosáhl vítězství. Jeho transakce mě potěšila, protože jsem věděl, že tím prokázal vynalézavost, která ho bude provázet po celý život.

HLUCHÝ CHLAPEČEK, KTERÝ USLYŠEL

Hluchý chlapec prošel základní, střední a vysokou školou, aniž kdy slyšel své učitele, ledaže na něj zblízka hlasitě křičeli. Nechodil do školy pro hluchoněmé. Nedovolili jsme, aby se učil znakové řeči. Rozhodli jsme se, že povede normální život a bude se přátelit s normálními dětmi, a za tímto rozhodnutím jsme stáli, přestože vyvolávalo řadu vášnivých debat s vedením škol.

V průběhu střední školy zkusil elektrické sluchadlo, ale to se neosvědčilo.

Během posledního týdne na vysoké škole došlo v jeho životě k zásadnímu obratu. Náhodou mu poslali na zkoušku nové elektrické naslouchací zařízení. Trvalo dlouho, než ho vůbec vyzkoušel, protože měl s podobnou pomůckou velmi špatné zkušenosti. Nakonec po přístroji sáhl a celkem lhostejně si ho nasadil, zapojil baterii a ejhle! Jeho celoživotní touha po normálním sluchu se jakoby mávnutím kouzelného proutku naplnila! Poprvé v životě slyšel prakticky stejně dobře jako všichni ostatní.

Bez sebe radostí z této proměny světa, pronikajícího k němu sluchadlem, vyběhl k telefonu, zavolal matce a dokonale ji slyšel. Příštího dne při vyučování poprvé v životě uslyšel srozumitelné hlasy svých profesorů. Poprvé v životě mohl volně rozmlouvat s ostatními lidmi, aniž by museli křičet. Objevil doslova nový svět.

Touha přinesla první výsledek, avšak vítězství nebylo dosud úplné. Chlapec dosud nevyřešil, jak svůj nedostatek proměnit v přednost.

MYŠLENKA DĚLÁ ZÁZRAKY

Aniž by si plně uvědomoval, co se vlastně stalo, zpítý radostí z nově objeveného světa zvuků napsal dopis výrobčům sluchadla a nadšeně v něm popsal svou zkušenost. Così v jeho dopise přimělo výrobce, aby ho pozvali do New Yorku. Když přijel, provedli ho po továrně, a zatímco hovořil s hlavním inženýrem a vyprávěl mu o proměně svého světa, bleskl mu hlavou nápad, inspirace či osvětlení – nezáleží na tom, jak to nazveme. Právě toto hnutí mysli způsobilo, že se jeho postižení změnilo v přednost, která měla přinést štěstí i bohatství tisícům lidí po všechen budoucí čas.

Napadlo ho totiž, že by mohl pomoci miliónům neslyšících, kdyby jim dokázal sdělit, jaká proměna se udála v jeho životě.

Po celý měsíc se věnoval intenzivnímu výzkumu, během něhož analyzoval celý systém marketingu výrobců sluchadel. Hledal cesty a prostředky pro komunikaci s lidmi s poruchou sluchu, aby se s nimi mohl podělit o svůj objev. Když výzkum dokončil, vypracoval dvouletý plán založený na jeho základě. Když pak tento plán předložil řečené společnosti, okamžitě jej přijali do zaměstnání, aby mohl svůj záměr uskutečnit.

Na začátku této práce se mu ani nesnilo, že je předurčen přinést naději a praktickou pomoc tisícům neslyšících, kteří by bez jeho přičinění byli navždy odsouzeni k hluchotě.

Osobně vůbec nepochybuji, že by Blair zůstal po celý život hluchoněmý, kdyby se jeho matce a mně nepodařilo ovlivnit jeho mysl žádoucím způsobem.

Když jsem mu naočkoval touhu slyšet a mluvit a žít jako normální člověk, uvedl tento impuls do chodu nějakou zvláštní sílu, která dokázala překlenout propastné ticho mezi jeho mozkiem a vnějším světem.

Horoucí touha se ve svůj hmotný ekvivalent přeměňuje vskutku spletitými cestami. Blair chtěl slyšet, a to se mu splnilo. Narodil se s handicapem, který by jiného člověka s menší rozhodností velice snadno přivedl na ulici s žebráckou holí.

Ta malá „milosrdná lež“, již jsem mu v dětství nasadil do hlavy, byla ospravedlněna. Neexistuje opravdu nic dobrého nebo špatného, co by pevná víra spolu s horoucí touhou nedokázaly proměnit ve skutek. A tyto vlastnosti jsou dostupné každému.

KOUZLO „MENTÁLNÍ CHEMIE“

V jednom novinovém článku o madam Schumannové-Heinkové se dočteme, v čem spočívalo tajemství úspěšné pěvecké kariéry této neobyčejné ženy. Celý odstavec ocituji, protože z něho vyplývá, že i zde sehrála hlavní roli touha.

Na počátku své dráhy navštívila madam Schumannová-Heinková ředitele Vídeňské císařské opery. Žádala, aby vyzkoušel její hlas, ale on ji ani nevyslechl. Jen letmo pohlédl na neohrabanou a špatně oblečenou dívku a zvolal poněkud nezdvořile: „Jak můžete s takovým zevnějškem usilovat o úspěch v operě? Drahé dítě, to pusťte z hlavy. Kupte si šicí stroj a dejte se do práce. Z vás nikdy pěvkyně nebude!“

Nikdy, to je dlouhá doba. Ředitel Vídeňské císařské opery se dobře vyznal v technice zpěvu. Pramáno však rozuměl tomu, jak mocná je touha, je-li vybičována až k posedlosti. Kdyby o tom věděl víc, jistě by se nedopustil té chyby, že by zavrhl geniální pěvkyni, aniž by jí dal příležitost.

Před několika lety onemocněl jeden z mých společníků. Po čase se mu přitížilo, až byl posléze převezen do nemocnice na operaci. Doktor mě varoval, že není velká naděje, že ho ještě uvidím živého. Ale to si myslel lékař. Pacient byl jiného názoru. Těsně předtím, než ho odvezli na sál, slabě zašeptal: „Nedělejte si starosti, šéfe, za pár dní jsem zpátky doma.“ Ošetřovatelka na mne soucitně pohlédla. Navzdory všemu očekávání pacient vyvázl bez úhony. Když bylo po všem, řekl lékař: „Zachránila ho pouze jeho žízeň po životě. Nikdy by to nepřežil, kdyby si připustil, že může zemřít.“

Já věřím v touhu opírající se o víru, protože jsem viděl, jak lidi vynáší ze skromných počátků do postavení mocných a majetných; a naopak, jak je sráží k zemi; viděl jsem, jak se lidi jejím prostřednictvím znovu se slávou vraceli na místa, kde byli předtím stokrát poraženi; viděl jsem, jak našemu synovi umožnila věst normální, šťastný, úspěšný život navzdory jeho postižení.

Jakým způsobem je možné tuto sílu podchytit a využít? Odpověď najdete v této a následujících kapitolách.

Existuje zvláštní a mocný princip „mentální chemie“. V souladu s tímto principem, aniž by ho plně odhalila, dodává příroda každé silné touze „to něco“, co překoná všechny překážky a nepřipustí možnost nezdaru.

MYSLI!

a vydělej peníze

MYSL NEMÁ HRANIC

KROMĚ TĚCH,

KTERÉ SAMI UZNÁVÁME

&

CHUDOBA I BOHATSTVÍ

POCHÁZEJÍ

Z MYŠLENÍ

III.

VÍRA

CESTA OD PŘEDSTAVY K PŘESVĚDČENÍ
O MOŽNOSTI NAPLNĚNÍ TOUHY
Druhý krok k bohatství

Víra je katalyzátorem mysli. Je-li s myšlenkou spojena víra, naše podvědomí okamžitě zaznamená její emanace, převede je na hodnotu jim rovnocennou v duchovní sféře a vyše je k Nekonečné inteligenci, jako je tomu v případě modlitby.

Ze všech hlavních kladných emocí jsou nejsilnější emoce víry, lásky a sexu. Jejich přítomnost má na „zabarvení“ myšlenky takový účinek, že jakmile se myšlenka dostane do podvědomí, promění se v duchovní sílu, která jako jediná může přimět Nekonečnou inteligenci k odpovědi.

JAK ROZVINOUT SVOU VÍRU

Následující definice vám umožní lépe pochopit, jakého významu nabývá princip autosugesce při převodu touhy na její hmotný nebo peněžní ekvivalent. Zní takto: víra je stav mysli, který může být vyvolán nebo vytvořen v podvědomí autosugescí pomocí ujišťování nebo opakovaných příkazů.

Pro ilustraci vezměme třeba to, proč čtete tuto knihu. Jde vám přirozeně o to, abyste získali schopnost převádět nepostižitelná hnutí mysli na jejich hmotné protějšky, to jest peníze. Budete-li se řídit pokyny uvedenými v kapitolách o autosugesci a podvědomé mysli, můžete své podvědomí přesvědčit o tom, že věříte v dosažení vy-

touženého; vaše podvědomí pak podle tohoto přesvědčení bude jednat. Projeví se to ve formě „víry“, ze které vzejdou konečné plány na získání předmětu vaší touhy.

Víra je stav mysli, který můžete rozvinout vůlí, jestliže dokonale zvládnete zmíněných třináct principů. Jde o stav mysli, jež se při aplikaci a využití těchto principů spontánně vytvoří.

Jedinou známou metodou, jak ovlivnit rozvinutí víry, je opakovaně ukládání příkazů do podvědomí.

Možná, že vám to bude jasnější, až se seznámíte s tím, jak se z lidí stávají zločinci. Řečeno slovy slavného kriminologa: „Když se lidé dostanou poprvé do styku se zločinem, oškliví si ho. Zůstanou-li ve styku se zločinem po nějaký čas, zvyknou si na něj a tolerují ho. Zůstanou-li s ním ve styku dost dlouho, nakonec ho přijmou a podlehnu jeho vlivu.“

To odpovídá tvrzení, že každý myšlenkový impuls, který se opakovaně ukládá do podvědomí, je nakonec přijat a podvědomí podle něj jedná. Tento impuls dále převádí na jeho hmotný ekvivalent, a to tím nejpraktičtějším a nejschůdnějším způsobem.

V této souvislosti se znovu zamysleme nad výrokem, že všechny myšlenky, které byly naplněny emocí (určitým citem) a spojeny s vírou, se začínají bezodkladně proměňovat ve svou materiální podobu čili hmotný ekvivalent.

Emoce či „citová“ složka myšlenek je faktorem, který myšlenkám dodává vitalitu, životaschopnost a aktivitu. Jsou-li s nějakým myšlenkovým pochodem spojeny víra, láska či sex, vyvolávají mnohem větší odezvu, než kdyby tyto emoce působily odděleně.

Podvědomí může být zasaženo a ovlivněno nejen myšlenkovými hnutími spjatými s vírou, ale libovolnými kladnými či zápornými emocemi.

NIKDO NENÍ „ODSOUZEN“ KE SMŮLE

Z tohoto výroku pochopíte, že podvědomí převádí na hmotný ekvivalent myšlenkové impulsy negativní či destruktivní povahy se stejnou pohotovostí, s jakou se řídí myšlenkovými impulsy pozitivní či konstruktivní povahy. To vysvětluje zvláštní jev, postihující milióny lidí, takzvané „neštěstí“ či „smůlu“.

Existuje řada lidí pevně přesvědčených, že jsou k chudobě a ne-

úspěchu „odsouzeni“ nějakou zvláštní mocí, která se vymyká jejich kontrole. Tímto negativním přesvědčením, které jejich podvědomí převzalo a zhmotnilo, sami své vlastní „neštěstí“ vytvářejí.

Zde je na místě znovu připomenout, že budete-li ve svém podvědomí žít jakoukoli touhu, kterou si přejete převést v její hmotný či peněžní ekvivalent, a to ve stavu očekávání či přesvědčení či víry, že se tato přeměna opravdu uskuteční, můžete z toho jenom těžit. Právě vaše přesvědčení či víra je oním elementem, který určuje jednání vašeho podvědomí. Nic vám nebrání své podvědomí „ošidit“ tím, že mu budete autosugescí dávat příkazy, stejně jako jsem já ošidil podvědomí našeho syna.

Aby byla tato „lest“ realističtější, chovejte se tak, jako byste skutečně již vlastnili onu materiální věc, o kterou usilujete.

Podvědomá mysl převede do materiální podoby těmi nejpřímějšími a nejpraktičtějsími dostupnými prostředky jakýkoli příkaz, který je jí dán ve stavu přesvědčení či víry, že bude splněn.

Jistě už bylo řečeno dost, abyste dokázali najít způsob, jak pomocí experimentů a praxe nabýt schopnosti naplňovat vírou všechny příkazy, které vysíláme do podvědomí. Dokonalost přijde s praxí. Nemůžete se k ní dopracovat pouhým čtením pokynů.

Podstatné je, abyste ve vaší mysli podporovali kladné emoce jako dominantní síly a záporným emocím jste se bránili – a nebrali je na vědomí.

Mysl opanovaná kladnými emocemi se stává živnou půdou pro stav mysli naplněný vírou. Takto připravená mysl může podle vlastní vůle dávat podvědomí libovolné příkazy, které podvědomí přijme a bezprostředně jich uposlechne.

VÍRA JE STAV MYSLI, KTERÝ LZE NAVODIT AUTOSUGESCÍ

Od nepaměti kladli zbožní horlivci pachtícímu se lidstvu na srdce, aby „upnulo svou víru“ k tomu či onomu dogmatu nebo krédu, aniž by mu dokázali říci jak. Nebyli schopni vyjádřit, že „víra je stav mysli, který lze navodit autosugescí“.

Jazykem srozumitelným všem nyní popíšeme, co všechno je nám známo o způsobu, jak rozvinout víru tam, kde dosud neexistuje.

Mějte víru v sebe i víru v Nekonečno.

Nežli začneme, připomeňme si znovu, že:

Víra je „věčným elixírem“, který myšlenkám vdechuje život, sílu a činnost.

Stojí za to si předchozí větu přečíst podruhé, potřetí a počtvrté. Stojí za to si ji přečíst nahlas!

Víra je odrazovým můstkem pro nashromáždění veškerého bohatství!

Víra je základem všech „zázraků“ a všech záhad, které nelze analyzovat vědeckými metodami.

Víra je jedinou známou protilátkou proti neúspěchu!

Víra je oním základním prvkem, který ve spojení s modlitbou umožňuje člověku přímý kontakt s Nekonečnou inteligencí.

Víra je prvkem, který převádí prosté myšlenkové emanace vysílané limitovanou lidskou myslí v ekvivalentní duchovní sílu.

Víra je jediným prvkem, jehož prostřednictvím může člověk spoutat a využít kosmickou sílu Nekonečné inteligence.

KOUZLO AUTOSUGESCE

Důkaz je prostý a lze ho snadno demonstrovat. Spočívá v principu autosugesce. Proto se teď zaměříme na problematiku autosugesce a stanovíme si, co to vlastně je a čeho jí lze dosáhnout.

Je dobře známou skutečností, že člověk nakonec uvěří každému opakovanému tvrzení, at' už je pravdivé či nikoli. Znovu a znovu opakovaná lež se stává pravdou. A co víc, člověk nakonec uvěří, že je to pravda. Každý člověk je tím, čím je, díky dominantním myšlenkám, jimiž nechává zaměstnávat svou mysl. Myšlenky, které ve své mysli chová záměrně, živí je svou náklonností a váže na ně jednu nebo více emocí, vytvářejí motivační síly, které pak řídí a kontrolují veškeré jeho pohyby, činy a skutky.

A teď si poslechněte jednu velkou pravdu:

Myšlenky prostoupené emocionálním zabarvením vytvářejí „magnetickou“ sílu, která přitahuje další podobné nebo příbuzné myšlenky.

Myšlenku takto „magnetizovanou“ emocí lze přirovnat k semínku, které, je-li zasazeno do úrodné půdy, vzejde, vzroste a znovu a znovu se množí, až původní jediné semínko vydá nespočetné milióny semínek téže odrůdy.

Lidská mysl neustále přitahuje emanace harmonizující s myšlenkami, jež v ní převládají. Všechny myšlenky, nápady, plány nebo záměry, které člověk ve své mysli chová, přitahují další, jim „příbuzné“, jsou jimi násobeny a rostou, až se nakonec stanou dominantní motivační silou jedince, v jehož mysli se nacházejí.

A teď se vraťme na začátek a řekněme si, jak lze tento původní plán nebo záměr nasadit do hlavy. Řešení je prosté: Každý nápad, plán nebo záměr se dá do mysli vložit opakováním myšlenky. Právě proto od vás požaduji, abyste sepsali prohlášení o svém hlavním záměru či konečném cíli, naučili se mu nazpaměť a zřetelně je den po dni nahlas opakovali, dokud tyto zvukové kmity neproniknou do vašeho podvědomí.

Učíte předsevzetí vymanit se z vlivu nepříznivého prostředí a řídit svůj život podle svého. Až budete zkoumat své duševní klady a záporny, přijdete možná na to, že vaší hlavní slabostí je nedostatek sebedůvěry. Tento handicap lze překonat, nespěšnost se dá pomocí autosugesce přeměnit v odvahu.

Princip autosugesce uplatníme tak, že si své myšlenky zformulujeme písemně, naučíme se jim zpaměti a stále si je v této podobě budeme opakovat, dokud nezačnou fungovat jako součást našeho podvědomí.

RECEPT NA SEBEDŮVĚRU

1. Víím, že je v mé moci dosáhnout mého životního cíle, a proto požaduji sám na sobě, abych vytrvale a neochvějně směřoval k jeho dosažení. Zde tímto slibuji, že učiním vše k jeho naplnění.
2. Uvědomuji si, že myšlenky, převládající v mé mysli, se nakonec zhmotní v čin a postupně se přemění v reálnou věc. Proto budu denně půl hodiny soustředěně myslet na to, jakým člověkem se chci stát, abych si ve své mysli vytvořil jasnou představu.
3. Víím, že díky autosugesci si každá touha, kterou neustále zaměstnávám svou mysl, nakonec najde nějaký praktický prostředek ke svému naplnění. Proto zasvětim deset minut denně rozvíjení potřebné sebedůvěry.
4. Písemně jsem jasně formuloval svůj hlavní životní cíl, o který

nikdy nepřestanu usilovat, dokud nezískám dostatečnou sebe-důvěru k jeho dosažení.

- Jsem si plně vědom, že žádný majetek ani postavení nemohou mít dlouhé trvání, jestliže nejsou získány na základě pravdy a spravedlnosti. Nebudu se proto podílet na žádných transakcích, které by mohly poškodit zúčastněné strany. Dosáhnou úspěchu tím, že k sobě budu přitahovat potřebné síly a využívat spolupráce s ostatními. Přesvědčím je, aby mi sloužili, a to tím, že budu ochoten sloužit jim. Zbavím se nenávisti, závisti, žárlivosti, sobectví a cynismu tím, že v sobě budu pěstovat lásku k celému lidstvu, protože vím, že negativní postoj k druhým mě nikdy nemůže dovést k úspěchu. Získám si důvěru lidí svou vírou v ně i v sebe. Pod toto prohlášení se podepíšu, naučím se mu nazpaměť a budu je jednou denně hlasitě přeříkávat prochnut vírou, že postupně ovlivní mé myšlenky a jednání tak, že se stanu soběstačným a úspěšným člověkem.

Za tímto prohlášením se skrývá přírodní zákon, který doposud žádný člověk nedokázal objasnit. Není důležité, jak se tento zákon nazývá. Podstatné je, že PLATÍ a přináší lidem prospěch, JESTLIŽE je použit konstruktivně. Jestliže je však použit destruktivním způsobem, pak právě tak spolehlivě ničí. Za tímto tvrzením se skrývá závažná pravda. Všichni ti, kdo se smíří s porážkou a skončí svůj život v nouzi, bídě a neštěstí, se k tomuto stavu dopracují obráceným použitím principu autosugesce. Příčina tkví ve skutečnosti, že všechna myšlenková hnutí mají sklon přeměňovat se do své materiální podoby.

NEBLAHÉ DŮSLEDKY NEGATIVNÍHO MYŠLENÍ

Podvědomá mysl nečiní žádný rozdíl mezi konstruktivními nebo destruktivními myšlenkovými podněty. Pracuje s materiálem, který jí poskytujeme prostřednictvím našich myšlenek. Podvědomá mysl převede do reality myšlenku motivovanou strachem stejně pohotově jako myšlenku motivovanou odvahou či vírou.

Podobně jako elektřina, která při konstruktivním využití poskytuje cenné služby a pohání kola průmyslových podniků, ale může nás zároveň připravit o život, jestliže je užitá špatně, tak nás může zákon autosugesce dovést k postupné prosperitě, anebo nás uvrhnout do bídy, neúspěchu a smrti, podle toho, do jaké míry tomuto zákonu rozumíme a jak ho dovedeme používat.

Když svou mysl naplníte strachem, pochybami a nevírou ve svou schopnost vejít do kontaktu se silami Nekonečné inteligence a využít jich, promítne se podle zákona autosugesce tato pochybovačnost do vašeho podvědomí a vytvoří v ní negativní předobraz pro uskutečňování vašich přání.

Jako vítr, který jednu loď unáší na východ a jinou na západ, zákon autosugesce vás buď pozdvihne nebo svrhne podle toho, jak nastavíte plachty svých myšlenek.

Zákon autosugesce, jehož prostřednictvím může každý dosáhnout úspěchu, o jakém se mu ani nesnilo, dobře vyjadřují následující verše:

Když myslíš, žes poražen, pak je to tak,
když myslíš, že nelze, pak jistě to vzdáš.
Když vyhrál bys rád, však myslíš, že nejde to,
pak svého vítězství nikdy se nedočkáš.

Když myslíš, že prohraješ, prohrál jsi už,
a teprve ve světě objevíš snad,
že úspěch se počíná vůlí ho chtít,
stav mysli tu největší roli má hrát.

Když myslíš, žes předstížen, pak je to tak,
jen na to teď mysli, jak co nejvyšší jít,
ze všeho nejdřív sám v sebe uvěř,
pak můžeš vždy s jistotou zvítězit.

Ne vždycky se v bojích osvědčil,
kdo silnější nebo snad rychlejší byl.
Však dříve či později vyhraje ten,
KDO MYSL SVOU O VÍTĚZSTVÍ PŘESVĚDČIL!

JAKÝ GÉNIUS DŘÍME VE VAŠEM MOZKU?

Kdesi ve vaší bytosti dříme zárodek úspěchu, a jestliže ho dokážete vyburcovat k aktivitě, může vás vynést do závratných výšin, o jakých jste neměli ani zdání.

Tak jako hudební virtuos dokáže na strunách houslí vyloudit

nejkrásnější melodie, můžete i vy probudit génia dřímajícího ve vašem mozku a nechat se jím vést k libovolnému cíli, který si vytýčíte.

Abraham Lincoln pokazil všechno, čeho se dotkl, ještě dlouho po své čtyřicítce. Byl bezvýznamnou nulou, dokud jeho život nepoznamenal hluboký zážitek, který probudil dřímajícího génia v jeho srdci i mozku a dal světu jednoho z opravdových velikánů. Tento „zážitek“ úzce souvisel s emocemi zármutku a lásky. Prožil ho díky Anně Rutledgeové, jediné ženě, kterou skutečně miloval.

Je známou skutečností, že láska má mnoho společného se stavem mysli známým jako víra, a to proto, že láska výrazně stimuluje proces převodu myšlenkových hnutí člověka v jejich duchovní ekvivalenty. Autor této knihy prováděl dalekosáhlý výzkum a na základě analýzy životního díla stovek mimořádně úspěšných mužů objevil, že téměř za každým úspěšným mužem stojí milující žena.

Žádáte-li důkaz pro sílu víry, studujte díla mužů a žen, kteří se nechali vést svou vírou. Jako prvního bych jmenoval Krista. Základem křesťanství je víra bez ohledu na to, kolik lidí snad pravý význam této velké síly překroutilo nebo chybně vykládalo.

Podstatou Kristova učení a jeho skutků, považovaných za „zázraky“, byla jen a jen víra. Jestli vůbec něco takového jako „zázraky“ existuje, pak je vyvolává jediné mysl prodchnutá vírou.

Zamyslete se nad tím, jakou silou působila víra představovaná Mahátmou Gándhím, známým nepochybně po celém civilizovaném světě. Je zářným příkladem toho, jaké možnosti má víra v historii lidstva. Gándhí ve své době disponoval větší potenciální mocí než kterýkoli jeho současník, a to navzdory skutečnosti, že nevládnul žádný z ortodoxních nástrojů moci, jako jsou peníze, bitevní lodě, vojsko a další válečné prostředky. Gándhí měl prázdné ruce, a přesto měl moc. Jak k ní přišel?

Čerpal ji ze svého pochopení zákonů víry a díky svým schopnostem ji dokázal vdechnout dvěma stům miliónů lidí.

Vykonal úžasný čin – ovlivnil vědomí dvou set miliónů lidí, kteří sjednotili svou mysl a jednali svorně jako jediná bytost.

Která jiná síla na světě kromě víry je schopna něčeho tak velkého?

JAK Z NÁPADU POVSTALO JMĚNÍ

Protože řízení obchodu a průmyslu vyžaduje víru a spolupráci, bude zajímavé i užitečné analyzovat jednu událost. Znamenitě dokládá metodu, jejíž pomocí průmyslníci a obchodníci akumulují velké majetky, a to tak, že nejprve investují, a teprve potom se snaží těžit.

Příhoda, kterou jsme vybrali jako názorný příklad, nás vrací zpět do roku 1900, kdy se formovala United States Steel Corporation. Až budete tento příběh číst, pochopíte, že obrovské majetky vznikají z nápadů.

Pokud jste z lidí, kterým často vrtá hlavou, jak lze nahromadit velké jmění, tento příběh o vytvoření United States Steel Corporation vám to osvětlí. Pokud snad pochybujete, že se lidé mohou dopracovat k bohatství pouhým myšlením, měl by tento příběh vaše pochybnosti rozptýlit, protože na něm lze velmi jednoduše předvést použití hlavních principů popisovaných v této knize.

Toto strhující vyprávění o síle myšlenky podal velmi dramaticky John Lowell v deníku New York World-Telegram; s jeho svolením ho zde otiskujeme.

BÁJEČNÝ PROSLOV ZA MILIARDU DOLARŮ NA ZÁVĚR VEČEŘE

Když se 12. prosince 1900 shromáždilo na osmdesát představitelů finanční smetánky národa v hodovní síni Univerzitního klubu na Páté avenue, aby vzdali čest jistému mladému muži, nikdo z nich neočekával, že se stane svědkem nejvýznamnější epizody v dějinách amerického průmyslu.

Večeři uspořádali J. Edward Simmons a Charles Stewart Smith na počest Charlese M. Schwaba, aby tohoto osmatřicetiletého oceláře představili společnosti východních bankéřů na oplátku za pohostinství, jež jim prokazoval během jejich nedávné návštěvy Pittsburghu. Neočekávali ovšem, že toto shromáždění roznese na kopytech. Vlastně ho upozornili, že nafoukaná newyorská společnost asi nebude řečnění příliš vnímat, a pokud nechce všechny ty Stillmany, Harrimany a Vanderbilty nudit, ať se raději omezí na patnáct dvacet minut nezávazných zdvořilostí, a to že bude stačit.

Ani John Pierpont Morgan, sedící po Schwabově pravici, jak se

slušelo na jeho majestát, neměl v úmyslu za tabulí setrávat příliš dlouho. A co se tisku a veřejnosti týče, celá záležitost měla pro ně tak nepatrný význam, že se o ní do novin následujícího dne nedostala ani řádka.

A tak se oba hostitelé se svými význačnými hosty pomalu pracovali obvyklými sedmi či osmi chody. Konverzovalo se málo, a když, tak velmi škrobeně. Několik bankéřů a makléřů se se Schwabem, jehož kariéra kvetla na březích Monongahely, již setkalo, ale znali ho málo. Avšak před závěrem večere jim i finančnímu magnátovi Morganovi mělo cosi zcela vyrazit dech – mělo být počato dítě v hodnotě jedné miliardy dolarů, United States Steel Corporation.

Z historického hlediska je možná škoda, že proslov Charlieho Schwaba na této večeři nebyl zaznamenán.

Je však pravděpodobné, že šlo o „domácky prostou“ řeč, poněkud nespisovnou (protože jemnostmi jazyka se Schwab nikdy nezatěžoval), nabitou epigramy a sršící vtípem. Kromě toho však měla elektrizující vliv na nějakých pět miliard kapitálu představovaných účastníky večere. Když bylo po všem a shromáždění se z proslovu ještě nevzpamatovalo, přestože Schwab mluvil devadesát minut, odvedl si Morgan řečníka do okenního výklenku, kde pak klinkající nohama z vysokého, nepohodlného sedadla hovořili ještě další hodinu.

Kouzlo Schwabovy osobnosti zapůsobilo plnou silou, ale co bylo důležitější a mělo trvalejší hodnotu, to byl reálný a jasně formulovaný program dalšího rozvoje United States Steel Corporation. Mnoho jiných se už snažilo Morgana zainteresovat na vytvoření ocelářského trustu podle vzoru sdružení na výrobu biskvitů, drátů a obručí, cukru, kaučuku, whisky, nafty a žvýkáci gummy. Vymáhal to na něm John W. Gates, známý hazardér, ale Morgan mu nedůvěřoval. Totéž žádali mládenci Moorovi, Bill a Jim, burzovní spekulanti, kteří už dali dohromady trust na zápalky a společnost na výrobu sušenek. Chtěl se o to zasadit Elbert H. Gary, právník a známý pokrytec, ale aby zapůsobil, na to byl příliš malou rybou. Teprve až když Schwabova výřečnost povznesla J. P. Morgana do výšin, z nichž byl schopen uvídnout praktické výsledky nejspolehlivějšího finančního podniku, jaký byl dosud vymyšlen, přestal tento projekt považovat za šílený výmysl bláznů, kteří chtějí snadno nadělat peníze.

Finanční magnetismus, který o generaci dříve započal přitahovat

tisíce malých a někdy neefektivně řízených společností do velkých, konkurenceschopných sdružení, byl v ocelářském světě prakticky uveden do chodu rukou známého bodrého obchodního piráta Johna W. Gatese. Gates již zformoval American Steel and Wire Company ze sítě malých koncernů a spolu s Morganem založili Federal Steel Company.

Avšak vedle gigantického vertikálního trustu Andrewa Carnegieho, trustu, který vlastnilo a řídilo třiapadesát partnerů, byla tato ostatní sdružení celkem zanedbatelná. Mohla se sdružovat podle libosti, ale Carnegieho organizaci nemohla ani za mák ohrozit a Morgan to věděl.

Výstřední starý Skot to věděl také. Z velkolepých výšin zámku Skibo shlížel nejprve pobaveně a pak rozmrzele na pokusy Morganových menších společností pytlčit v jeho revíru. Když tyto pokusy začaly být až příliš smělé, Carnegieho blahosklonnost se změnila ve zlost a pomstychtivost. Rozhodl se duplikovat všechny továrny, které byly v rukou jeho soupeřů. Doposud ho dráty, trubky, obruče ani plechy nezajímaly. Naopak se spokojoval s tím, že takovým společnostem prodával surovou ocel a zpracování do potřebného tvaru ponechával na nich. Nyní se chystal své nepřátele s pomocí Schwaba jako svého hlavního a schopného zástupce přitlačit ke zdi.

Takže to, oč v řeči Charlese M. Schwaba šlo, řešilo Morganův problém se sdruženími. Trust bez Carnegieho – giganta čnicího nade všemi – by nebyl žádným trustem, byl by hrozinkovým koláčem bez hrozinek, jak napsal jeden spisovatel.

Není pochyb, že Schwab ve své řeči toho večera 12. prosince 1900 dospěl k závěru, i když to neformuloval kategoricky, že by rozsáhlý Carnegieho podnik měl přejít pod Morganovu správu. Mluvil o budoucnosti oceli ve světě, o reorganizaci, která by přinesla zvýšení efektivnosti, specializaci, zrušení ztrátových závodů a soustředění úsilí na výnosné podniky, úspory v dopravě rudy, v řídicích a administrativních složkách, ovládnutí zahraničních trhů.

Nejen to, vysvětlil přítomným pirátům, v čem se ve svém každodenním pirátství dopouštějí chyb. Naznačil, že jejich záměrem bylo vytvářet monopoly, zvyšovat ceny a vyplácet si tučné podíly ze zisku. Schwab tento systém jednoznačně zavrhl. Krátkozrakost takové politiky, řekl svým posuchačům, spočívá v tom, že v epoše, kdy všechno volá po expanzi, trh jenom spoutává. Argumentoval tím, že

snížením cen oceli by došlo k vytvoření neustále se rozšiřujícího trhu; ocel by nacházela další a další možnosti využití a zakrátko by takový trust ovládl značnou část světového obchodu. Schwab byl skutečným apoštolem moderní velkovýroby, i když si to sám ani neuvědomoval.

Tak skončila večeře v Univerzitním klubu. Morgan se odebral domů, aby přemýšlel o Schwabových růžových snech. Schwab odjel zpátky do Pittsburghu, aby řídil Carnegieho ocelářský podnik, zatímco Gary spolu s ostatními se vrátili ke svým burzovním telegramům a napjatě očekávali věci příští.

Nedaly na sebe dlouho čekat. Trvalo týden, než Morgan strávil sousto poznání, které mu naservíroval Schwab. Když se ujistil, že z toho nevyplnou žádné finanční komplikace, poslal pro Schwaba – a shledal mladého muže jaksi ostýchavým. Schwab nadhodil, že by se to Carnegie mu nemuselo líbit, kdyby zjistil, že prezident jeho trustu flirtuje s vládcem Wall Streetu, kam se Carnegie nikdy nehrnul. John W. Gates potom jako prostředník navrhl, že kdyby se Schwab „jakoby náhodou“ ocitl v hotelu Bellevue ve Filadelfii, mohl by se tam „náhodou“ objevit i J. P. Morgan. Avšak když tam Schwab přijel, Morgan bohužel onemocněl a ležel doma v New Yorku, a tak Schwabovi nezbývalo než vyhovět naléhavému pozvání staršího muže a vypravít se za ním. Konečně stanul ve dveřích finančnickovy knihovny.

Jistí historikové ekonomie šíří fámu, že celé drama od počátku do konce zinscenoval Andrew Carnegie – že večeře na Schwabovu počest, velký večerní proslov a následující rozhovor Schwaba a finančního magnáta Morgana oné nedělní noci – to všechno že zaranžoval mazaný Skot. Ale pravý opak je skutečností. Když byl Schwab vyzván, aby tuto záležitost dotáhl ke zdárnému konci, sotva mohl vědět, bude-li „malý šéf“, jak Andrewa nazývali, vůbec chtít slyšet o tom, aby svůj trust prodal, obzvláště skupině mužů, v nichž rozhodně neviděl žádné svatoušky. Ale Schwab vzal s sebou na jednání šest archů popsaných elegantně vykrouženými čísly, které podle jeho mínění představovaly fyzickou hodnotu a potenciální výdělečnou kapacitu každé ocelářské společnosti, v níž spatřoval nezbytnou hvězdu nových ocelářských nebes.

Čtyři muži nad těmito čísly strávili celou noc. Vše řídil samozřejmě Morgan, neochvějně přesvědčený o božském právu peněz. Dále tu byl jeho aristokratický partner Robert Bacon, učenec a gentleman.

Třetím byl John W. Gates, jímž sice Morgan opovrhoval, ale používal ho jako nástroje. Čtvrtý byl Schwab, který o výrobě a prodeji oceli věděl víc než celé týmy dohromady. Nikdo ani v nejmenším nepochyboval o údajích, které jim mladý Pittsburčan předložil. Jestliže řekl, že společnost má takovou a takovou hodnotu, pak to bylo přesně tolik a o nic víc. Trval také na tom, aby do sdružení byly zahrnuty pouze jím vytipované koncerny. Plánoval korporaci, ve které nesmí být nic zdvojeno, ani pro uspokojení chamtivosti jeho přátel, kteří chtěli starosti svých společností složit na Morganova široká bedra.

Když se rozednilo, Morgan vstal a narovnal záda. Zbývala pouze jediná otázka.

„Myslíte, že dokážete přesvědčit Andrewa Carnegieho, aby prodal?“ zeptal se.

„Můžu to zkusit,“ řekl Schwab.

„Když ho přesvědčíte, půjdu do toho,“ řekl Morgan.

Až doposud to vycházelo. Ale prodá Carnegie? Kolik bude požadovat? (Schwabův odhad byl 320 miliónů dolarů.) V čem bude chtít zaplatit? V obyčejných akciích nebo preferenčních úpisích? V obligacích? V hotovosti? Nikdo nemůže dát dohromady jednu třetinu miliardy dolarů v hotovosti.

V lednu, kdy mrzlo jen praštělo, hráli Carnegie a Schwab na hřišti St. Andrews ve Westchesteru golf. Andrew byl zabalený do svetrů, aby se nenachladil. Charlie se ho svými řečmi snažil udržet v dobré náladě. O chystaném obchodu však nepadla ani zmínka, dokud se oba dva neusadili v nedaleké útulné a vytopené Carnegieho chatě. Poté s touž přesvědčivostí, která v Univerzitním klubu uhranula osmdesáti milionářům, začal Schwab malovat zářivé vyhlídky na příjemný odpočinek a nespočetné milióny, které uspokojí společenské potřeby starého pána. Carnegie kapituloval, napsal na kousek papíru cifru, podal ho Schwabovi a řekl: „Dobrá, za tuhle sumu to prodáme.“

Částka činila 400 miliónů dolarů a brala za základ 320 miliónů, k nimž dospěl Schwab, plus 80 miliónů představujících zvýšení hodnoty základního kapitálu za poslední dva roky.

Později na palubě zaoceánského parníku si Skot postěžoval Morganovi: „Měl jsem si říct o sto miliónů dolarů víc.“

„Kdybyste si o ně řekl, byl byste je dostal,“ utěšil ho Morgan.

Byl z toho samozřejmě poprask. Britský dopisovatel telegrafoval, že ocelářský svět „ohrožuje“ gigantické sdružení. Rektor Hadley z Yaleovy univerzity prohlásil, že pokud pravomoc trustů nebude regulována, dá se čekat, že v příštích pětadvaceti letech usedne ve Washingtonu na trůn „císař pán“. Ale schopný burzovní manipulátor Keene se pustil do díla a vnutil nové akcie veřejnosti tak energicky, že celá přírážka – podle některých odhadů téměř 600 miliónů dolarů – byla v mžiku absorbována. A tak Carnegie měl své milióny, Morganův syndikát za všechnu svou „námahu“ utržil 62 miliónů dolarů a „mládenci“ od Gatese po Garyho dostali svůj díl.

Osmatřicetiletý Schwab se dočkal své odměny. Stal se hlavou nové korporace a řídil ji až do roku 1930.

BOHATSTVÍ SE RODÍ Z MYŠLENKY

Dramatický příběh velkého byznysu, který jste právě dočetli, je dokonalým příkladem toho, jakou metodou lze přeměnit touhu do její materiální podoby.

Ona gigantická organizace se zrodila v mysli jediného člověka. Plán, díky kterému tato společnost získala ocelárny, a tím i finanční stabilitu, pocházel z hlavy téhož muže. Jeho víra, obrazotvornost a vytrvalost se staly rozhodující složkou United States Steel Corporation. Ocelářské pece a strojové vybavení, které společnost sjednotila pod svou správou, byly nabyty náhodně, ale zevrubný rozbor by ukázal, že odhadovaná hodnota takto získaných výrobních prostředků vzrostla o očekávaných 600 miliónů dolarů.

Jinými slovy řečeno, nápad Charlese M. Schwaba, na který J. P. Morgan i ostatní přistoupili, vynesl čistý zisk zhruba 600 miliónů dolarů. To není zanedbatelná částka za jediný nápad!

United States Steel Corporation prosperovala a stala se jedním z nejbohatších a nejmocnějších sdružení v Americe, dala zaměstnání tisícům, našla pro ocel nová použití a otevřela nové trhy. Což jen dokazuje, že oněch 600 miliónů dolarů zisku za Schwabův nápad bylo zasloužených.

Bohatství se rodí z myšlenky!

Výsledný zisk je limitovaný pouze původcem myšlenky. Víra nezná hranic! Pamatujte na to, až jednou začnete smlouvat o ceně, kterou budete od života žádat za nápad podobného druhu.

IV.

AUTOSUGESCE

PROSTŘEDEK K OVLIVŇOVÁNÍ PODVĚDOMÍ
Třetí krok k bohatství

Autosugesce je termín zahrnující veškerou sugesci a stimuly, které člověk vědomě předkládá své mysli prostřednictvím pěti smyslů. Jinými slovy řečeno, autosugesce je ovlivňování vlastního já. Je to prostředek komunikace mezi tou částí mysli, v níž dochází k uvědomělému myšlení, a podvědomím.

Dominantní myšlenky, kterým člověk dovolí zdržovat se ve vědomí (není podstatné, jsou-li tyto myšlenky kladné nebo záporné), se podle principu autosugesce samovolně prolínají do podvědomí a ovlivňují ho svým obsahem.

Příroda stvořila člověka tak, že má prostřednictvím svých pěti smyslů absolutní kontrolu nad materiálem, který se dostává do jeho podvědomí. Tím nechceme tvrdit, že člověk vždy této kontroly využívá. Ve velké většině případů ji neuplatňuje, a tím lze vysvětlit, proč tolik lidí prožívá svůj život v chudobě.

Vzpomeňte si, co bylo řečeno o podvědomé mysli – připomíná úrodný kousek zahrady, kde se rozbují plevel, nejsou-li tam zaseta semena žádanějších rostlin. Autosugesce je prostředek k ovlivňování podvědomí jedince, jenž je může ze svobodné vůle žít myšlenkami tvořivé povahy nebo dovolit, aby do bohaté zahrady jeho mysli vešly myšlenky destruktivní.

PŘEDSTAVUJTE SI, ŽE DRŽÍTE V RUKOU PENÍZE

Poslední ze šesti kroků popsaných v kapitole o touze vám ukládá

dvakrát denně nahlas přeříkávat své písemné prohlášení o touze po penězích, představovat si, že už ty peníze vlastníte a prožívat ten pocit. Jestliže se těmito pokyny řídíte, předáváte v duchu absolutní víry předmět vaší touhy přímo podvědomí. Stálým opakováním této procedury vytváříte spontánní myšlenkové návyky, které budou napomáhat vašemu úsilí převést touhu v její peněžní ekvivalent.

Vraťte se k šesti krokům, popsaným ve druhé kapitole, a znovu si je důkladně přečtete, než se pustíte do následujících stránek. Potom si pozorně přečtete čtyři pokyny pojednávající o organizaci vašeho „mozkového trustu“, jak budou popsány v kapitole o organizovaném plánování. Z porovnání těchto dvou skupin pokynů s tím, co bylo řečeno o autosugesce, vyplyne, že i ony uplatňují zákon autosugesce.

Mějte proto při opakování svého prohlášení (jehož pomocí si máte vyvinout „smysl pro peníze“) na paměti, že pouhé deklamování slov žádný výsledek nepřinese – pokud svá slova neprodchnete emocí nebo citem. Vaše podvědomí to rozlišuje a jedná jediň podle myšlenek emocí nebo citem hluboce naplněných.

Význam tohoto faktu dostatečně opravňuje k tomu, aby byl znovu opakován prakticky v každé kapitole. Jeho nedostatečné pochopení je hlavním důvodem, proč většina lidí, pokoušejících se zákon autosugesce uplatňovat, nikdy nedosáhne žádoucích výsledků.

Prostá, neemocionální slova podvědomou mysl neovlivňují. Pokud se nenaučíte pronikat do podvědomí myšlenkami nebo vyřčenými slovy, jež jsou emocionálně podbarvena přesvědčením, nedosáhnete žádných viditelných výsledků.

Nedejte se odradit, jestliže nedokážete ovládat a řídit své emoce hned napoprvé. Nezapomínejte, že existuje jediná cesta: něco za něco. Nemůžete podvádět, i kdybyste chtěli. Schopnosti ovlivňovat svou podvědomou mysl dosáhnete za cenu ustavičného dodržování pokynů zde popsaných. Tuto žádoucí schopnost nemůžete získat laciněji. Vy a právě jenom vy se musíte rozhodnout, stojí-li vám stanovený cíl za úsilí, které musíte vynaložit.

Vaše schopnost využít zákona autosugesce bude značně záviset na tom, nakolik se dokážete soustředit na danou touhu tak, až se vám stane posedlostí.

JAK SE LÉPE KONCENTROVAT

Až se začnete řídit pokyny souvisejícími se šesti kroky popsanými ve druhé kapitole, neobejdete se bez schopnosti soustředění.

Zde vám nabízíme podnětné návrhy, jak koncentrace účinně využít. Při plnění prvního ze šesti kroků, který vám ukládá „stanovit si v duchu přesnou částku peněz, po níž prahnete“, soustředte všechny myšlenky na tuto částku a fixujte na ni svou pozornost s očima zavřenými, až se vám peníze v představách zhmotní. Dělejte to alespoň jednou denně. Až budete provádět tato cvičení, řiďte se pokyny uvedenými v kapitole o víře a představujte si, že peníze skutečně máte.

Toto je velmi důležitý poznatek – podvědomá mysl přijme jakýkoli příkaz, který je nesen duchem absolutní víry, a podle takových příkazů jedná. Je třeba znovu a znovu tyto příkazy opakovat, než je podvědomí akceptuje. Až se budete výše uvedenou zásadou řídit, zvažte, jak byste svou podvědomou mysl dokázali v dobrém „ošálit“ tím, že ji přesvědčíte, že ty peníze čekají jen na to, kdy na ně uplatníte svůj nárok, a že vám vaše podvědomí musí poskytnout nějaké praktické plány na jejich získání, protože vám patří.

Vnukněte tuto myšlenku své obrazotvornosti a uvidíte, že je schopna vytvořit a také vytvoří praktické plány, jak transmutací touhy přijít k penězům.

Nečekejte na hotový plán, podle kterého byste našli způsob, jak výměnou za poskytování služeb nebo prodej zboží získáte peníze, jež máte před očima, ale začněte si rovnou představovat, že ony peníze vlastníte, zatímco budete od svého podvědomí vyžadovat a očekávat plán nebo plány, které potřebujete. Pozorně vyčkávejte, až se plány objeví, a ihned je realizujte. Nejspíš se vám zjeví v podobě „osvícení“ myslí jakýmsi šestým smyslem. Chovejte se k této inspiraci s úctou a řiďte se jí, jakmile vás pocítí svou návštěvou.

Ve čtvrtém ze šesti kroků vám bylo řečeno, abyste si stanovili podrobný plán, jak svou touhu naplnit, a okamžitě se jím začali řídit. Tento pokyn dodržujte tak, jak je uvedeno v předchozím odstavci. Nedůvěřujte „rozumu“, až se pustíte do vypracování plánu na transmutaci touhy v nashromáždění bohatství. Vaše rozumové schopnosti mohly zlenivět, a jste-li odkázáni pouze na ně, mohou vás zklamat.

Až si budete (se zavřenýma očima) vyvolávat představu peněz, které chcete nashromáždit, představujte si, že konáte službu či nabízíte zboží, jež hodláte na oplátku poskytnout. Je to důležité!

ŠEST KROKŮ KE STIMULACI PODVĚDOMÍ

Shrňme si teď pokyny, vztahující se ke zmíněným šesti krokům z druhé kapitoly, a promítněme si je spolu s principy vytyčenými v této kapitole:

1. Uchylte se na nějaké klidné místo (nejlépe večer do postele), kde nebudete rušeni, zavřete oči a nahlas (tak abyste slyšeli svá vlastní slova) si přeříkávejte své písemné prohlášení o peněžní částce, po níž prahnete, o tom, dokdy peníze chcete získat a jakými službami či zbožím chcete jejich nabytí splatit. Současně si představujte, že příslušnou částku již vlastníte.

Například: Do prvního ledna v průběhu příštích pěti let chcete mít 50 000 dolarů a hodláte za ně poskytnout své osobní služby jako obchodní zástupce. Písemné prohlášení o vašem záměru by mělo vypadat asi takto:

„Do prvního ledna roku 19. . . budu vlastnit 50 000 dolarů, které postupně získám během tohoto mezidobí.

Jako protihodnotu jsem připraven poskytovat nejefektivnější službu, jakých jsem schopen, v největší možné kvantitě a nejlepší možné kvalitě, a to při prodeji (popište služby nebo zboží, které chcete prodávat).

Věřím, že tuto částku získám. Má víra je tak silná, že mi peníze už teď vyvstávají před očima. Dotýkám se jich rukama. Čekají jen na to, až přijde jejich čas, což bude záviset na službách, které za ně nabízím. Čekám jen na plán, s jehož pomocí řečené peníze nashromáždím, a až se mi ten plán ujasní, budu se jím řídit.”

2. Tento program si opakujte každé ráno a večer, dokud nedokážete (ve své obrazotvornosti) uvidět peníze, které hodláte nashromáždit.

3. Svě písemné prohlášení umístěte tak, abyste ho měli ráno i večer před očima, a čtete si ho těsně před spaním a po probuzení, až se ho naučíte nazpaměť.

Až budete plnit tyto pokyny, uvědomte si, že užíváte zákona autosugesce, kterým svému podvědomí udělujete příkazy. Mějte také na paměti, že vaše podvědomí se bude řídit pouze těmi pokyny, které jsou emocionálně podbarveny a jsou mu předávány „s citem”. Víra je emocí nejsilnější a neproduktivnější. Řiďte se pokyny uvedenými v kapitole o víře.

Tyto pokyny se mohou zdát na první pohled abstraktní. Nedejte se tím zmást. Plňte je bez ohledu na to, jak abstraktní nebo nepraktické vám připadají. Pokud jimi necháte vést své myšlenky i činy, přijde zakrátko čas, kdy se před vámi otevrou zcela nové obzory.

TAJEMSTVÍ DUŠEVNÍ SÍLY

Pro všechny lidské bytosti je typické, že jakékoli nové myšlenky přijímají s určitou dávkou skepse. Budete-li se však řídit zde uvedenými pokyny, vystřídá vaši skepsi brzy přesvědčení, a to vzápětí vykrystalizuje v absolutní víru.

Řada filozofů tvrdí, že člověk je pánem svého vlastního pozemského osudu, ale většina z nich nám nedokáže říci proč. Důvod, proč je člověk pánem svého osudu, zvláště pak stavu svých financí, je podrobně vysvětlen v této kapitole. Člověk může přetvářet sám sebe a své okolí, protože je v jeho moci ovlivňovat podvědomí.

Skutečná proměna touhy v peníze se neobejde bez užití autosugesce jako prostředku, jehož pomocí může člověk proniknout ke svému podvědomí a ovlivňovat je. Ostatní principy jsou pak spíše pouhé nástroje k uplatnění autosugesce. Díky této znalosti si budete stále uvědomovat, jakou důležitou roli hraje ve vašem úsilí získat peníze metodami popsány v této knize zákon autosugesce.

Až knihu dočtete, vraťte se k této kapitole a následujte v myšlenkách i činech této rady:

Každý večer si jednou nahlas přečtete tuto kapitolu, dokud nabudete pevného přesvědčení, že zákon autosugesce je správný, že s jeho pomocí lze dosáhnout všeho, na co si činíte nárok. Při čtení si podtrhněte tužkou každou větu, která na vás příznivě působí.

Budete-li do písmene plnit všechny uvedené pokyny, otevře se vám cesta k plnému pochopení a dokonalému zvládnutí principů úspěchu.

V každé nepřízni osudu,

v každém neúspěchu

a soužení

je zároveň

i počátek

možného příštího

úspěchu

V.

ODBORNÉ ZNALOSTI

OSOBNÍ ZKUŠENOSTI NEBO POZOROVÁNÍ

Čtvrtý krok k bohatství

Jsou dva druhy znalostí. Jednak obecné, jednak odborné. Obecné znalosti se bez ohledu na jejich rozsah či rozmanitost při akumulaci peněz uplatňují jen málo. Na fakultách velkých univerzit se soustřeďují prakticky všechny formy obecných znalostí, které naše civilizace zná. A přece má většina profesorů jen málo peněz. Specializují se totiž na výuku znalostí, nikoliv na jejich zpracování nebo použití.

Samotné vědomosti přinesou peníze jen tehdy, jsou-li zformovány a inteligentně řízeny praktickými plány činnosti s definitivním cílem získat peníze. Špatné pochopení této skutečnosti má za následek duševní zmatení miliónů lidí, kteří mylně předpokládají, že „vědění je síla“. Nic takového! Vědění je pouze potenciální síla. Sílou se stává teprve tehdy a pod tou podmínkou, když dostává formu konkrétních plánů činnosti a je zaměřeno k určitému cíli.

Tento „chybějící článek“ všech vzdělávacích systémů je příčinou neúspěchu vzdělávacích institucí naučit své studenty dávat získaným znalostem tvar a uplatňovat je.

Mnoho lidí se dopouští chyby, když se domnívá, že Henry Ford byl „nevzdělaný“, protože měl jen malé „vzdělání“. Ti, kdo se dopouštějí této chyby, nechápou pravý význam slova „vzdělávat“. Toto slovo je odvozeno z latinského „educō“, což znamená odvodit, vynést na povrch, rozvinout směrem ven.

Vzdělaný člověk není nutně ten, kdo oplývá hojností obecných či

odborných znalostí. Vzdělaný člověk je ten, kdo rozvinul schopnosti své mysli natolik, že je mu dostupné vše, co si zamane, aniž by se dotkl práv ostatních.

„IGNORANT”, KTERÝ NADĚLAL JMĚNÍ

Za první světové války uveřejnily chicagské noviny několik úvodníků, v nichž byl Henry Ford mimo jiné nazýván „ignorantským pacifistou”. Ford se proti tomuto nařčení ohradil a noviny zažaloval pro urážku. Když se případ dostal před soud, povolali právní zástupci novin Henryho Forda na svědeckou lavici, aby porotě dokázali, že je skutečně ostudně nevědomý. Právníci kladli Fordovi nejrůznější otázky, které ho měly usvědčit, že ač má snad jisté odborné znalosti stran výroby automobilů, celkově je ignorant.

Útočili na Forda následujícími otázkami:

„Kdo byl Benedikt Arnold?” nebo „Kolik vojáků poslali Britové do Ameriky na potlačení vzpoury roku 1776?” Na tuto poslední otázku Ford odpověděl: „Přesný počet vojáků, které poslali Britové, neznám, ale slyšel jsem, že jich bylo mnohem více, než kolik se jich vrátilo zpátky.”

Nakonec Henryho Forda tenhle styl dotazování unavil, a když zodpovídal zvláště urážlivou otázku, vyklonil se, ukázal prstem na právníka, který se ho právě ptal, a řekl: „Kdybych skutečně chtěl odpovědět na vaši pitomou otázku nebo na jakékoliv další, které jste mi položili, dovolte, abych vám připomenul, že mám na svém stole řadu elektrických tlačítek. Stačí stisknout správné tlačítko a příběhnou mi na pomoc lidé, kteří dokážou zodpovědět všechny mé otázky z oboru, jemuž věnuji téměř všechny své síly. A teď mi laskavě povězte, proč bych měl mít hlavu zaneřádnou obecnými znalostmi, jež po mně vyžadujete, když jsem obklopen lidmi, kteří mi všechny potřebné informace mohou poskytnout?”

Jeho námitka měla skutečně logiku.

To právníky uzemnilo. Všichni v soudní síni si uvědomili, že tohle nebyla odpověď nějakého ignoranta, ale vzdělaného člověka. Člověk je vzdělaný tehdy, když ví, kde potřebné informace hledat a jak tyto informace uspořádat do konkrétních plánů činnosti. Díky svému „mozkovému trustu” měl Henry Ford k dispozici všechny odborné znalosti, které potřeboval, aby se mohl

stát jedním z nejbohatších lidí v Americe. Nebylo podstatné, že je nechoval ve své hlavě.

MŮŽETE ZÍSKAT VŠECHNY ZNALOSTI, KTERÉ POTŘEBUJETE

Než si můžete být jisti, že jste svou touhu schopni převést do materiální podoby, musíte získat důkladné znalosti o službách, zboží nebo profesi, které máte v úmyslu směnít za své budoucí jmění. Možná bude nezbytné nabytí takových odborných znalostí, jejichž získání je nad vaše síly a možnosti; v takovém případě lze toto slabé místo překlenout pomocí vašeho „mozkového trustu”.

K nahromadění velkého jmění je zapotřebí moci a moc lze získat pomocí vysoce organizovaných a inteligentně zaměřených odborných znalostí, aniž by však tyto znalosti musel nutně obsáhnout ten, kdo majetek hromadí.

Předchozí odstavec by měl dát naději a povzbuzení těm, jejichž ctižádostí je nahromadit jmění a kteří nejsou vybaveni potřebným „vzděláním”, zahrnujícím nezbytné odborné znalosti. Lidé se často trápí komplexy méněcennosti z nedostatku „vzdělání”. Avšak člověk, který dokáže dát dohromady „mozkový trust” lidí se znalostmi užitečnými pro hromadění peněz a tento trust řídit, je právě na takové úrovni jako kterýkoli jiný člen trustu.

Thomas A. Edison za celý život strávil ve škole jenom tři měsíce. A nebyl ani nevzdělaný, ani nezemřel v bídě.

Henry Ford nedokončil šestou třídu, ale docela dobře si vystačil s vlastními silami, co se financí týče.

Odborné znalosti jsou ze všech poskytovaných služeb nejlépe a nejlevněji k máni! Jestli o tom pochybujete, prohlédněte si výplatní listinu kterékoliv univerzity.

VYPLATÍ SE VĚDĚT, KAM JÍT ZA ZNALOSTMI

Ze všeho nejdřív se rozhodněte, jaké odborné vzdělání vlastně potřebujete a k čemu. Do značné míry to bude ovlivněno vašim hlavním životním záměrem, cílem, ke kterému míříte. Až tuto otázku vyřešíte, dalším vašim krokem bude získání přesné informace, kde hledat spolehlivé zdroje vědění. Z nich jsou nejdůležitější tyto:

- a) Vlastní zkušenosti a vzdělání.
- b) Zkušenosti a vzdělání zpřístupněné spoluprací s ostatními (spojení „mozkového trustu“).
- c) Vysoké školy.
- d) Veřejné knihovny (v knihách a dalších publikacích lze najít všechny dosud známé poznatky).
- e) Speciální kursy (zvláště večerní a dálkové studium).

Když shromáždíte všechny potřebné znalosti, musíte je uspořádat a využít k určitému záměru pomocí praktických plánů. Znalosti mají cenu jedině tehdy, slouží-li nějakému vhodnému účelu.

Uvažujete-li o získání dodatečného vzdělání, stanovte si nejprve cíl, který vyžaduje znalosti vámi hledané, a pak si zjistěte, z jakých pramenů se tyto určité znalosti dají spolehlivě čerpat.

Úspěšní lidé ze všech oborů si své odborné vzdělání, související s jejich hlavním životním záměrem, podnikáním nebo povoláním, neustále doplňují. Ti neúspěšní se obvykle dopustí té chyby, že své období vzdělávání ukončí školní docházkou. Pravdou je, že škola člověka nenaučí o moc víc, než jakým způsobem získávat praktické znalosti.

Imperativem dnešní doby je specializace! Tuto skutečnost zdůraznil v novinovém článku Robert P. Moore, bývalý ředitel studijního oddělení Kolumbijské univerzity.

NEJVYHLEDÁVANĚJŠÍ SPECIALISTÉ

Zaměstnavatelské společnosti nejvíce vyhledávají uchazeče specializované v některém oboru – absolventy obchodních škol se znalostmi účetnictví a statistiky, inženýry všech oborů, novináře, architekty, chemiky, a také vynikající vůdce a aktivisty z nejvyššího ročníku.

Člověk, který je na vysoké škole aktivní, který dovede vycházet s lidmi a který má dobré studijní výsledky, má nad studentem přirozeně akademického založení rozhodující převahu. Mnozí takoví studenti dostávají díky své všestranné kvalifikaci nikoli jednu, ale hned několik nabídek na výhodné místo.

Z jedné velké průmyslové společnosti, přední ve svém oboru, napsali Moorovi v souvislosti s otázkou perspektivních studentů vyšších ročníků toto:

„Zajímají nás především takoví lidé, u nichž jsou předpoklady pro další růst. Z těchto důvodů klademe mnohem větší důraz na charakter, inteligenci a osobnost než na odborné vzdělání.“

DŮLEŽITOST PRAXE

Navrhujeme, aby se studenti „zaučovali“ v kancelářích, obchodech a v průmyslu během letních prázdnin. Robert P. Moore tvrdí, že po prvních dvou třech letech na vysoké škole by se od každého studenta mělo žádat, „aby si vybral definitivní budoucí zaměření nebo aby studium ukončil, pokud má v úmyslu pouze příjemně proplouvat akademickým programem bez určitého záměru.“

Vysoké školy se musí vyrovnat s praktickou úvahou, že všechna povolání a zaměstnání dnes vyžadují specialisty,” řekl a znovu zdůraznil, že by vzdělávací instituce měly přejímat větší přímou odpovědnost za volbu povolání svých studentů.

Jedním z nejspolehlivějších a nejpraktičtějších zdrojů vědění, které jsou dostupné všem, kdo cítí potřebu dalšího vzdělávání, jsou večerní kursy pořádané ve všech velkých městech. Dálkové kursy vedené korespondenční formou umožňují odborné studium kdekoliv, kam se dostane pošta, a všech předmětů, kterým lze učit na dálku. Jednou z předností dálkového studia je pružnost studijního programu, což člověku dovoluje studovat ve volném čase. Další výhodou tohoto dálkového studia (pokud jste uváženě zvolili školu) je to, že k většině dálkových kursů patří privilegium četných konzultací, které mohou být pro ty, kdo potřebují odborné poznatky, nedocenitelné. Těchto výhod můžete užívat bez ohledu na to, kde žijete.

POUČENÍ Z NEPLACENÍ ŠKOLNĚHO

Všechno, co bylo získáno lacině a bez námahy, nedochází obvykle ocenění a často bývá zlehčováno; možná právě proto těžíme tak málo ze skvělé příležitosti, jíž se nám dostává na státních školách. Tato promarněná příležitost, kdy vědění bylo na dosah a zdarma, je do jisté míry později kompenzována sebekázní, kterou člověk získá v případech, že absolvuje určitý program odborného studia. Dálkové

studium vedené korespondenční formou je organizováno jako nejlepší obchodní instituce. Školné je tak nízké, že agentura musí trvat na včasném placení poplatků. Skutečnost, že musíte platit bez ohledu na to, máte-li dobré nebo špatné známky, vás nakonec přiměje v kursu pokračovat, ačkoliv jinak byste toho dávno nechali. Dálkové školy tuto okolnost dostatečně nezdůrazňují, přestože je fakt, že jejich způsob vybírání poplatků vlastně poskytuje jedno velmi rafinované cvičení navíc, a to cvičení v rozhodnosti, pohotovosti a návyku dokončit, co člověk začal.

Zažil jsem to na vlastní kůži před více než pětáctičeti lety. Zapsal jsem se do dálkového kursu reklamy. Udělal jsem asi deset lekcí a přestal jsem studovat. Škola mi však nepřestala posílat účty. A co víc, trvala na zaplacení těchto účtů, ať už jsem studoval nebo ne. Rozhodl jsem se, že když už musím za kurs platit (k čemuž jsem se právně zavázal), dokončím jej, aby se mi to vyplatilo. Měl jsem tehdy pocit, že systém poplatků dotyčné školy je až příliš dobře propracován, ale později jsem pochopil, že to byla cenná součást mého vzdělání, za kterou se žádné poplatky nevybíraly. Když mě tedy donutili platit, tak jsem studoval. Absolvoval jsem všechny lekce a v pozdějším životě jsem nelitoval – díky účinnému systému vymáhání poplatků a onomu neochotně dostudovanému kursu reklamy jsem vydělal spoustu peněz.

CESTA K ODBORNÝM ZNALOSTEM

Říká se, že máme jeden z nejlepších systémů státního školství na světě. Jedním ze zvláštních lidských rysů je to, že si ceníme jen toho, co něco stojí. Bezplatné školy a bezplatné veřejné knihovny lidem neimponují, protože jsou zadarmo. To je hlavní důvod, proč tolik lidí považuje za nezbytné se dále vzdělávat i po ukončení školní docházky. Je to také jedna z rozhodujících příčin, proč si zaměstnavatelé více považují zaměstnanců, kteří dálkově studují. Ze zkušenosti zjistili, že ten, kdo se dokáže vzdát části svého volného času a obětovat ho studiu, má vlohy pro vedoucí postavení.

Existuje jedna lidská slabost, na kterou není léku. Touto slabostí je všeobecný nedostatek ctižádosti. Lidé, zejména ti v zaměstnanckém poměru, kteří si svůj volný čas organizují tak, aby mohli doma studovat, zřídka zůstanou dlouho v podřízeném postavení. Jejich

jednání jim otevírá cestu vzhůru, odstraňuje mnoho překážek z cesty a získává jim přátelský zájem těch, kteří jim mohou poskytnout příležitost.

Metoda dálkového studia je zvláště vhodná pro potřeby pracujících, kteří po ukončení školní docházky shledají, že musí získat doplňující odborné vzdělání, ale nemají čas se vrátit do školy.

Stuart Austin Wier se připravil na dráhu stavebního inženýra a v tomto oboru pracoval, dokud krize neomezila pracovní příležitosti a možnosti výdělků. Zrekapituloval svoji situaci a rozhodl se změnit povolání. Vybral si práva. Vrátil se do školy a začal navštěvovat speciální kursy, kde dosáhl vzdělání právního znalce. Poté složil advokátské zkoušky a zakrátko si vybudoval výnosnou právnickou praxi.

Aby tato informace byla úplná a abych předešel výmluvám těch, kteří řeknou: „Nemohu studovat, protože musím živit rodinu,“ nebo „Jsem moc starý,“ dodám, že když S. A. Wier začal studovat, bylo mu přes čtyřicet a byl ženatý. A co víc, díky tomu, že si z vysokých škol poskytujících nejlepší přípravu ve zvoleném oboru uváželně vybral vysoce odborné kursy, ukončil studium, k němuž většina studentů práv potřebuje čtyři roky, za pouhé dva roky. Vyplácí se vědět, kam jít za znalostmi!

JEDNODUCHÝ NÁPAD, KTERÝ SE VYPLATIL

Zamysleme se teď nad jedním konkrétním příkladem.

Prodavač v obchodě s potravinami se náhle ocitl bez zaměstnání. Protože měl jisté zkušenosti s vedením účetních knih, nechal se zapsat do odborného kursu účetnictví, seznámil se s nejmodernějším způsobem vedení účetních knih a kancelář a pustil se do samostatného podnikání. Začal s obchodníkem, pro kterého kdysi pracoval, a podepsal s ním a s více než stovkou dalších drobných obchodníků smlouvu, že jim za velmi skromnou mzdu povede účty. Jeho nápad byl tak praktický, že si zanedlouho musel zřídit pojízdnou kancelář v malé dodávce, kterou vybavil moderním účetnickým zařízením. Dnes vlastní celou síť takových „pojízdných účtáren“ a zaměstnává řadu pomocníků. Za mírný poplatek přitom poskytuje ty nejlepší možné účetnické služby.

Po čase platil desetkrát vyšší daň z příjmu než obchodník, u které-

ho pracoval, když přišel o práci. Tento ojedinělý a úspěšný podnik byl podnícen odbornými znalostmi a obrazotvorností.

Vznikl z nápadu!

Protože jsem měl tu čest onomu nezaměstnanému prodáváči tento nápad dát, dovolím si teď přijít s dalším nápadem.

Jde o případ prodavače, který zanechal prodávání a pustil se do vedení účetnictví ve velkém. Když mu bylo tenkrát navrženo, aby tímto způsobem vyřešil svůj problém nezaměstnanosti, okamžitě zareagoval: „Ten nápad se mi líbí, ale nevím, jak ho zpeněžit.” Jinými slovy si stěžoval, že neví, jak prodat své znalosti účetnictví, které předtím získal.

To představovalo další problém, který bylo třeba řešit. S pomocí mladé písarky jsme připravili velice působivou knížku popisující výhody nového účetnického systému. Stránky úhledně napsané na stroji jsme vlepili do tuhých desek a takto vytvořená brožurka pak sloužila jako tichá reklama propagující tento nový podnik natolik účinně, že jeho vlastník brzy získal víc účtů, než mohl zvládnout.

JAK SI PODLE VYZKOUŠENÉHO PLÁNU OPATŘIT IDEÁLNÍ MÍSTO

Kam se podíváte, najdete spoustu lidí, kteří by potřebovali pomoc odborníka při zpracování resumé pro potenciálního zaměstnavatele.

Myšlenka zde popsaná se zrodila z nutnosti, z potřeby vyřešit naléhavou situaci, ale její využití neskončilo tím, že posloužila jedné osobě. Žena, která dostala tento nápad, měla živou obrazotvornost. Ve svém právě narozeném duchovním dítěti uviděla zárodek nové profese, která by mohla prakticky pomoci řadě lidí, hledajících místo.

Podnětem k činu byl okamžitý úspěch její první formulace žádosti o zaměstnání. Tato energická žena poté přistoupila k řešení podobného problému svého syna, který právě ukončil vysokou školu, ale byl zcela neschopen nabídnout své služby tam, kde po nich byla poptávka. Text, který k tomuto účelu vypracovala, patří mezi nejlepší formulace žádosti o zaměstnání, jaké jsem kdy viděl.

Tento text po svém dokončení nabyt podoby takřka padesáti úhledně psaných stránek podávajících systematickou informaci

o vrozených schopnostech jejího syna, o jeho vzdělání, osobních zkušenostech a řadě dalších věcí, které tu nebudeme rozvádět. Knížka dále podrobně popisovala, po jakém místě touží její syn, a názorně líčila přesný plán, kterého by použil ve svém novém postavení.

Práce nad přípravou textu zabrala několik týdnů, během nichž jejich autorka téměř denně posílala svého syna do veřejné knihovny, aby tam zjistil různé údaje, umožňující vylíčit jeho přednosti v co nejlepším světle. Poslala ho také ke všem konkurentům jeho možného budoucího zaměstnavatele, čímž získala neobyčejně důležité informace o jejich podnikatelských metodách, jež sehrály neocenitelnou roli v sestavení pracovního plánu jejího syna. Obsahoval nejméně půltucet výborných nápadů užitečných pro jeho perspektivního zaměstnavatele.

NEMUSÍTE ZAČÍNAT OD PÍKY

Někoho možná napadne se zeptat: „Proč si dělat takové zbytečné starosti se sháněním práce?”

Odpověď zní: „Dělat dobře svou práci není nikdy zbytečné! Plán připravený touto ženou s cílem prospět synovi mu pomohl získat místo, o které se ucházel, hned po prvním pohovoru, a za plat, jenž si sám stanovil.”

A co víc – a to je také důležité – nežádalo se od něj, aby začínal od píky. Nastoupil jako mladý samostatný pracovník s platem vedoucího pracovníka.

„Proč si dělat takové starosti?”

Z toho jediného důvodu, že předem naplánovaná prezentace tomuto mladému muži umožnila dosáhnout postavení, ve kterém nyní začínal, nejméně o deset let dřív, než kdyby byl „začal od píky a postupně se vypracovával”.

Myšlenka začít od píky a postupně se vypracovat se může zdát rozumná, ale hlavní námitkou proti ní je, že příliš mnoho těch, kdo začínají od píky, nikdy nedokáže pozvednout hlavu natolik, aby spatřili svou příležitost, a zůstanou navždycky dole. Dále je třeba připomenout, že pohled zdola není nijak zvlášť optimistický či povzbudivý. Vede k ubíjení ctižádosti. Říkáme tomu „dostat se do vyježděných kolejí”, což znamená smíření s osudem, neboť si zvykne na

denní rutinu a tento zvyk je nakonec tak silný, že se přestaneme snažit se z něho vymanit. A to je další důvod, proč se vyplácí začít o jednu dvě příčky výš. Člověk si tím vytvoří zvyk se rozhlížet, pozorovat, jak jiní stoupají vzhůru, vidět příležitost a bez váhání se jí chopit.

VYUŽIJTE SVÉ NESPOKOJENOSTI KE SVÉMU PROSPĚCHU

Skvělým příkladem toho, co mám na mysli, je Dan Halpin. Na vysoké škole byl kapitánem slavného fotbalového mužstva Notre Dame, které v roce 1930, když ho řídil zesnulý Knute Rockne, zvítězilo v národní soutěži.

Halpin dostudoval ve značně nepříznivé době, kdy bylo v důsledku krize málo pracovních příležitostí, a tak po nezdařeném pokusu s bankovníctvím a filmovým průmyslem se vydal první cestou, která se mu naskytlá – stal se prodávacem elektrických sluchadel za provizi. Takovou práci mohl dělat každý a Halpin si to dobře uvědomoval, ale i to postačovalo, aby se před ním pootevřely dveře příležitosti.

Téměř dva roky setrval u práce, která nebyla podle jeho gusta, a byl by se nad ni nikdy nepozvedl, kdyby se se svou nespokojeností smířil. Nejprve začal usilovat o místo zástupce vedoucího prodeje své společnosti a dostal je. Tento jediný krůček vzhůru ho vynesl dostatečně vysoko nad ostatní, aby mohl spatřit příležitost ještě větší. Vynesl ho také na místo, kde mohla příležitost spatřit jeho.

Ve své práci dosahoval tak dobrých výsledků, že se A. M. Andrews, předseda správní rady společnosti Dictograph Products, největšího konkurenta Halpinova podniku, začal zajímat, kdo je to ten Dan Halpin, že jeho dobře zavedené firmě přebírá velké obchody. Nechal pro Halpina poslat a po jejich rozhovoru z něho udělal nového vedoucího prodeje společnosti Dictograph Products a dal mu na starost oddělení akustiky. Aby mladíka vyzkoušel, odjel pak Andrews na tři měsíce na Floridu a nechal ho, ať ukáže, co umí. Uměl! Prodchnut myšlenkou Knuta Rocknea, že „svět miluje vítěze a pro poražené nemá uznání“, vložil do své práce tolik, že si vysloužil místo viceprezidenta společnosti. Většina lidí by něco takového považovala za úspěch po deseti letech věrných služeb. Halpinovi se tento manévr zdařil za necelý půlrok.

Jeden z hlavních závěrů, ke kterému se snažím dospět během celého tohoto filozofování, je to, že jdeme nahoru nebo dolů díky podmínkám, které můžeme ovlivnit, jestliže je ovlivnit chceme.

VAŠI SPOLEČNÍCI MOHOU BÝT NEOCENITELNÍ

Rád bych zdůraznil ještě jedno, a to že jak úspěch, tak neúspěch většinou vyplývají ze zvyku! Vůbec nepochybuji o tom, že častý styk Dana Halpina s největším fotbalovým trenérem, jakého kdy Amerika znala, mu do hlavy nasadil tutěž touhu vyniknout, která přinesla fotbalovému mužstvu Notre Dame světovou slávu. Na myšlence, že uctívání hrdinů pomáhá, asi něco je, pokud člověk ctí vítěze.

Vyznávám teorii, že pro úspěch i neúspěch je životně důležité, s kým se v podnikání spojíte.

Práce u píky je monotónní, chmurná a pro všechny lidi nevynosná. Proto jsem se tak rozepsal o tom, jak podobné počátky obejít náležitým plánováním.

JAK POMOCÍ ODBORNÝCH ZNALOSTÍ UPLATNIT SVÉ NÁPADY

Ženě, která vypracovala „plán nabídky osobních služeb“ pro svého syna, se nyní hrnou žádosti z celé země, aby totéž udělala pro ostatní zájemce toužící výhodněji nabídnout na trhu své služby.

Nemyslete si však, že její plán je založen na obratnosti prodávat, a tím umožnit mužům a ženám dostat lépe zaplacenou za tytéž služby, které dříve poskytovali za méně peněz. Stará se jak o zájmy potenciálního zaměstnance, tak i jeho zaměstnavatele, protože její plán spočívá v tom, že se zaměstnavateli jeho navíc investované peníze plně vrátí.

Máte-li obrazotvornost a hledáte-li výhodnější odbytiště pro své služby, mohla by vás tato myšlenka náležitě inspirovat. S dobrým nápadem můžete vydělat daleko víc než „průměrný“ doktor, právník nebo inženýr, jehož vzdělání si vyžádalo několika let studia na vysoké škole.

Za dobré nápady není stanovena pevná cena!

Všechny nápady musí být podloženy znalostmi. Naneštěstí jsou odborné znalosti dostupnější daleko víc a snáz než nápady. Vzhle-

dem k této nepopiratelné skutečnosti stále více roste poptávka po někom schopném, kdo by pomohl mužům i ženám výhodně uplatnit a prodat to, co umějí. Schopnost rovná se obrazotvornost; jediné tato vlastnost dokáže spojit odborné znalosti a nápady a dát jim podobu plánů zaručujících zisk.

Máte-li obrazotvornost, mohla by vás tato kapitola dostatečně inspirovat k tomu, abyste začali hromadit vytoužené bohatství. Pamatujte, že hlavní je nápad. Odborné znalosti jsou k máni všude – na každém rohu!

VI

OBRAZOTVORNOST

DÍLNA MYSLI

Pátý krok k bohatství

Obrazotvornost je v pravém slova smyslu dílnou, ve které všechny plány člověkem stvořené dostávají tvar. Pomocí imaginační schopnosti mysli se impuls, touha proměňuje, formuje se a dává se do pohybu.

Jak už bylo řečeno: Člověk může stvořit cokoli, co si dokáže představit.

Jen za posledních padesát let díky své imaginační schopnosti člověk objevil a využil více přírodních sil než během celé předchozí historie lidstva. Opanoval vzduch tak dokonale, že ptáci jsou mu v létání jen ubohým soupeřem. Ze vzdálenosti miliónů mil analyzoval a zvážil Slunce; pomocí obrazotvornosti určil prvky, ze kterých se skládá. Rychlost pohybu zvýšil natolik, že dnes může cestovat rychlostí vyšší než šest set mil za hodinu.

Člověka v rámci jeho intelektu ohraničuje pouze to, jak rozvíjí a užívá své obrazotvornosti. V užití imaginační schopnosti ještě zdaleka nedosáhl vrcholu svých možností. Člověk zatím došel jenom k poznání, že obrazotvornost má, a používá jí velmi omezeně.

DVĚ FORMY OBRAZOTVORNOSTI

Imaginační schopnost funguje ve dvou podobách. První je známa jako „syntetická imaginace“, druhá jako „tvořivá imaginace“.

Syntetická imaginace: pomocí této schopnosti může člověk po-

řádat staré poznatky, nápady nebo plány do nových kombinací. Tato schopnost nic nevytváří. Pouze pracuje s materiálem – se zkušenostmi, vzděláním a pozorováním –, kterým je živena. Této schopnosti nejvíce užívají vynálezci, s výjimkou vynálezce „geniálního“, který použije tvořivé imaginace, jestliže problém nelze vyřešit imaginací syntetickou.

Tvořivá imaginace: tvořivou imaginací navazuje omezená lidská mysl přímé spojení s Nekonečnou inteligencí. Díky ní přichází „vnuknutí“ a „inspirace“. Tato schopnost zprostředkovává člověku všechny základní nebo nové myšlenky. S její pomocí se jedinec může „naladit“ na podvědomí jiných lidí nebo s ním komunikovat.

Tvořivá imaginace pracuje automaticky, způsobem popsaným na následujících stránkách. Tato schopnost funguje jedině tehdy, když vědomá mysl pracuje na plné obrátky – když je například stimulována emocí silné touhy.

Schopnost tvořit je tím pohotovější, čím více je rozvíjena používáním.

Velké vůdčí osobnosti obchodu, průmyslu a financí se spolu s velkými umělci, hudebníky, básníky a spisovateli stali velkými právě proto, že rozvinuli svou schopnost tvořivé imaginace.

Častým užíváním se zvyšuje schopnost nejen tvořivé, ale i syntetické schopnosti imaginace, tak jako se užíváním v těle rozvíjí sval nebo orgán.

Touha je jen myšlenkou, impulsem. Je mlhavá a pomíjející. Je abstraktní a nemá žádnou hodnotu, dokud nebyla přetvořena ve svůj hmotný protějšek. Přestože v procesu této transformace budete nejčastěji používat obrazotvornost syntetickou, musíte mít na paměti, že se můžete dostat do podmínek a situací, které vyžadují navíc použití obrazotvornosti tvořivé.

CVIČTE SVOU OBRAZOTVORNOST

Vaše imaginační schopnost mohla nečinností zeslábnout. Můžete ji oživit a vyburcovat tím, že ji začnete používat. Tato schopnost neodumírá, i když může nedostatkem užívání znehybnět.

Pro toto období soustřeďte svou pozornost na rozvoj syntetické obrazotvornosti, protože to je schopnost, kterou budete v procesu transformace touhy do podoby peněz používat nejčastěji.

Přeměna nehmotného impulsu touhy na hmatatelnou realitu vyžaduje určitý plán. Tento plán lze vytvořit jen pomocí obrazotvornosti, a to hlavně obrazotvornosti syntetické.

Až tuto knihu dočtete, vraťte se k této kapitole a neprodleně začněte zaměstnávat svou představivost vymyšlením plánu na zhmotnění vaší touhy po penězích. Podrobné pokyny na vypracování plánů jsou uvedeny téměř v každé kapitole. Řiďte se pokyny, které nejlépe vyhovují vašim potřebám, a svůj plán si zapište, pokud jste tak ještě neučinili. V okamžiku, kdy to uděláte, dáte své nehmotné touze definitivní tvar. Předchozí větu si přečtete znovu. Čtete ji nahlas a velmi zvolna a během čtení si uvědomte, že v okamžiku, kdy písemně vyjádříte svou touhu a plán na její realizaci, učiníte ve skutečnosti první ze série kroků, které vám umožní přeměnit myšlenku do její materiální podoby.

ZÁKONITOSTI CESTY K MAJETKU

Zeměkoule, na které žijete, vy sami a vůbec všechny věci, vše vzniklo evolucí, během níž byly mikroskopické částičky hmoty organizovány a systematicky uspořádány.

Navíc – a to je nesmírně důležité – tato zeměkoule, každička z miliard buněk vašeho těla a každá hmotná částička byly na počátku nehmotnou formou energie.

Touha je myšlenkou! A myšlenka je formou energie. Když začnete myšlenkou, touhou nahromadit peníze, vtahujete do svých služeb tutéž „surovinu“, kterou příroda použila ke stvoření zeměkoule a všech materiálních forem vesmíru včetně těla a mozku, v němž se myšlenková hnutí odehrávají.

Existují neměnné zákony, jejichž prostřednictvím můžete vybudovat jmění. Ale nejdříve se s nimi musíte dobře obeznámit a naučit se jich používat. Autor doufá, že se mu stálým opakováním a popisem jednotlivých principů z nejrůznějších hledisek podaří odhalit tajemství, které se skrývá za každým velkým jměním. I když se to může zdát zvláštní a paradoxní, ono „tajemství“ žádným tajemstvím není. Sama příroda nám ho odhaluje v podobě zeměkoule, na které žijeme, hvězd a planet, pohybujících se ve viditelné vzdálenosti, živlů, které nás obklopují; každým stéblem trávy a každou formou života, kterou jsme schopni vidět.

Následující principy by vám měly otevřít cestu k pochopení obrazotvornosti. Ztotožněte se s těmi, kterým porozumíte, když budete číst o této filozofii poprvé; až tyto odstavce budete pročítat a studovat znovu, zjistíte, že jste přišli na něco, co vám umožní hlubší pochopení celku. Ze všeho nejdůležitější je vytrvat, a proto neváhejte tyto principy důkladně prostudovat a tuto knihu si přečtete alespoň tříkrát, protože potom už nepolevíte.

JAK PRAKTICKY VYUŽÍT OBRAZOTVORNOSTI

Každý majetek vznikl z nápadu. Nápady jsou produktem obrazotvornosti. Prozkoumejme nyní pár dobře známých nápadů, které vynesly značné jmění, a doufejme, že vám tyto příklady poskytnou spolehlivé informace o tom, jak při hromadění bohatství použít obrazotvornosti.

DIVOTVORNÝ HRNEC

Před padesáti lety se jeden starý venkovský lékař vypravil do města, uvázal koně, potichu vklouzl zadními dveřmi do drugstóru a začal „smlouvat“ s mladým drogistou.

Starý doktor a drogista za přepážkou spolu tlumeně rozmlouvali déle než hodinu. Pak doktor vyšel ven ke koni s vozíkem. Vrátil se s velkým staromódním hrncem a pořádnou dřevěnou vařečkou a donesl je do zadní části obchodu.

Drogista si hrnec prohlédl, sáhl do náprsní kapsy, vytáhl svazek bankovek a podal je doktorovi. Svazek obsahoval přesně 500 dolarů – všechny prodavačovy úspory!

Doktor mu předal kousek papíru s tajemnou formulkou. Těch pár slov na kousku papíru mělo obrovskou cenu. Ale ne pro doktora! Tato tajemná slova byla nezbytně nutná k tomu, aby uvedla hrnec do varu, ale ani doktor, ani mladý drogista neměli tušení, jaké pohádkové jmění se bude jednou z tohoto hrnce proudem řínout.

Starý doktor byl rád, že se celého nádobí zbavil za 500 dolarů. Drogista velmi riskoval, když vsadil všechny své úspory na pouhý cár papíru a starý hrnec. Ani ve snu ho nenapadlo, že z této investice vzejde hrnec přetékající zlatem, jenž jednoho dne překoná i zázračné skutky Aládínovy lampy.

Drogista ve skutečnosti koupil nápad!

Ta nádoba s dřevěnou vařečkou a tajemný recept na kousku papíru byly jenom začátkem. Podivuhodné skutky začal hrnec konat teprve poté, co jeho nový vlastník přimíchal k tajemnému návodu přísadu, o které neměl doktor ani potuchy.

Schválně zkuste hádat, co mladý muž k tajemnému receptu přidal, že pak hrnec překypěl zlatem. Jde o pravdivý příběh, ač podivnější než kdyby byl vymyšlen, o skutečnost, na jejímž počátku byl dobrý nápad.

Pohledme na ty spousty zlata, které se z něho zrodily. Vynesl a stále vynáší velké jmění mužům a ženám po celém světě.

Ten starý hrnec je dnes jedním z největších konzumentů cukru na světě, čímž poskytuje práci tisícům mužů a žen, zabývajících se pěstováním cukrové třtiny a rafinací a distribucí cukru.

Pohlí ročně milióny skleněných lahví, a dává tak práci velkému počtu sklářských dělníků.

Zaměstnává armádu úředníků, písařek, pracovníků propagace a odborníků na reklamu z celé země. Přinesl slávu a bohatství celé řadě výtvarníků, zobrazujících výrobek z onoho hrnce.

Ten starý hrnec proměnil nevelké jižanské město v obchodní centrum Jihu, kde jeho produkt přímo či nepřímo dodnes prospívá všem místním obchodům a přináší užitek prakticky všem obyvatelům města.

Zlato z tohoto hrnce vybuodovalo jednu z nejpřednějších univerzit Jihu, stále ji podporuje a poskytuje tak tisícům mladých lidí vzdělání nezbytné k dosažení úspěchu.

Kdyby ten výrobek ze zašlého měděného kotlíku mohl mluvit, vyprávěl by napínavé romantické příběhy ve všech jazycích. Celé romány o lásce, podnikání, o tvůrčích lidech, které denně stimuluje k vyššímu výkonu.

Autor sám může podat svědectví přinejmenším o jednom takovém příběhu, protože v něm sám vystupoval. Odehrál se nedaleko od místa, kde drogista starý hrnec koupil. Tam se autor seznámil se svou ženou, a právě ona mu jako první vyprávěla o divotvorném hrnci. Byl to právě produkt tohoto hrnce, který pili, když ji požádal, aby s ním snášela „dobré i zlé“.

Nehledě na to, kdo jste, kde žijete a čím se živíte, vzpomeňte si, až zase příště uvidíte slova coca-cola, že toto obrovské vlivné impé-

rium blahobytu povstalo z jediného nápadu a že záhadnou přísadou, kterou onen drogista – Asa Candler – přidal k tajemné formulce, byla – obrazotvornost!

Ustaňte ve čtení a na chvíli se nad tím zamyslete.

Uvědomte si také, že médiem, jehož prostřednictvím se vliv coca-coly rozšířil do všech velkých i malých měst, vesniček i světových křižovatek, byly kroky vedoucí k bohatství, popsané v této knize, a že každý nápad, stejně rozumný a znamenitý jako tento, bude mít šanci zopakovat historii tohoto nápoje všech žíznivých rozšířeného po celém světě.

CO BYCH UDĚLAL, KDYBYCH MĚL MILIÓN DOLARŮ

Tento příběh potvrzuje staré úsloví „když se chce, tak to jde“. Vyprávěl mi ho milovaný učitel a duchovní, dnes již zesnulý Frank W. Gunsaulus, který svou kněžskou dráhu započal v okolí chicagských jatek.

Za svého studia na vysoké škole zaznamenal dr. Gunsaulus mnoho nedostatků ve vzdělávací soustavě a nabyt přesvědčení, že by se daly odstranit, kdyby on sám stál v čele školy.

Rozhodl se proto zřídit novou vysokou školu, ve které by mohl realizovat svoje představy, aniž by byl svazován ortodoxními vyučovacími metodami.

K tomu, aby se mohl do svého projektu pustit, potřeboval milión dolarů. Ale kde vzít takovou velkou částku? Tato otázka zcela opanovala mysl mladého ctižádostivého kazatele.

Ale nezdálo se, že by nějak pokročil.

Každý večer s tou myšlenkou uléhal. Ráno se s ní probouzel. Pronásledovala ho všude, kudy chodil. Znovu a znovu o ní přemítal, až byl tím nápadem úplně posedlý.

Protože byl nejen kazatel, ale také filozof, dr. Gunsaulus – tak jako všichni, kteří v životě něčeho dosáhnou – si uvědomil, že jeho výchozím bodem musí být definitivní rozhodnutí. Uvědomil si také, že rozhodnutí vyvolává energii, vitalitu a sílu, stojí-li za ním sžíravá touha převést stanovený cíl do materiální podoby.

Všechny tyto velké pravdy mu byly zřejmé, ale kde a jak by mohl získat milión dolarů, to nevěděl. Nejjednodušší by bylo vzdát se své představy a pustit to z hlavy se slovy: „Nápad to není špatný, ale nedá

se nic dělat, protože nemám šanci dát dohromady milión dolarů.“ Na rozdíl od většiny lidí se dr. Gunsaulus zachoval jinak. Co řekl a co udělal je tak důležité, že vám ho nyní představím a dám mu slovo.

„Jednoho sobotního odpoledne jsem seděl ve svém pokoji a přemýšlel, jak dát dohromady peníze na uskutečnění mých plánů. Přemýšlel jsem o tom skoro dva roky, ale kromě přemýšlení jsem neudělal nic.

Nastal čas něco podniknout!

Tehdy jsem se na místě rozhodl, že ten potřebný milión získám do týdne. Jak? S tím jsem si hlavu nelámал. Věcí životně důležitou bylo rozhodnutí sehnat peníze do určité lhůty, a chtěl bych říct, že v okamžiku, kdy jsem učinil toto definitivní rozhodnutí, zmocnil se mě zvláštní pocit jistoty, pocit, jaký jsem nikdy předtím nezažil. Jako by v mém nitru něco říkalo: ‚Proč jsi k tomuto rozhodnutí nedospěl už dávno? Ty peníze na tebe celou tu dobu čekaly!‘

Všechno se dalo do pohybu. Zavola jsem do redakce novin a oznámil jsem, že příští den pronesu kázání nazvané ‚Co bych udělal, kdybych měl milión dolarů‘.

Neprodleně jsem začal na kázání pracovat, ale upřímně řečeno to nebyl těžký úkol, protože jsem se k němu připravoval téměř dva roky.

S textem kázání jsem byl hotov dlouho před půlnocí. Šel jsem spát a usínal jsem naplněn důvěrou, protože jsem se přímo viděl, jak ten milión dolarů vlastním.

Na druhý den ráno jsem vstal brzy, umyl jsem se, přečetl si kázání, a pak jsem padl na kolena a prosil jsem Boha, aby mé kázání upoutalo pozornost někoho, kdo by mi mohl potřebné peníze poskytnout.

Při své modlitbě jsem měl opět ten pocit jistoty, že peníze budou. Ve svém rozrušení jsem kázání zapomněl doma a svého přehmatu jsem si všiml, až když jsem stanul na kazatelně a chystal jsem se je pronést.

Už bylo pozdě vracet se pro poznámky, a to bylo štěstí. Místo čtení jsem čerpal ten pravý materiál ze svého podvědomí. Když jsem povstal ke kázání, zavřel jsem oči a promluvil z celého srdce o svých snech. Nemluvil jsem pouze ke svým posluchačům, ale zdálo se mi, jako bych rozmlouval se samotným Bohem. Hovořil jsem o tom, co bych udělal s miliónem dolarů, kdyby se mi dostal do rukou. Popsal

jsem svůj plán na založení velké vzdělávací instituce, kde by se mladí lidé učili praktickým věcem a zároveň rozvíjeli své myšlení.

Když jsem domluvil a posadil jsem se, zvedl se ze zadních lavic nějaký muž a vykročil ke kazatelně. Neměl jsem tušení, co se chystá udělat. Došel ke kazatelně, podal mi ruku a řekl: „Otče, vaše kázání se mi líbilo. Jsem přesvědčen, že dokážete udělat všechno, o čem jste mluvil, jen když budete mít ty peníze. Abych vám dokázal, že věřím ve vás i ve vaše kázání, přijďte za mnou zítra ráno do kanceláře a já vám dám milión dolarů. Jmenuji se Philip D. Armour.“

Mladý Gunsaulus se dostavil do kanceláře pana Armoura a dostal milión dolarů. S těmito penězi založil Armour Institute of Technology, dnes známý jako Illinois Institute of Technology.

Nezbytné peníze se našly díky nápadu. Za ním stála touha, kterou v sobě mladý Gunsaulus živil téměř dva roky.

Všimněte si tohoto důležitého faktu – peníze dostal šestatřicet hodin poté, co se v duchu definitivně rozhodl je získat a vymyslet pro to konkrétní plán.

Že Gunsaulus měl nejasnou představu a že se živil slabou nadějí na milión dolarů, na tom nic nového ani zvláštního nebylo. Mnozí před ním i po něm měli podobné myšlenky. Ale rozhodnutí, které učinil oně památné soboty, bylo zcela jiné a neobvyklé, protože nechal snění sněním a rozhodně prohlásil: „Ty peníze budu do týdne mít!“

Důležitější je, že princip, který dr. Gunsaulusovi dopomohl k miliónu dolarů, je stále platný! Je k dispozici i vám! Tento univerzální zákon platí dnes stejně jako v době, kdy ho mladý kazatel tak úspěšně použil.

JAK Z NÁPADŮ VYTĚŽIT

Všimněte si, že Asa Candler a dr. Frank Gunsaulus mají něco společného. Oba si byli vědomi ohromující skutečnosti, že z nápadů lze pomocí definitivního rozhodnutí a konkrétního plánu těžit hoto-
vost.

Jestliže patříte k těm, kdo věří, že tvrdá práce a poctivost samy o sobě budou po zásluze odměněny, pak tuto myšlenku zavrhněte! Není to pravda! Mimořádné bohatství není nikdy výsledkem pouhé tvrdé práce! Bohatství, pokud vůbec přijde, přijde jako odpověď na

nesmlouvavé požadavky podložené uplatněním konkrétních principů, a nikoli náhodou či vrtochem štěstěny.

Obecně řečeno, nápad je hnutím mysli, které v důsledku vyvolané obrazotvornosti vede k akci. Každý zkušený obchodník ví, že nápad se dá prodat i tam, kde nelze prodat zboží.

Obyčejní obchodníci o tom nevědí nic – právě proto jsou „obyčejní“.

Jistý vydavatel levných knih učinil objev, který má velkou cenu pro všechny vydavatele vůbec. Přišel na to, že mnoho lidí kupuje titul a nikoliv obsah knihy. Pouhou změnou názvu jedné knihy, která nešla na odbyt, rozprodal více než milión výtisků. Vlastní obsah knihy se ani trochu nezměnil. Vydavatel jenom vytrhl knihu z desek s nic neříkajícím titulem a opatřil ji novým přebalem s názvem, který měl „kasovní“ hodnotu.

Ačkoli se to zdá prostě, byl to vynikající nápad. Bylo to dílo obrazotvornosti.

Nápady nemají žádnou standardní cenu. Autor nápadů si stanovuje cenu sám a je-li chytrý, dostane řádně zapláceno.

Historie prakticky všech velkých majeteků začíná dnem, kdy se autor nápadu a prodáváč nápadu dali dohromady a začali vzájemně spolupracovat. Carnegie se obklopil lidmi, kteří uměli všechno, co neuměl on sám, těmi, kteří vymýšleli nápady, i těmi, kteří je uskutečňovali, a to přineslo jemu i ostatním bájně bohatství.

Milióny lidí jdou životem doufajíce ve svou „kliku“. Má-li člověk kliku, může možná dostat příležitost, ale ze všeho nejlepší je na žádné štěstí se nespolehat. Je pravda, že to byla „klika“, když se mi naskytl největší příležitost mého života – ale – stálo mě to pětadvacet let soustředěného úsilí, než jsem tuto příležitost zhodnotil.

Moje „klika“ spočívala v tom, že se mi poštěstilo setkat se s Andrewem Carnegiem a navázat s ním spolupráci. Tehdy mi Carnegie vnukl myšlenku vyjádřit principy úspěchu v podobě jakési filozofie úspěchu. Z objevů učiněných v průběhu pětadvaceti let výzkumu těžily tisíce lidí; na základě této filozofie někteří z nich vybudovali velké majetky. Začátky byly prosté. Šlo o nápad, který mohl uplatnit každý.

Nebylo mojí zásluhou, že mi Carnegie dal příležitost, ale co odhodlání, definitivní rozhodnutí, touha dosáhnout cíle a vytrvalé úsilí pětadvaceti let? To nebyla jen tak obyčejná touha, když dokázala

překonat zklamání, zrazování, dočasnou porážku, kritiku a neustálé připomínky, že „ztrácím čas“. Byla to šíravá touha! Byla to posedlost!

Když mě na počátku Carnegie na tento nápad přivedl, zahříval jsem ho, hýčkal a povzbuzoval, abych ho udržel při životě. Postupně tento nápad svou vlastní vahou nabyl takových dimenzí, že zahříval, hýčkal a povzbuzoval mne. Nápady už jsou takové. Nejprve jim vdechnete život, nasměrujete je a uvedete do pohybu, a ony se pak samy chopí velení a smetou všechno, co se jim postaví do cesty.

Nápady mají nehmatatelnou podstatu, ale mají větší moc než hmotné mozky, které je zrodily. Vyznačují se schopností žít dál i potom, co se mozek, který je stvořil, rozpadl v prach.

VII.

ORGANIZOVANÉ PLÁNOVÁNÍ

KRYSTALIZACE TOUHY V ČIN

Šestý krok k bohatství

Jak už víte, všechno, co člověk tvoří nebo získává, začíná touhou. Tato touha v první etapě své pouti od abstraktního ke konkrétnímu přichází nejprve do dílny obrazotvornosti, kde se vytvářejí a organizují plány na její přeměnu.

Ve druhé kapitole jsem vám doporučil, abyste se při přeměně touhy po penězích na její reálnou formu řídili šesti praktickými kroky. Jedním z těchto kroků je vypracování konkrétního praktického plánu nebo plánů, jimiž lze tuto proměnu uskutečnit.

Nyní dostanete pokyny, jak tyto praktické plány vytvořit, a to:

- a) Spojte se se skupinou tolika lidí, kolik jich bude třeba k vypracování vašeho plánu nebo plánů na hromadění peněz – využijte přitom principu „mozkového trustu“ popsaného v desáté kapitole. (Tohoto pokynu je bezpodmínečně nutně uposlechnout. Nezanedbejte to.)
- b) Než dáte dohromady své společenství „mozkového trustu“, zvažte, co můžete jednotlivým členům vaší skupiny nabídnout vy, jaké výhody a prospěch budou mít z této spolupráce oni. Nikdo nebude donekonečna pracovat bez nějaké kompenzace. Žádný inteligentní člověk nebude žádat ani očekávat, aby pro něho někdo pracoval bez adekvátní odměny, i když tato odměna nemusí mít nutně peněžní formu.
- c) Zařídte to tak, abyste se se členy svého „mozkového trustu“ setkávali alespoň dvakrát týdně, a pokud možno i častěji, a spo-

lečně jste pracovali na zdokonalení nezbytného plánu nebo plánů na hromadění peněz.

- d) Ve svém společenství „mozkového trustu“ musíte s ostatními členy dosáhnout dokonalého souladu. Jestliže se vám tento pokyn nezdaří splnit do písmene, musíte počítat s nezdarem. Princip „mozkového trustu“ se nemůže uplatnit tam, kde nevládne dokonalý soulad.

Mějte na paměti tato fakta:

1. Pustili jste se do podniku, který má pro vás nesmírný význam. Abyste si mohli být jisti úspěchem, nesmí mít vaše plány jedinou chybičku.
2. Musíte využít zkušeností, vzdělání, vrozených schopností a obrazotvornosti jiných lidí. Všichni, kdo hromadili velký majetek, si počínali právě tak.

Žádný jednotlivec nemá dost zkušeností, vzdělání, vrozených schopností a znalostí, aby dokázal akumulovat veliký majetek bez spolupráce s ostatními lidmi. Jakýkoli plán, který při úsilí nahromadit majetek přijmete za svůj, byste měli tvořit vy společně s jedním každým členem vašeho „mozkového trustu“. Můžete být původcem svých vlastních plánů zcela nebo zčásti, ale dbejte na to, aby tyto plány zkontrolovali a schválili členové vašeho „mozkového trustu“.

JESTLIŽE VÁŠ PRVNÍ PLÁN SELŽE – ZKUSTE JINÝ!

Jestliže první plán, který jste si stanovili, nezabral, nahradte ho novým; jestliže se ani tento nový plán neosvědčí, obratem ho nahradte dalším plánem a tak dále, dokud nenajdete takový plán, který vyjde. Právě zde většinu lidí potkává nezdár, protože nemají dostatek vytrvalosti k vytváření nových plánů v náhradu za ty, které padly.

Ani ten nejinteligentnější člověk na světě nemůže mít úspěch při hromadění peněz – ani v žádném jiném podnikání – bez praktických a proveditelných plánů. Mějte tuto skutečnost na paměti, a když vaše plány selžou, uvědomte si, že dočasná porážka ještě neznamená trvalý neúspěch. Může znamenat pouze to, že vaše plány nebyly reálné. Vytvořte jiné plány. Začněte znovu od začátku.

Dočasná porážka může znamenat jen jediné, že totiž s vaším plá-

nem asi nebylo něco v pořádku. Milióny lidí se protloukají životem v bídě a utrpení, protože nemají přesný plán, jak zbohatnout.

Všechno, čeho dosáhnete, bude vždycky záviset na kvalitě vašich plánů.

Nikdo není poražen, pokud se sám nevzdá – ve své vlastní mysli.

Když se James J. Hill poprvé pokusil shromáždit kapitál nezbytný k vybudování železnice od Východu na Západ, potkala ho dočasná porážka, ale i on přeměnil porážku pomocí nových plánů ve vítězství.

Henryho Forda potkal neúspěch nejen na počátku jeho automobilové kariéry, ale i poté, co se dostal poměrně dost vysoko. Změnil strategii a ta mu přinesla finanční vítězství.

Obdivujeme lidi, kteří nahromadili velká bohatství, ale často vidíme jenom jejich triumf a přehlízíme dočasné porážky, které museli překonat, než „došli cíle“.

Nikdo z budoucích vyznavačů této filozofie nemůže logicky očekávat, že nahromadí bohatství, aniž by zakusil „dočasnou porážku“. Když se setkáte s nezdarem, přijměte ho jako znamení toho, že vaše plány nebyly reálné, přepracujte je a znovu se vydejte na cestu za vytoženým cílem. Jestliže se vzdáte dříve, než ho dosáhnete, jste člověk, který „se vzdává“. Ten, kdo se vzdává, nikdy nevítězí – a ten, kdo vítězí, se nikdy nevzdává. Tuto větu si poznačte, opište si ji na kousek papíru palcovými písmeny a dejte ji na takové místo, kde ji budete mít na očích večer co večer před usnutím a ráno co ráno před odchodem do práce.

Až si začnete vybírat členy pro svůj „mozkový trust“, snažte se vybrat takové, které porážka neodradí.

Někteří lidé se bláhově domnívají, že jediné peníze dělají peníze. To není pravda! Hybnou silou, která „dělá“ peníze, je touha postupně proměňovaná v peněžní formu pomocí zde vyložených principů. Peníze jako takové nejsou nic víc než neživá hmota. Nemohou se pohybovat, myslet nebo mluvit, ale dovedou „uslyšet“ hlas člověka, který po nich touží.

PROMYŠLENÁ NABÍDKA OSOBNÍCH SLUŽEB

Úspěch v jakémkoli podnikání zaměřeném na akumulaci bohat-

ství nezbytně vyžaduje inteligentní plánování. Podrobně zde popíšeme, jak si mají počínat ti, kteří musí začít hromadit bohatství prodejem svých osobních služeb.

Měla by vás povzbudit skutečnost, že prakticky všechny velké majetky se začaly ve formě odměny za osobní služby nebo za prodej nápadu. Co jiného kromě nápadů a svých služeb může nemajetný člověk nabídnout jako protihodnotu za bohatství?

VĚTŠINA VŮDČÍCH OSOBNOSTÍ ZAČÍNALA JAKO STOUPENCI

Zhruba řečeno na světě existují dva typy lidí. První typ je vůdčí, ti druzí jsou stoupeni, následovníci. Rozhodněte se na počátku, stanete-li se vůdcem ve svém zvoleném povolání nebo zda zůstanete následovníkem. Rozdíl v odměňování je nedožrání. Stoupenec logicky nemůže očekávat odměnu, která přísluší vůdci, ačkoliv mnoho stoupenců se dopouští té chyby, že takovou odplatu očekává.

Být stoupenem není žádná hanba. Na druhé straně není zásluhou stoupenem zůstat. Mnoho velkých vůdců začalo v postavení následovníka. Stali se velkými vůdci, protože byli inteligentními následovníky. S několika výjimkami lze říci, že člověk, který nedokáže inteligentně následovat vůdčí osobnost, se nemůže stát výkonným vůdcem. V člověku, který dokáže jít ve stopách svého vůdce nejdůsledněji, se obvykle nejrychleji rozvinou vůdcovské schopnosti. Být inteligentním stoupenem skýtá mnoho výhod, mimo jiné i možnost se od svého vůdce poučit.

HLAVNÍ PŘEDPOKLADY VŮDCOVSTVÍ

Vyjmenujeme si, jaké důležité vlastnosti musí vůdce mít:

1. Neochvějná odvaha postavená na znalosti sebe sama a své profese. Žádný stoupenec si nepřeje, aby ho ovládal vůdce, kterému chybí sebedůvěra a odvaha. Žádný inteligentní stoupenec se nenechá takovým vůdcem opanovat na dlouho.
2. Sebeovládání. Člověk, který nedokáže ovládnout sám sebe, nemůže nikdy ovládat druhé. Sebeovládání dává stoupenům mocný příklad, který ti nejinteligentnější napodobí.

3. Silný smysl pro spravedlnost. Bez smyslu pro fair-play a spravedlnost si nemůže žádný vůdce získat a udržet úctu svých následovníků.
4. Definitivní rozhodnutí. Člověk, který kolísá ve svých rozhodnutích, dává najevo, že si není jist sám sebou; nemůže úspěšně vést ostatní.
5. Definitivní plány. Úspěšný vůdce musí svou práci plánovat a podle plánu pracovat. Vůdce, který se řídí okamžitými nápady bez konkrétních praktických plánů, snese srovnání s lodí bez kormidla. Dříve či později ztroskotá na skále.
6. Zvyk dělat víc, než za co jsem placen. Za své vůdčí postavení musí člověk platit; jednou z těchto pokut je nezbytná nutnost být ochoten dělat ze své strany víc, než kolik sám žádá od svých stoupenců.
7. Kouzlo osobnosti. Úspěšným vůdcem se nemůže stát neupravený, nepořádný člověk. Vůdčí postavení vyžaduje úctu. Stoupeni nebudou respektovat vůdce, který ve všech ohledech nespĺňuje vysoké nároky kladené na jeho osobnost.
8. Sympatie a porozumění. Úspěšný vůdce musí sympatizovat se svými stoupeni. Navíc musí rozumět jim i jejich problémům.
9. Pozornost maličkostem. Úspěšný vůdce dbá i o sebemenší maličkosti.
10. Ochota přijmout plnou odpovědnost. Úspěšný vůdce musí být ochoten přijmout odpovědnost za chyby a nedostatky svých stoupenců. Jestliže se snaží této odpovědnosti vyhnout, nezůstane vůdcem. Jestliže se jeden z jeho stoupenců dopustí chyby a projeví neschopnost, musí to vůdce pokládat za nezdar svůj.
11. Spolupráce. Úspěšný vůdce musí rozumět principu týmové práce, uplatňovat ho a dokázat k němuž přimět své stoupence. Vůdcovství vyžaduje sílu a síla vyžaduje spolupráci.

Existují dvě formy vedení. První a dosud nejefektivnější je vedení se souhlasem stoupenců a v souladu s jejich vůlí. Druhou formou je vedení prostřednictvím síly, bez souhlasu stoupenců a proti jejich vůli.

Historie přináší řadu důkazů, že vnucené vedení nemůže mít dlouhé trvání. Pád a zapomenutí, které čeká diktátory a krále, má

svůj význam. Znamená to, že se lidé nebudou donekonečna dobrovolně podřizovat.

Příkladem vůdců z pozice síly jsou Napoleon, Mussolini, Hitler. Jejich vůdcovství padlo. Jedině vedení se souhlasem stoupenců může být trvalé!

Lidé se mohou dočasně podrobit násilnému vedení, ale nepodvolí se ochotně.

Nový způsob vedení do sebe zahrne všech jedenáct vyjmenovaných vlastností vůdce spolu s některými dalšími atributy. Člověk, který na nich založí své vůdčí postavení, najde řadu příležitostí stát se vůdcem v kterékoli oblasti života.

DESET HLAVNÍCH CHYB, KTERÝCH SE ŠÉF NESMÍ DOPUSTIT

Nyní se dostáváme k hlavním chybám vůdců, kteří neuspěli – je totiž nezbytné vědět nejenom co dělat, ale i co nedělat.

1. Neschopnost organizovat věci do detailu. Správné vedení vyžaduje schopnost organizovat a zvládat maličkosti. Žádný opravdový vůdce není nikdy „příliš zaneprázdněn“, aby nemohl udělat, co se od něho žádá. Když člověk, ať už je vůdcem nebo stoupencem, připustí, že je „příliš zaneprázdněn“, než aby mohl změnit svůj plán nebo věnovat pozornost něčemu náležitěmu, přiznává tím svou neschopnost. Úspěšný vůdce musí mistrně zvládnout všechny detaily spojené s jeho postavením. To samozřejmě znamená, že si musí navyknout svěřovat tyto drobné úkoly schopným zástupcům.
2. Neochota pokorně sloužit. Opravdu velcí vůdci jsou ochotní, když to okolnosti vyžadují, vykonat jakoukoli práci, jejíž provedení by žádali od druhých. Zde platí, že „ti největší mezi vámi budou sloužit všem“, a všichni schopní vůdci to uznávají a respektují.
3. Očekávání odplaty za své „znalosti“ místo za jejich uplatňování. Svět neodplácí lidem za to, co „vědí“. Platí je za to, co dělají, nebo k čemu přimějí dělat ty druhé.
4. Obavy, že stoupenci budou lepší. Vůdce, který se obává, že by někdo z jeho stoupenců mohl zaujmout jeho postavení, dříve či

později na tento problém nepochybně narazí. Schopný vůdce si vychovává nástupce, kteří ho mohou ve všem zastoupit. Jedině tímto způsobem může vůdce zmnohonásobit své síly a připravit se k tomu, aby byl současně na mnoha místech a věnoval pozornost mnoha věcem. Je věčnou pravdou, že lidé jsou placeni více za svou schopnost přimět jiné k práci, než kolik by dostali zapláceno, kdyby to dělali sami. Schopný vůdce může díky znalostem ve svém oboru a kouzlu své osobnosti nesmírně zvýšit výkonnost druhých a přimět je k tomu, aby poskytovali víc služeb a v lepší kvalitě, než by tomu bylo bez jeho přičinění.

5. Nedostatek obrazotvornosti. Bez obrazotvornosti si vůdce není schopen poradit s nepředvídanými okolnostmi a vytvořit plány, kterými by se jeho následovníci mohli spolehlivě řídit.
6. Sobectví. Vůdce, který si přivlastňuje všechny zásluhy za práci svých stoupenců, se zcela určitě setká s odporem. Skutečně velký vůdce si žádné zásluhy nepřisvojuje. Je spokojen, když pocty, jsou-li jaké, platí jeho stoupencům, protože ví, že většina lidí pracuje mnohem pilněji za pouhou chválu a uznání než pro peníze samotné.
7. Nestřídnost. Stoupenci si nevěží vůdce, který nezná míru. Nestřídnost navíc ve všech svých rozmanitých formách ničí odolnost a vitalitu všech, kteří jí holdují.
8. Neloajálnost. Tato nectnost by možná měla stát v seznamu na prvním místě. Vůdce, který není loajální ke svému společenství a ke svým spolupracovníkům, k nadřízeným i podřízeným, si své vůdčí postavení nemůže dlouho udržet. Neloajálnost činí z člověka míň než zrnko prachu a přivádí na jeho hlavu opovržení, jež si právem zaslouží. Nedostatek loajálnosti je jednou z hlavních příčin neúspěchu v jakémkoli podnikání.
9. Zneužívání autority. Schopný vůdce svým následovníkům ukazuje cestu povzbuzováním, nikoliv zastrašováním. Vůdce, který se snaží na své stoupence udělat dojem svou „autoritou“, náleží do kategorie vůdců z pozice síly. Jestliže je skutečným vůdcem, nebude mít zapotřebí dělat tomuto faktu reklamu žádným jiným způsobem než svým chováním – svými sympatiemi, porozuměním, spravedlností a názorným příkladem, že zná svou práci.

10. Důraz na titul. Schopný vůdce nepotřebuje „titul“, kterým by získával úctu svých stoupenců. Člověk, který se se svým titulem okázale ohání, se nemá obvykle čím chlubit. Pravý vůdce má dveře své kanceláře otevřeny všem, kdo si přejí vstoupit, a jeho pracoviště není zatíženo formalitami nebo okázalostí.

To jsou nejběžnější příčiny pádu. Jediná z těchto chyb stačí k tomu, aby přivodila nezdar. Aspirujete-li na vůdčí postavení, nesmíte se dopouštět těchto chyb.

MOŽNOSTI, KTERÉ SE OTVÍRAJÍ

Než tuto kapitolu uzavřeme, věnujte prosím pozornost několika slibným oblastem, jejichž vedení je v úpadku a kde by vůdce nového typu mohl najít řadu příležitostí pro své uplatnění.

1. Největší poptávka po nových vůdcích je v politice; lze říci, že je to přímo naléhavá nutnost.
2. Také v bankovníctví, které prodělává reformu.
3. Nové vůdce si žádá průmysl. Aby budoucí vůdce v průmyslu obstál, musí se považovat napůl za veřejného činitele, jehož povinností je řídit svůj podnik takovým způsobem, aby nepoškodil žádného jednotlivce ani žádnou skupinu jednotlivců.
4. Náboženský vůdce budoucnosti bude nucen věnovat více pozornosti aktuálním potřebám svých následovníků při řešení jejich momentálních ekonomických a osobních problémů a méně se zabývat mrtvou minulostí a ještě nezrozeným zítřkem.
5. V oblastech práva, medicíny a školství se nový způsob vedení a do jisté míry i noví vůdci stanou nezbytností. Zvláště to platí pro školství. Tam musí budoucí vůdce najít cesty a prostředky k tomu, jak naučit lidi užívat znalostí získaných ve škole. Musí se zabývat více praxí a méně teorií.
6. Změnit se musí myšlení i práce novinářů.

Toto jsou jen některé z oblastí skýtajících příležitost pro nové vůdce a nový způsob vedení. Svět prodělává rychlou proměnu. To znamená, že prostředky, jimiž se tyto změny v lidských zvycích

prosazují, musí být těmto změnám přizpůsobeny. A zde jsme popsali prostředky, které víc než co ostatního určují směr, jímž se naše civilizace ubírá.

KDY A JAK ŽÁDAT O MÍSTO

Následující informace pocházejí z dlouholeté praxe při poskytování pomoci mužům i ženám v jejich snaze výhodně prodat své služby.

Praxe potvrdila, že tyto prostředky jsou pro kontakty mezi zaměstnanci a zaměstnavateli nejúčinnější:

1. Zprostředkovatelný práce. Musíte si pečlivě vybírat jenom renomované zprostředkovatelný, jež se mohou vykázat průměrnými záznamy o dosažení uspokojivých výsledků. Takových zprostředkovatelen je poměrně málo.
2. Inzerce v novinách, odborných časopisech a magazínech. Ti, kteří hledají práci kancelářskou či běžný zaměstnanecký poměr, vyřeší obvykle svou situaci ke své spokojenosti inzerátem v příslušné rubrice novin či časopisu. Pro ty, kdo chtějí zaujmout vedoucí postavení, je vhodnější umístit inzerát v části novin věnované reklamě, kde nejspíš upoutá pozornost žádoucího zaměstnavatele. Text by měl být vypracován odborníkem, který jej umí zformulovat žádoucím způsobem vyvolávajícím zájem o nabízené služby.
3. Osobní písemné žádosti adresované určitým podnikům nebo jednotlivcům budou pomocí námi nabízenou potřebovat asi ze všeho nejvíc. Dopisy by měly být vždycky úhledně napsané na stroji a vlastnoručně podepsány. K dopisu by mělo být přiloženo kompletní „resumé“. Jak písemná žádost, tak stručná informace o praxi nebo kvalifikaci by měla být zformulována odborníkem.
4. Žádost prostřednictvím osobní známosti. Je-li to možné, měl by se žadatel snažit o přiblížení k perspektivnímu zaměstnavateli prostřednictvím společných známých. Tento způsob přístupu je zvláště výhodný v případě, kdy chcete zaujmout vedoucí postavení a nepřejete si vzbudit dojem, že se „podbízíte“.

5. Žádost přednesená osobně. V některých případech může být vhodnější nabídnout své služby perspektivnímu zaměstnavateli osobně; při té příležitosti by měl žadatel předložit kompletní písemný popis své kvalifikace pro dané místo, už proto, že perspektivní zaměstnavatel si často přeje konzultovat tyto materiály se spolupracovníky.

JAK PŘIPRAVIT „RESUMÉ“

Resumé by mělo být připraveno se stejnou pečlivostí, s jakou si právník připravuje podklady k soudu. Pokud nemá žadatel s vypracováním takových resumé zkušenosti, měl by se poradit s odborníkem. Úspěšní obchodníci prezentují přednosti svého zboží prostřednictvím najatých odborníků znalých umění a psychologie reklamy. Člověk, který hodlá nabízet své služby, by měl udělat totéž. Resumé by mělo obsahovat tyto informace:

1. Vzdělání. Stručně, ale jasně uveďte, jakého vzdělání jste dosáhli a v jakých předmětech jste se ve škole specializovali a proč.
2. Praxe. Máte-li praxi v oboru, v němž chcete pracovat, podrobně ji popište a uveďte jména a adresy dřívějších zaměstnavatelů. V žádném případě nezapomeňte na případnou odbornou praxi, jež by vás kvalifikovala pro žádané místo.
3. Doporučení. Prakticky každý podnik se zajímá o veškerou dřívější činnost, minulost atd. perspektivního zaměstnance, který se u něj uchází o odpovědné místo. Ke svému resumé přiložte fotokopie dopisů od:
 - a) bývalých zaměstnavatelů;
 - b) učitelů, kteří vás vedli při studiu;
 - c) významných osobností, jejichž úsudek má váhu.
4. Vlastní fotografie. K resumé přiložte svou poslední fotografii.
5. Žádejte o konkrétní místo. Nežádejte o zaměstnání bez přesné definice místa, které chcete zastávat. Nikdy nehledejte „nějakou práci“. Tím dáváte najevo, že vám chybí odborná kvalifikace.
6. Uveďte svou kvalifikaci pro práci, o niž se ucházíte. Podrobně popište důvody, které vás vedou k přesvědčení, že jste pro místo, o které žádáte, náležitě kvalifikováni. Je to nejdůležitější

bod vaší žádosti. To rozhodne víc než cokoliv jiného, kolik pozornosti vám bude věnováno.

7. Navrhnete, že budete pracovat na zkušební dobu. Vypadá to možná jako radikální krok, ale praxe potvrdila, že jen zřídka kdy je žadatel odmítnut. Pokud jste si jisti svou kvalifikací, zkušební doba je vše, co potřebujete. Taková nabídka znamená, že plně důvěřujete svým schopnostem. Je to nejpřesvědčivější. Dejte najevo, že se vaše nabídka zakládá na:
- a) vašem přesvědčení, že jste schopni danou práci vykonávat;
 - b) vašem přesvědčení, že vás perspektivní zaměstnavatel po uplynutí zkušebního období zaměstná;
 - c) vašem rozhodnutí toto místo získat.
8. Poznejte svého budoucího zaměstnavatele. Dříve než o místo požádáte, seznamte se s příslušným oborem. Ve svém resumé uveďte své znalosti tohoto oboru. To udělá dojem, protože to bude svědčit o vaší obrazotvornosti a skutečném zájmu.

Pamatujte si, že nevyhrává právník, který se nejlépe vyzná v právu, ale ten, kdo si svůj případ nejlépe připraví. Je-li váš „případ“ řádně připraven a prezentován, máte od začátku napůl vyhráno.

Nebojte se, že vaše resumé bude příliš dlouhé. Zaměstnavatelé mají stejný zájem na získání služeb náležitě kvalifikovaného uchazeče jako vy na získání zaměstnání. Zdar nejúspěšnějších zaměstnavatelů vlastně spočívá především v jejich schopnosti vybírat si dobře kvalifikované pracovníky. Stojí o všechny informace, které jsou k dispozici.

Pamatujte ještě na jedno: úhledné vypracování vašeho resumé svědčí o vaší pečlivosti. Pomáhal jsem klientům připravovat resumé, která byla tak nápaditá a neotřelá, že díky nim byl uchazeč přijat bez osobního pohovoru.

Až své resumé sepíšete, pečlivě je složte a ručně nebo na stroji nadepište následujícím způsobem:

STRUČNÁ INFORMACE O KVALIFIKACI

Roberta K. Smithe

UCHÁZEJÍCÍHO SE O MÍSTO

osobního tajemníka

prezidenta

BLANK COMPANY, Inc.

Tato pečeť vaší osobnosti musí vzbudit pozornost. Svě resumé mějte úhledně napsané na stroji nebo rozmnožené na co možno nejlepším papíře a ukládejte je do pevných desek s vyměnitelným štítkem, na který vepíšete jméno příslušné firmy, pokud je budete předkládat více než jedné společnosti. Na jedné ze stránek vašeho resumé by měla být přilepena vaše fotografie. Řiďte se těmito pokyny do písmene a kdykoli vám to vaše fantazie napoví, dále je vylepšujte.

Úspěšní obchodní cestující jsou vždy pečlivě upraveni. Chápou, že první dojem je nejsilnější. Vaše resumé je vaším obchodním zástupcem. Dejte si záležet na tom, aby vaše resumé bylo tím nejlepším, co váš perspektivní zaměstnavatel kdy viděl. Jestliže místo, o které se ucházíte, stojí za to, pak se tomu vyplatí věnovat pozornost. Navíc, budete-li se prezentovat vašemu zaměstnavateli působivým stylem podtrhujícím vaši individualitu, dostanete pravděpodobně od samého začátku za své služby vyšší plat, než jaký byste dostali, kdybyste žádali o zaměstnání konvenčním způsobem.

Pokud hledáte zaměstnání prostřednictvím inzertní agentury nebo zprostředkovatelny práce, dejte jim k dispozici kopie vašeho resumé. Tím agentuře i perspektivnímu zaměstnavateli ulehčíte práci a získáte si jejich sympatie.

JAK ZÍSKAT MÍSTO, PO KTERÉM TOUŽÍTE

Každý dělá nejráději takovou práci, která mu sedí ze všeho nejlépe. Malíř miluje práci s barvami, řemeslník nejráději pracuje rukama, spisovatel rád píše. Lidé s méně vyhraněným talentem dávají přednost určitým odvětvím obchodu a průmyslu. Patří ke kladům Ameriky, že poskytuje širokou škálu nejrůznějších zaměstnání, práci na poli, práci v průmyslu, obchodu a svobodná povolání.

1. Rozhodněte se konkrétně, jaký druh práce chcete vykonávat. Pokud takové pracovní místo neexistuje, třeba se vám je podaří vytvořit.
2. Vyberte si společnost nebo jednotlivce, pro které si přejete pracovat.
3. Prozkoumejte možnosti pojištění, kádrové politiky a postupu u svého budoucího zaměstnavatele.

4. Rozborem sebe sama, svého nadání a schopností posuďte, co můžete nabídnout. Potom si promyslete, jakými způsoby a prostředky můžete své nabídky dostat.
5. Zapomeňte na „práci“. Nemyslete na to, zda jsou nebo nejsou pracovní příležitosti. Zapomeňte na otrápanou otázku „nemáte pro mne práci?“ Soustřeďte se na to, co můžete nabídnout vy.
6. Jakmile si vymyslíte pevný plán, s pomocí někoho zkušenějšího ho sepište, přehledně a do detailů.
7. Dejte ho do rukou správnému člověku a ten už udělá to ostatní. Každá firma hledá lidi, kteří jí mohou poskytnout něco hodnotného, ať už jsou to nápady, služby nebo „styky“. Každá firma poskytne uplatnění tomu, kdo bude pro ni přínosem.

Tato strategie může zabrat několik dní nebo týdnů navíc, ale rozdíl v příjmech, postupu a dosaženém uznání vám ušetří léta tvrdé práce za nízký plat. Má to mnoho výhod; největší z nich je ta, že se vašemu vytčenému cíli přiblížíte často o rok až pět let dříve, než je běžné.

Každá cesta vzhůru začíná pečlivou přípravou.

NOVÝ ZPŮSOB, JAK NABÍZET SVÉ SLUŽBY

Lidé, kteří se chtějí v budoucnu výhodně uplatnit, musí vzít na vědomí změnu, jež nastala ve vztazích mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem.

Budoucí vztahy mezi zaměstnavateli a jejich zaměstnanci budou mít spíše povahu partnerství mezi:

- a) zaměstnavatelem
- b) zaměstnancem
- c) veřejností, které slouží.

Tento nový způsob nabídky osobních služeb je označován za nový z mnoha důvodů. Za prvé, zaměstnavatel i zaměstnanec se v budoucnu stanou partnery, jejichž úkolem bude náležitě sloužit veřejnosti. V minulých dobách vyjednávali zaměstnavatelé a zaměstnanci mezi sebou a uzavírali spolu co nejvýhodnější smlouvy, aniž by brali v úvahu, že v podstatě smlouvají na účet třetí strany, veřejnosti, které mají sloužit.

Heslem dnešního obchodního podnikání je „zdvořilost“ a „úsluž-

nost". Pro člověka, který nabízí na trhu své služby, to platí daleko víc než pro zaměstnavatele, jemuž slouží, neboť jak zaměstnavatel, tak zaměstnanec jsou v podstatě zaměstnanci veřejnosti. Jestliže jí nedokáží sloužit dobře, zaplatí za to ztrátou svého privilegia sloužit.

Všichni si dobře vzpomínáme na časy, kdy kontrolor odběru plynu mlátil do dveří, divže je neprorazil. Když se dveře otevřely, vtrhnul bez vyzvání dovnitř s neurvalým výrazem ve tváři, jenž říkal: „Proč jste mě sakra nechali tak dlouho čekat?“ To všechno se změnilo. Kontrolor se dneska chová jako gentleman, který si považuje za čest, že vám může posloužit. Než si plynářské společnosti uvědomily, že jejich zamračení kontroloři působí nenapravitelné škody, objevili se zdvořilí agenti s naftovým topením a své konkurenty vytlačili.

Během velké hospodářské krize jsem strávil několik měsíců v černouhelné pánvi v Pensylvánii a studoval jsem příčiny, které málem přivodily zánik uhelného průmyslu. Majitelé dolů a jejich zaměstnanci mezi sebou uzavírali vzájemně výhodné smlouvy a náklady za „handrkování“ si připočítávali k ceně uhlí, až se nakonec ukázalo, že svým jednáním položili základy pro obchod s ropou a výrobu pohonů na naftu.

Doporučujeme tyto příklady pozornosti všech, kdo nabízejí své služby, aby si uvědomili, že tam, kde jsme, a tím, čím jsme, jsme jen díky svému vlastnímu chování! Řídí-li se obchod, finance a doprava zákonem příčiny a následku, pak tentýž zákon platí pro jedince a určuje jejich ekonomické postavení ve společnosti.

JAKÉ JE VAŠE SKÓRE V „KKS“ ?

Názorně jsme si vysvětlili, v čem spočívá úspěch efektivního a permanentního marketingu služeb. Bez studia, analýzy a pochopení těchto příčin a uplatňování získaných poznatků nikdo nemůže nabízet své služby s trvalým úspěchem. Každý člověk musí prodávat své služby sám za sebe. Kvalita a kvantita poskytovaných služeb a styl, kterým jsou poskytovány, ovlivní do značné míry výši odměny a dobu trvání zaměstnání. Mají-li být osobní služby prodány skutečně výhodně (což představuje trvalé odbytíště, přijatelnou mzdu, příznivé podmínky), musí člověk přijmout za své krédo zásadu „KKS“, která znamená, že kvalita plus kvantita plus patřičný styl spolupráce rovná

se perfektní nabídka a prodej služeb. Tuto zásadu si zapamatujte, ale nejen to – musí vám přejít do krve!

Pojďme si tento vzorec rozebrat, abychom se ujistili, že dobře rozumíme tomu, co představuje.

1. Kvalitu služeb je třeba interpretovat jako návyk vykonávat každou jednotlivost související s vaší funkcí co nejefektivněji a směřovat přitom k naprosté dokonalosti.
2. Kvantitě služeb je třeba rozumět tak, že kdykoli poskytnete všechny služby, jichž jste schopni, s cílem zvýšit objem poskytovaných služeb v souladu s růstem vašich schopností díky praxi a zkušenostem. Znovu tu zdůrazňujeme, že se tento postoj musí pro vás stát zvykem.
3. Stylem služeb máme na mysli příjemné a sympatické vystupování, ustavičně podněcující spolupráci s kolegy a spolupracovníky.

K zajištění trvalého odbytu vašich služeb sama jejich kvalita a kvantita nestačí. Vystupování či styl, jakým služby poskytnete, je rozhodující složkou jak pro stanovení výše odměny, již dostáváte, tak i pro dobu trvání zaměstnání.

Andrew Carnegie ve svém popisu zásad úspěšného marketingu služeb tento bod zdůrazňoval ze všeho nejvíc. Znovu a znovu kladl důraz na chování, jež vzbuzuje sympatie. Potvrdil, že by propustil každého, ať už by kvantita jeho práce byla sebevětší či kvalita sebelepší, kdo by nepracoval v duchu spolupráce. Carnegie trval na tom, že lidé mají být příjemní. Aby dokázal, že si této vlastnosti vysoce cení, dopomohl mnoha lidem, kteří odpovídali jeho požadavkům, k velikému bohatství. Ti, kteří mu neodpovídali, museli přepustit své místo jiným.

Podtrhujeme význam kouzla osobnosti, protože člověku umožňuje poskytovat služby patřičným stylem. Pokud má někdo osobní kouzlo a poskytuje služby příjemným způsobem, vyváží tento klad často nedostatky v kvalitě i kvantitě poskytovaných služeb. Sympatické chování však nelze úspěšně nahradit ničím.

HODNOTA VAŠICH SLUŽEB

Člověk, jehož příjem veskrze závisí na prodeji osobních služeb,

je právě takovým obchodníkem jako ten, kdo prodává zboží, a můžeme stejně dobře dodat, že jeho chování se musí podřizovat stejným pravidlům chování jako obchodníkovo při prodeji zboží.

Připomínáme to proto, že se většina lidí, kteří se živí prodejem svých služeb, mylně domnívá, že pro ně neplatí pravidla chování a odpovědnost jako pro ty, kdo se zabývají marketingem zboží.

Časy „hrubiánských podnikavců“ pominuly. Vytlačili je „podnikaví gentlemani“.

Skutečná hodnota vašeho mozku se dá určit podle výše příjmů, které jste schopni vytěžit z prodeje svých služeb. Peníze nemají větší cenu než mozek. Často je jejich hodnota mnohem nižší.

Schopný „mozek“, je-li efektivně nabídnut, představuje mnohem vhodnější formu kapitálu, než jaké je třeba k vedení obchodu se zbožím, protože „mozek“ je forma kapitálu, kterou nelze v době krizí permanentně devalvovat, ani ukrást nebo utratit. Ba co víc, peníze, jež jsou potřebné k vedení obchodu, jsou samy o sobě bezcenné jako písek na poušti, pokud s nimi neoperuje chytrá hlava.

JEDNATŘICET HLAVNÍCH PŘÍČIN NEÚSPĚCHU

Největší životní tragédií je, když vidíme muže a ženy, kteří přes všechnu opravdovou snahu nedosáhnou úspěchu. Tato tragédie v porovnání s těmi několika málo úspěšnými postihuje zdcující většinu lidí, kteří ztroskotají.

Měl jsem příležitost analyzovat činnost několika tisíc mužů a žen, z nichž 98 % patřilo do kategorie neúspěšných.

Z mého rozboru vyplynulo, že existuje jednatřicet hlavních příčin neúspěchu a naopak třináct hlavních principů, jejichž uplatněním lze nabýt bohatství. V této kapitole vás seznámím s hlavními příčinami neúspěchu. Proberte tyto body jeden po druhém a zjistěte, jaké příčiny vám brání dosáhnout úspěchu.

1. Nepříznivé zděděné dispozice. Jen málo, pokud vůbec něco, se dá udělat pro lidi, kteří se narodí se slabším mozkovým potenciálem. Naše filozofie nabízí jen jedinou metodu překlenutí této slabosti – pomocí „mozkového trustu“. Ale všimněte si, že toto je jediná z jednatřiceti příčin neúspěchu, která nemůže být lehce napravena úsilím žádného jedince.

2. Nejasně definovaný životní cíl. Člověk, který nemá ústřední záměr či konkrétní cíl, k němuž by se upnul, nemá žádnou naději na úspěch. Devadesát osm lidí ze sta, které jsem podrobil analýze, takový cíl nemělo. Byla to možná hlavní příčina jejich neúspěchu.
3. Nedostatek ctizálosti pozvednout se nad průměr. Nedáváme žádnou naději tomu, kdo je natolik lhostejný, že si v životě nepřeje postupovat vpřed, a kdo není ochoten za to platit.
4. Nedostatečné vzdělání. Toto je handicap, který lze překonat relativně snadno. Zkušenost potvrzuje, že nejvzdělanější jsou často ti, kteří jsou známi jako „selfmademani“ čili ti, kdo se vyšvihli vlastními silami, samouci. Na to, aby se člověk stal vzdělaným, potřebuje něco víc než akademický titul. Vzdělaný člověk je ten, kdo se naučil získávat to, co od života žádá, aniž by narušoval práva ostatních. Vzdělání se neskládá ani tak ze znalostí, jako spíše ze znalostí neustále efektivně uplatňovaných. Lidé nejsou placeni za to, co vědí, ale především za to, jak nakládají s tím, co vědí.
5. Nedostatek sebekázně. Základem kázně je sebeovládání. To znamená, že člověk musí kontrolovat všechny své negativní vlastnosti. Předtím, než můžete ovládnout svět, musíte nejprve ovládnout sami sebe. Sebeovládání je nejtěžší práce, do jaké se můžete pustit. Jestliže neopanujete sami sebe, budete opanováni sami sebou. Stoupnete-li si před zrcadlo, můžete spatřit svého nejlepšího přítele, ale současně i úhlavního nepřítele.
6. Chatrné zdraví. Žádný člověk nemůže dosáhnout vynikajících úspěchů bez pevného zdraví. Mnoho z příčin zdravotních potíží lze dostat pod kontrolu. Jde především o:
 - a) Přejídání se nezdravým jídlem.
 - b) Negativní myšlení.
 - c) Nemírné holdování sexu.
 - d) Nedostatek pohybu.
 - e) Nedostatek čerstvého vzduchu, způsobený nesprávným dýcháním.
7. Špatný vliv prostředí v dětství. „Mladý kmínek se snáze ohne.“ Většina lidí s kriminálními sklony si je osvojila pod vlivem špatného prostředí a nevhodných kamarádů v dětství.

8. Otálení. Toto je jedna z nejběžnějších příčin neúspěchu. „Zvyk věčně všechno odkládat“ nás provází všude a čeká jen na svou příležitost zmařit šance na úspěch. Většina z nás prožije neúspěšný život, protože čekáme na „pravý čas“, abychom se pustili do něčeho, co stojí za to. Nečekejte. Čas nebude nikdy „ten pravý“. Začněte okamžitě a použijte nástrojů, které máte po ruce; lepší nástroje se vám naskytanou cestou.
9. Nedostatek vytrvalosti. Většina z nás se s nadšením do něčeho pustí, ale málokdy to dotáhne až do konce. Navíc mají lidé sklon se hned vzdát, jakmile narazí na první překážku. Vytrvalost nelze ničím nahradit. Člověk, který učiní vytrvalost svým heslem, posléze objeví, že „starý známý neúspěch“ se nakonec unaví a dá si odchod. Vytrvalost překoná všechny překážky.
10. Negativní osobnost. Člověk, který odpuzuje lidi svým nesympatickým vystupováním, nemá žádnou naději na úspěch. K úspěchu je potřeba společného úsilí ostatních lidí. Negativní osobnost nepodněcuje ke spolupráci.
11. Nezvladatelný pohlavní pud. Sexuální energie je nejmocnější ze všech stimulů, které nás pohánějí k činnosti. Protože jde o nejmocnější pud, musí být pod kontrolou a jeho energii lze pak využít a odvést ji jiným užitečným směrem.
12. Nekontrolovatelná touha získat „něco za nic“. Milióny lidí dovádí k neúspěchu hráčský instinkt. Podává o tom důkaz i krach na Wall Street v roce 1929, kdy se milióny lidí pokoušely vydělat peníze spekulací s kolísavým kursem akcií.
13. Nerozhodnost. Úspěšní lidé docházejí ke svým rozhodnutím rychle, a pokud je vůbec mění, pak jen velmi uvážlivě. Lidé neúspěšní dospívají k rozhodnutí velice pomalu nebo vůbec ne, a často a rychle svá rozhodnutí mění. Nerozhodnost a otálení jsou rodné sestry. Kde se nachází jedna, lze obvykle najít i druhou. Tento gordický uzel lze rozseknout jediným mávnutím meče.
14. Šest druhů strachu. Rozbor těchto druhů strachu najdete v kapitole patnácté. Musíte je nejprve přemoci, a teprve potom můžete úspěšně uplatnit své schopnosti.
15. Špatný výběr životního partnera. To je nejčastější příčina neúspěchu. Manželský vztah přivádí lidi do intimního kontaktu. Není-li tento vztah harmonický, předznamenává neúspěch.

- Navíc půjde o neúspěch poznamenaný bolestí a neštěstím, zcela ničící veškerou tížádnost.
16. Přehnaná opatrnost. Člověk, který nic neriskuje, se musí obvykle spokojit s tím, co zbude, až si ostatní vyberou. Přehnaná opatrnost je stejně špatná jako neopatrnost. Obě jsou extrémem, kterého je třeba se vyvarovat. Celý život je plný náhodných zvratů.
 17. Špatný výběr obchodních partnerů. To je jedna z nejčastějších příčin neúspěchu v podnikání. Člověk by si měl s velkou péčí vybírat zaměstnavatele, který se mu stane inspirací a který je sám inteligentní a úspěšný. Napodobujeme ty, s nimiž jsme v nejužším styku. Zvolte si zaměstnavatele, který vám může být příkladem.
 18. Pověra a předsudek. Pověra je formou strachu. Je také známkou nevědomosti. Úspěšní lidé mají mysl otevřenou a ničeho se nebojí.
 19. Nevhodná volba povolání. Nikdo nemůže být úspěšný, jestliže se vysiluje prací, kterou nemá rád. Nejdůležitější je volba povolání, kterému se můžete plně věnovat.
 20. Rozptýlenost. Všeměl jen zřídka umí něco dobře. Upněte všechno své úsilí k jedinému cíli.
 21. Rozhazování peněz. Marnotratník nedosáhne úspěchu, a to už proto, že mu věčně hrozí chudoba. Navykněte si systematicky šetřit a dávejte stranou určité procento svých příjmů. Peníze v bance člověku poskytují bezpečné zázemí, když hledá práci. Bez peněz musí vzít člověk zavděk tím, co se mu nabízí.
 22. Nedostatek entuziasmu. Bez nadšení nemůže být člověk přesvědčivý. Navíc nadšení je nakažlivé a člověk, který jím plane a umí ho uplatňovat, je všude vítán.
 23. Nesnášeniivost. Uzavřete-li se před novými podněty, málokdy se pohnete z místa. Nesnášeniivost vám zužuje obzory. Nejvíce škody způsobuje nesnášeniivost náboženská, rasová a politická.
 24. Nestrídnost. Nestrídnost v jídle, pití a sexu je zvláště škodlivá. Nemírné holdování čemukoliv úspěchu nepřeje.
 25. Neschopnost spolupracovat. Tato neschopnost připravila o místo a šance daleko víc lidí, než všechny ostatní důvody dohromady. Tuto nechtost nebude tolerovat žádný nadřízený.

26. Moc nezískaná vlastním úsilím. (Děti bohatých rodičů a jiní, kteří přišli lehko k penězům.) Moc v rukou těch, kteří jí nedosáhli postupně, bývá často zhoubná. Rychlé zbohatnutí je nebezpečnější než chudoba.
27. Vědomá nepoctivost. Poctivost nelze ničím nahradit. Člověk může být pod tlakem okolností, jež jsou mimo jeho kontrolu, dohnán k nepoctivosti, aniž by si tím trvale uškodil. Ale pro člověka, který je nepoctivý z vlastní vůle, není žádná naděje. Dříve či později se mu jeho skutky vymstí. Zaplatí za ně ztrátou dobré pověsti, případně i ztrátou svobody.
28. Sobectví a marnivost. Tyto vlastnosti jsou něco jako výstražná světla, varující ostatní, aby se drželi stranou. S úspěchem jsou neslučitelné.
29. „Myslet“ místo „vědět“. Většina lidí je příliš lhostejná či líná na to, aby si zjistili přesná fakta, na jejichž podkladě by mohli správně uvažovat. Ve svém jednání se řídí především „domněnkami“ založenými na dohaděch nebo okamžitých závěrech.
30. Nedostatek kapitálu. Tohle je běžná příčina neúspěchu těch, kteří se pouštějí do podnikání poprvé a k tomu bez dostatečného rezervního kapitálu, jenž by tlumil otřesy způsobené jejich omyly a pomohl jim překlenout přechodné období, než si získají jméno.
31. Uveďte další příčinu neúspěchu, kterou jsme nejmenovali a jež je vám známá.

V těchto jednatřiceti příčinách neúspěchu tkví podstata životní tragédie, kterou zažije prakticky každý, kdo se o něco pokusí a neuspěje. Sami nebo s někým, kdo vás dobře zná, projděte tento seznam a pokuste se najít příčinu vašeho neúspěchu. Většina lidí na sebe nedokáže pohlédnout očima těch druhých. Možná jste jedním z nich.

ZNÁTE SVOU VLASTNÍ CENU?

Jedno z nejstarších úsloví praví: „Člověče, poznej sám sebe!“ Máte-li své zboží úspěšně prodat, musíte je dobře znát. Totéž platí, když chcete udat své schopnosti. Jedině když si uvědomíte své slabosti, teprve tehdy je můžete překonat či zcela odstranit. Měli byste

znát své silné stránky, abyste na ně mohli poukázat, až budete nabízet své služby. Poznat sebe sama můžete jedinečně přesnou analýzou.

Pošetilou neznalost sebe sama projevil mladý muž, který se ucházel o zaměstnání u ředitele významného podniku. Působil velmi dobrým dojmem, dokud se ho ředitel nezeptal, jakou má představu o svém platu. Odpověděl, že o své ceně nepřemýšlel (neujasněný definitivní cíl). Na což mu ředitel řekl: „Zaplatím vám tolik, jakou máte cenu, potom co vás vezmeme na týden na zkoušku.“

„To nemohu přijmout,“ odpověděl žadatel, „protože tam, kde nyní pracuji, dostávám víc.“

Než vůbec požádáte o zvýšení platu ve vaší dosavadní funkci, ujistěte se, že máte větší cenu, než kolik vás nyní platí.

Jedna věc je chtít více peněz – každý chce víc –, ale něco zcela jiného je být si vědom své vlastní ceny! Řada lidí si plete své nároky s tím, co jim po právu náleží. Vaše finanční požadavky nebo potřeby nemají nic společného s tím, co si skutečně zasloužíte. Vaše hodnota je dána výhradně vašimi schopnostmi.

UDĚLEJTE SI OSOBNÍ INVENTURU

Každoroční rozbor vaší činnosti je stejně nezbytný jako každoroční inventura zboží. Měl by vykazovat pokles nedostatků a rozvoj předností. Člověk jde v životě buď dopředu, přešlapuje na místě nebo se vrací zpět. Cílem každého by mělo být samozřejmě postupovat vpřed. Každoroční sebeanalýza vám ukáže, jakého pokroku bylo dosaženo. Odhalí také všechny případné kroky nazpět. Efektivní marketing osobních služeb vyžaduje od člověka postup vpřed, třeba jen pozvolný.

Tento rozbor byste měli dělat vždy na sklonku roku, abyste si mohli podle jeho výsledků stanovit svá novoroční předsevzetí. Položte si následující otázky a odpovězte si na ně.

SEBEANALYTICKÝ DOTAZNÍK

1. Dosáhl jsem cíle, který jsem si vytyčil ve svém plánu na tento rok? (Měli byste si v rámci svého hlavního životního cíle vypracovat konkrétní roční plány.)

2. Poskytoval jsem služby nejlepší možné kvality, jaké jsem byl schopen, nebo jsem mohl tyto služby v něčem zlepšit?
3. Poskytoval jsem služby v největší možné kvantitě, jaká byla v mých silách?
4. Vyznačovalo se mé vystupování pokaždé duchem harmonie a spolupráce?
5. Dopustil jsem, aby byla moje výkonnost snižována věčným otálením, a jestliže ano, do jaké míry?
6. Změnil jsem se k lepšímu, a jestliže ano, v čem?
7. Řídil jsem se důsledně svými plány a dotáhl jsem je do konce?
8. Rozhodoval jsem se při všech příležitostech rychle a jasně?
9. Dovolil jsem, aby nějaký strach či obavy ovlivnily moji výkonnost?
10. Byl jsem přehnaně opatrný nebo neopatrný?
11. Byly vztahy mezi mnou a mými pracovními partnery dobré nebo napjaté? Pokud nebyly dobré, bylo to částečně nebo zcela mou vinou?
12. Promrhal jsem část své energie tím, že jsem se nedokázal soustředit?
13. Měl jsem ve všech situacích mysl otevřenou a byl jsem vždy tolerantní?
14. Podařilo se mi zlepšit se ve své práci?
15. Byl jsem v něčem nestřídmý?
16. Projevil jsem, ať už otevřeně nebo skrytě, sobectví v nějaké formě?
17. Bylo mé chování k mým společníkům takové, aby v nich vzbuzovalo respekt?
18. Byly mé názory a rozhodnutí založeny na dohaděch nebo na přesné analýze a přemýšlení?
19. Navykl jsem si efektivně plánovat svůj čas, své výlohy a své příjmy?
20. Kolik času, který jsem mohl lépe využít, jsem věnoval neúčinnému úsilí?
21. Jak bych mohl jinak rozvrhnout svůj čas a změnit své zvyky, abych během příštího roku dosahoval lepších výsledků?
22. Provinil jsem se svým chováním v něčem proti svému svědomí?
23. Pracoval jsem více a lépe, než kolik bylo mou povinností?
24. Byl jsem k někomu nespravedlivý, a jestliže ano, pak v čem?

25. Kdybych byl letos svým vlastním zákazníkem, byl bych s prací, kterou jsem odvedl, spokojen?
26. Vykonávám to právě povolání, a když ne, proč ne?
27. Byl můj zaměstnavatel s poskytnutými službami spokojen a jestliže ne, proč ne?
28. Do jaké míry v současné době uplatňuji základní principy úspěchu? (Proveďte toto hodnocení poctivě a nechte si ho zkontrolovat někým, kdo se nebude bát vás otevřeně soudit.)

Až si přečtete tuto kapitolu a pochopíte, o co v ní jde, měli byste být schopni si vytvořit praktický plán, jak uplatnit své schopnosti. V této kapitole jsou odpovídajícím způsobem popsány všechny zásady, jimiž se při plánování marketingu svých služeb musíme řídit. Jsou to: hlavní předpoklady pro vedoucí postavení; nejběžnější příčiny neúspěchu vůdce; nové možnosti uplatnění; hlavní příčiny neúspěchu v kterémkoli povolání a důležité otázky pro sebeanalýzu. Předkládáme vám tyto přesné informace rozsáhlým a podrobným způsobem, protože je budou potřebovat všichni, kteří musí začít cestu k bohatství prodejem svých služeb. Ti, kdo pozbyli svého majetku, a ti, kdo si právě začínají vydělávat, nemohou nabídnout výměnou za bohatství nic jiného než svou práci; proto je nezbytné, aby měli k dispozici praktické informace, na jejichž základě by mohli co nejvýhodněji prodat své služby.

Jestliže beze zbytku pochopíte smysl všeho, co zde bylo řečeno, pomůže vám to při vašem uplatnění; navíc získáte schopnost lépe analyzovat a posuzovat druhé. Tato informace má nedozírnou cenu pro vedoucí personálních oddělení a další vedoucí pracovníky, kteří mají na starost výběr zaměstnanců a řízení podniků. Pokud máte nějaké pochybnosti, bude nejlépe, když tyto otázky zodpovíte písemně.

KDE A JAK HLEDAT PŘÍLEŽITOST KE ZBOHATNUTÍ

Nyní, když jsme analyzovali principy, podle kterých lze zbohatnout, přirozeně se ptáme, „Kde najít vhodnou příležitost a tyto principy uplatnit?“ Proveďme tedy rozbor a podívejme se, co Spojené státy americké nabízejí člověku, jenž hledá bohatství, ať velké či malé.

Pro začátek si uvědomme, že my všichni žijeme v zemi, kde se každý zákonů dbalý občan těší svobodě myšlení a svobodě jednání, což na celém světě nemá obdoby. Většina z nás si nikdy neuvědomila, jaké výhody tato svoboda skýtá. Nikdy jsme neporovnali naši neomezenou svobodu s okleštěnou svobodou v jiných zemích.

Máme svobodu myšlení, svobodu vyznání, svobodu politickou, můžeme si svobodně zvolit, jaké vzdělání získat a k čemu ho použít, svobodně si vybíráme svou profesi, můžeme být zaměstnání či podnikat na volné noze, máme svobodu nahromadit a vlastnit všechn majetek, který dokážeme získat, aniž by nám ho někdo upíral, svobodně se rozhodujeme, kde budeme žít, s kým vstoupíme do manželství, všechny rasy mají u nás stejnou šanci, všichni můžeme svobodně cestovat z jednoho státu do druhého, svobodně volit, co budeme jíst. Máme právo usilovat v životě o jakékoli společenské postavení, k němuž jsme se připravili, dokonce i ucházet se o úřad prezidenta Spojených států.

Máme i jiné formy svobody, ale tento výčet představuje zevrubný přehled těch nejdůležitějších, vytvářejících příležitost nejvyššího řádu. Výhody těchto svobod vyniknou ještě víc, když uvážíme, že Spojené státy jsou jedinou zemí, která zaručuje každému občanu, zde narozenému či přistěhovanému, tak široké a rozmanité možnosti.

Vyjmenujme si dále některá požehnání, která nám naše rozsáhlá svoboda vložila do rukou. Vezměme například průměrnou americkou rodinu (tedy rodinu s průměrným příjmem) a shrňme si výsady, kterým se těší každý člen rodiny v této zemi možností a hojnosti.

a) Potrava. Hned za svobodou myšlení a jednání máme právo na jídlo, oblečení a bydlení, tři základní životní potřeby.

Díky naší všeobecné svobodě má průměrná americká rodina nejlepší výběr potravin z celého světa za přiměřené ceny.

b) Bydlení. Rodina bydlí v pohodlném bytě vybaveném ústředním topením, elektřinou a plynem.

Každý si může dovolit opékač toastů; všichni mají vysavač a ledničku. V kuchyni a v koupelně je kdykoli k mání teplá a studená voda. Manželka si natáčí vlasy, pere prádlo a žehlí pomocí lehce ovladatelných elektrických přístrojů. Manžel se holí elektrickým holicím strojkem; pouhým otočením knoflíku mohou podle svého přání čtyřadvacet hodin denně bezplatně sledovat zábavu z celého světa prostřednictvím rádia nebo televize.

c) Oblečení. Každý americký občan se může i z průměrného příjmu dobře oblékat.

Zmínili jsme se pouze o třech základních potřebách – o jídle, oblékání a bydlení. I tento neúplný výčet vymožeností vám poskytne dostatečnou představu o možnostech, které v Americe máme. Průměrnému americkému občanu se dostává ještě dalších privilegií a výhod, jestliže vyvine mírné úsilí, nepřesahující osm hodin práce denně.

Průměrnému Američanu je zaručeno právo na soukromé vlastnictví, jež neexistuje v žádné jiné zemi na světě. Může si své peníze klidně uložit v bance s vědomím, že stát za ně ručí v případě, že se banka položí. Pokud chce americký občan cestovat z jednoho státu do druhého, nepotřebuje žádný pas ani žádné povolení. Může jet, kam se mu zlíbí, a vrátit se, kdy se mu zachce. Navíc může cestovat vlakem, osobním autem, autobusem, letadlem nebo lodí, jak mu to jeho kapsa dovolí.

„ZÁZRAK“, KTERÝ TO VŠECHNO UMOŽNIL

Politikové často vychvalují americkou svobodu, když se ucházejí o hlasy voličů, ale zřídka najdou čas či sílu zkoumat, odkud se tato „svoboda“ bere a v čem je její podstata. Protože tím nesledují žádné vlastní zájmy, nejsem veden žádnou záští či postranními motivy, vyhrazuji si právo pustit se do otevřeného rozboru tohoto záhadného, abstraktního, nesprávně chápaného „jevu“, který přináší každému americkému občanu taková požehnání, takové příležitosti nahromadit bohatství, takové svobody všeho druhu, jaké nemají na celém světě obdoby.

K analýze zdroje a podstaty této nevídané moci jsem oprávněn, neboť jsem za více než půlstoletí poznal řadu lidí, kteří tuto moc utvářeli, a znám mnohé, kteří ji dnes drží v rukou.

Tento záhadný dobrodinec lidstva se nazývá kapitál!

Kapitál nejsou jenom peníze, ale tvoří ho především inteligentní lidé organizovaní do skupin, kteří plánují, jak efektivně použít peněz pro dobro veřejnosti a ke svému prospěchu.

Tyto skupiny se skládají z vědců, učitelů, chemiků, vynálezců, obchodních znalců, veřejných činitelů, odborníků na dopravu,

účetních, právníků, lékařů a expertů s vysoce odbornými znalostmi ze všech oblastí průmyslu a obchodu. Objevují, zkoumají a razí cesty neprobádanými směry. Podporují vysoké školy, nemocnice, veřejné školy, budují dobré silnice, vydávají noviny, financují větší část státního rozpočtu a pečují o nesčetné maličkosti nezbytné pro lidský pokrok. Stručně řečeno, kapitalisté jsou tím mozkiem civilizace, na kterém je založeno veškeré vzdělání, osvěta a pokrok lidstva.

Peníze bez mozku jsou vždycky nebezpečné. Jejich správné spojení je nezbytné.

Představte si, jak složité by bylo pořádně snídani pro rodinu bez pomoci kapitálu.

Pro čaj byste se museli vydat na výlet do Číny nebo do Indie, kam je to v obou případech z Ameriky dost daleko. Pokud nejste vynikajícími plavci, budete dost unaveni, než vykonáte cestu tam i zpět. Pak před vámi vyvstane další problém. Co použít jako platidla, i kdybyste snad měli dostatečnou fyzickou výdrž a dokázali oceán přeplavat?

Pro cukr byste museli doplavit až na Kubu nebo se vydat na dlouhou cestu pěšky do Utahu, kde pěstují cukrovou řepu. Ale i tehdy byste se mohli navrátit s prázdnou, protože k výrobě cukru je třeba organizované práce a peněz, nemluvě o tom, co vyžaduje jeho rafinace, doprava a donáška na stůl prostřený k snídani kdekoli ve Spojených státech.

Vejsce byste lehce sehnali na blízkých farmách, ale šlapali byste hodně daleko, až na Floridu a zpět, abyste mohli servírovat grapefruitový džus.

Další dlouhou cestu pěšky byste museli podniknout do Kansasu nebo nějakého jiného obilného státu, abyste si opatřili chléb.

Ovesné či kukuřičné vločky byste museli z jídelničky zcela vynechat, protože se dají získat jedině kvalifikovanou a organizovanou prací s pomocí vhodných strojů, což vše vyžaduje kapitál.

Po krátkém odpočinku byste ještě museli doplavit do Jižní Ameriky, kde byste natrhali pár banánů, a na zpáteční cestě byste se mohli zastavit na nejbližší farmě a získat máslo a smetanu. Pak teprve může vaše rodina zasednout a pochutnat si na snídani.

Zdá se vám to absurdní? Přesto by to byl jediný způsob, jak si tyto základní potraviny opatřit, kdybychom neměli kapitalistický systém.

ÚHELNÝ KÁMEN NAŠICH ŽIVOTŮ

Peněžní částka potřebná na vybudování a údržbu železnic a lodí užívaných při přepravě této jednoduché snídaně je tak obrovská, že nám vyrazí dech. Dosahuje stamiliónů dolarů. Ale doprava představuje jenom část nákladů v kapitalistické Americe. Dříve než můžeme cokoli přepravovat, musí to někdo vypěstovat nebo vyrobit a připravit pro trh. To vyžaduje další milióny na zařízení, stroje, obaly a výplaty miliónům mužů a žen.

Moderní lodní a železniční doprava se nevyvinula přes noc. Je odpovědí na výzvu civilizace, vzniká zásluhou práce, vynalézavosti a organizačních schopností lidí obdařených obrazotvorností, vírou, nadšením, rozhodností, vytrvalostí. Tito lidé jsou známi jako kapitalisté. Jsou motivováni touhou stavět, budovat, prosadit se, poskytovat užitečné služby, vydělávat zisky a hromadit bohatství. A protože poskytují služby, bez kterých by se civilizace neobešla, opatřují si tím značná jmění.

Aby byl tento výklad prostý a srozumitelný, dodám, že tito kapitalisté jsou tíž lidé, o nichž jsme všichni mnohokrát slyšeli i četli. Jsou to tíž lidé, které radikálové, kariéristé, nečestní politikové a zkorumpovaní odboroví předáci označují za „dravé obchodní kruhy z Wall Street“.

Nesnažím se obhajovat jednu skupinu lidí či nějaký hospodářský systém proti jinému.

Záměrem této knihy – záměrem, kterému jsem zasvětil více než půlstoletí – je předložit všem, kdo o to stojí, vyzkoušenou filozofii, s jejíž pomocí může každý z nich získat takové bohatství, po jakém touží.

Rozebral jsem zde ekonomické přednosti kapitalistického systému, abych poukázal na dvě věci:

1. Že všichni, kdo prahnou po bohatství, se musí přizpůsobit takovému systému, který jim umožní přístup k majetku, ať už velkému či malému.
2. Prezentovat organizovaný kapitál, o kterém politikové a demagogové úmyslně zatačují tento problém mluví jako o čemsi je dovatém, i z druhé stránky

Žijeme v kapitalistické zemi. Rozvíjela se díky kapitálu a my všichni, jež si osobujeme právo užívat jejich svobod a příležitostí a chce-

me hromadit majetek, si musíme být dobře vědomi, že bychom neměli možnost ani příležitost získat bohatství, kdyby tyto výsady nebyly zajištěny organizovaným kapitálem.

Existuje pouze jediný spolehlivý způsob, jak se dopracovat bohatství a udržet si je, a tím je poskytování užitečných služeb. Ještě nebyl vytvořen systém, ve kterém by lidé zbohatli bez vynaložení podstatného úsilí.

VAŠE PŘÍLEŽITOST V ZEMI NEOMEZENÝCH MOŽNOSTÍ

Amerika poskytuje každému čestnému člověku veškerou svobodu a příležitost, jakou si jen může přát. Půjдете-li na hon, vyberete si revír oplývající zvěří. Při hledání bohatství platí přirozeně stejné pravidlo.

Pokud prahnete právě po bohatství, nepřehlédněte, jaké možnosti skýtá země, která je tak bohatá, že ženy utrácí milióny dolarů ročně jenom za rtěnky, líčidla a kosmetiku.

Nepospíchejte příliš ze země, jejíž lidé ochotně, ba dychtivě vydávají milióny dolarů ročně na fotbal, baseball a box.

Zmínil jsem se jen o několika odvětvích, kde se dají vydělat peníze. Ale uvědomte si, že obchod spojený s výrobou, přepravou a prodejem těchto několika obchodních artiklů poskytuje trvalé zaměstnání mnoha miliónům lidí, kteří za své služby měsíčně vydělají miliónové částky a utrácí je podle své vůle jak za luxusní zboží, tak za věci nezbytné.

Uvědomte si zejména to, že v rámci celé této směny zboží a služeb můžete najít řadu příležitostí ke zbohatnutí. Zde vám přijde na pomoc americká svoboda. Nic nemůže zabránit vám ani komukoli jinému začít se v libovolné míře účastnit realizace těchto obchodů. Pokud má někdo mimořádný talent, kvalifikaci, praxi, může nahromadit značné bohatství. Ti, kterým se tolik nepoštěstilo, získají méně. Každý z nás si nicméně za zcela přijatelné množství práce dobře vydělá.

Takové jsou tedy vaše perspektivy!

Příležitost vám otevírá svou náruč. Vykročte vpřed, vyberte si svůj obor, stanovte si plán, začněte ho realizovat a důsledně ho plňte. To ostatní vykoná „kapitalistická“ Amerika. Tím si můžete být jisti – kapitalistická Amerika poskytne každému příležitost se uplatnit a na-

shromáždit bohatství odpovídající hodnotě jeho práce.

„Systém“ toto právo nikomu neupírá, ale na druhé straně nikomu neslibuje něco jen tak pro nic za nic, protože systém sám je neodvolatelně řízen ekonomickými zákony, které uznávají jediné pravidlo – něco za něco.

ÚSPĚCH MLUVÍ

SÁM ZA SEBE

&

NEÚSPĚCH

NELZE

NIČÍM OMLOUVAT

VIII

ROZHODNOST

VÍTĚZSTVÍ NAD OTÁLENÍM

Sedmý krok k bohatství

Rozbor neúspěchu více než 25 000 mužů a žen prokázal, že na jednom z prvních míst žebříčku jednatřiceti hlavních příčin neúspěchu figurovala nerozhodnost.

Nerozhodnost je nepřítelem, nad kterým musíte zvítězit.

Až tuto knihu dočtete a budete připraveni začít uplatňovat zásady v ní popsané, budete mít příležitost si vyzkoušet, jste-li schopni dělat rychlá a jasná rozhodnutí.

Analýza několika set milionářů prokázala, že všichni do jednoho se uměli pohotově rozhodovat a svá rozhodnutí měnit jen uvážlivě, pokud je vůbec změnili. Lidé, které při akumulaci peněz potká nezdár, jsou bez výjimky zvyklí rozhodovat se velmi pomalou, pokud se vůbec k něčemu rozhodnou, a měnit svá rozhodnutí rychle a často.

Jednou z předností Henryho Forda byl návyk rozhodovat se rychle a jasně. Ford byl znám tím, že na svých rozhodnutích trval. Právě tento povahový rys ho přiměl pokračovat ve výrobě slavného modelu T (nejošklivějšího auta na světě), přestože všichni jeho poradci na něj naléhali, aby udělal nový model.

Možná že Ford otálel příliš dlouho, než provedl změnu, ale na druhé straně zůstává skutečností, že než se změna modelu stala nevyhnutelnou, toto neoblomné rozhodnutí mu vyneslo obrovský majetek. Fordova neústupnost možná hraničila s tvrdohlavostí, ale tato vlastnost je pořád lepší než ustavičné váhání.

TIPY, KTERÉ VÁM POMOHOU V ROZHODOVÁNÍ

Většina lidí, kteří si nejsou schopni vydělat tolik, kolik by potřebovali, se obvykle snadno nechává ovlivnit cizími názory. Dopouštějí, aby za ně myslely noviny, a dopřávají sluchu názorům sousedů. Názory jsou tím nejlacinějším artiklem na světě. Každý má v zásobě kupu názorů, jen je předhodit někomu, kdo je vyslechne. Jestliže se ve svém rozhodování necháváte ovlivňovat druhými, nebudete úspěšní v žádném podnikání, natož v realizaci své touhy zbohatnout.

Pokud přebíráte názory jiných, těžko si budete moci vytvořit své vlastní.

Až začnete principy zde popsané uplatňovat v praxi, poradte si sami; řiďte se svým vlastním úsudkem. Nikomu se nesvěřujte kromě členů svého „mozkového trustu“ a dobře se ujistěte, až budete tuto skupinu vybírat, že jste si vybrali pouze takové spolupracovníky, kteří budou s vašimi záměry zcela sympatizovat a ztotožní se s nimi.

Důvěrní přátelé a příbuzní, ačkoliv to tak nemyslí, nás často handicapují a někdy dokonce zesměšňují tím, že nám vnucují své názory. Jsou tisíce lidí, kteří trpí celý život komplexy méněcennosti, protože jim nějaký člověk nevědomky zničil sebevědomí svou kritikou nebo žertem.

Máte svou vlastní hlavu a svůj vlastní rozum. Užívejte jich a rozhodujte se sami za sebe. Pokud budete ke svému rozhodování potřebovat další fakta a informace od ostatních lidí, jak tomu nejspíš v mnoha případech bude, zjistěte si je nenápadně, aniž byste odhalili svůj záměr.

Lidé s malými nebo povrchními znalostmi se vyznačují tím, že se snaží dělat dojem, že mnoho vědí. Takoví lidé obvykle mluví příliš mnoho a jen málo poslouchají. Mějte oči otevřené a uši nastražené – a ústa zavřená, chcete-li si vypěstovat návyk rozhodovat se pohotově. Ti, kdo toho příliš namluví, málokdy stihnou něco jiného. Pokud víc mluvíte než posloucháte, nejenže se připravujete o mnoho příležitostí se něco dozvědět, ale zároveň těž odhalujete své plány a záměry lidem, kteří jich s radostí využijí.

Pamatujte si také, že kdykoli řeknete víc než byste měli v přítomnosti člověka, který mnoho zná, odkrýváte mu přesný rozsah svých

znalostí či jejich nedostatek. Pravá moudrost se obvykle projevuje skromností a mlčením.

Mějte na paměti skutečnost, že každý člověk, s nímž přijdete do styku, hledá stejně jako vy příležitost k získání peněz. Pokud budete mluvit o svých plánech příliš otevřeně, můžete se dočkat překvapení, až vás někdo jiný předběhne a dosáhne vašeho cíle, protože uskuteční vaše plány dříve než vy.

Jedním z vašich prvních rozhodnutí musí být držet jazyk za zuby a mít uši a oči otevřené.

Aby vám tuto radu stále něco připomínalo, bude dobré, když si velkým písmem přepíšete následující epigram a umístíte ho tam, kde ho každý den budete mít na očích: „Neříkej světu, co chceš udělat, udělej to.”

Podobně se říká: „Za člověka mluví činy, nikoli slova.”

SVOBODA ČI SMRT ČASTO ZÁVISÍ NA ROZHODNUTÍ

Často je k rozhodnutí třeba velké odvahy. Velká rozhodnutí, která položila základy civilizace, znamenala často podstoupit velké riziko a dát v sázku život.

Lincoln dospěl ke svému rozhodnutí vydat slavné Prohlášení o emancipaci, které dalo svobodu barevnému lidu Ameriky, plně si vědom, že tímto činem proti sobě popudí tisíce přátel a politických příznivců.

Sokratovo rozhodnutí vypít raději kalich jedu, než se prohřešit proti svému přesvědčení, bylo odvážným skutkem. Posunulo chod času o tisíc let dopředu a budoucím generacím dalo právo na svobodu myšlení a projevu.

Když se generál Robert E. Lee rozhodl pro odtržení od Unie a ujal se záležitostí Jihu, učinil odvážné rozhodnutí, protože si byl dobře vědom, že ho to může stát život a že za to nevyhnutelně zaplatí životem jiní.

PADESÁT ŠEST MUŽŮ, KTERÍ RISKOVALI ŠIBENICI

Největší rozhodnutí všech dob, týkající se amerických občanů, padlo ve Filadelfii 4. července 1776, kdy padesát šest mužů podepsalo dokument, o němž věděli, že přinese svobodu všem Američanům

nebo smrt na šibenici každému z nich!

O tomto slavném dokumentu jste slyšeli, ale možná jste si z něho pro sebe nevzali patřičné poučení.

Všichni známe datum tohoto závažného rozhodnutí, ale málokdo z nás si uvědomuje, kolik odvahy vyžadovalo. Z učebnic známe naši historii, pamatujeme si data bitev a jména mužů, kteří tam bojovali; pamatujeme si Valley Forge a Yorktown; pamatujeme si George Washingtona a Lorda Cornwallise. Ale víme málo o tom, co ve skutečnosti tato jména a místa znamenala. Ještě méně toho víme o skryté síle, jež nám zajistila svobodu dlouho předtím, než Washingtonova vojska dosáhla Yorktownu.

Je téměř tragédií, že se dějepisci zcela opomněli jakkoli zmínit o neodolatelné síle, která zrodila svobodný národ, jenž určil nové normy nezávislosti pro všechny národy. Opakuji, že je to tragické, protože se jedná o tutéž sílu, již musí použít každý, kdo si přes všechny překážky na životě vymůže to, co od něj požaduje.

Zrekapitulujme si stručně události, z nichž tato síla vyrostla. Příběh se začíná událostmi v Bostonu 5. března 1770. Britští vojáci hlídkovali na ulicích a už svou přítomností občanům otevřeně vyhrožovali. Kolonisté s nelibostí nesli, že mezi nimi pochodují ozbrojenci. Začali svou nespokojenost dávat otevřeně najevo. Zasypali pochodující vojáky nadávkami a kamením, až dal nakonec velící důstojník povel: „Nasadit bodáky. . . . Do útoku!”

Začala bitva. Pro mnohé skončila smrtí nebo zraněním. Masakr vyvolal takové pohoršení, že městské shromáždění (složené z významných občanů) svolalo schůzi, aby rozhodlo, co podniknout. Mezi členy tohoto shromáždění byli John Hancock a Samuel Adams. Odvážně prohlásili, že nastal čas vyhnat britské vojáky z Bostonu.

Uvědomte si, že toto rozhodnutí oněch dvou mužů lze nazvat počátkem svobody, které se ve Spojených státech nyní těšíme. Pamatujte si také, že jejich rozhodnutí vyžadovalo víru a odvalu, protože bylo nebezpečné.

Shromáždění se usneslo pověřit Samuela Adamse, aby navštívil guvernéra provincie Hutchinsona a požádal o stažení britských vojsk.

Žádosti bylo vyhověno a vojska byla z Bostonu stažena, ale tím události neskončily. Vyvolaly situaci, která vedla k zásadnímu zvratu ve vývoji civilizace.

ORGANIZACE MOZKOVÉHO TRUSTU

Důležitou roli sehrál v tomto příběhu Richard Henry Lee. Často si psali se Samuelem Adamsem a otevřeně si sdělovali své obavy a naděje týkající se blaha lidu svých provincií. Adams dostal nápad, že vzájemná výměna dopisů mezi třinácti koloniemi by mohla přispět ke koordinaci úsilí při řešení jejich problémů. Dva roky po střetnutí s vojáky v Bostonu (v březnu 1772) Adams tuto myšlenku přednesl na shromáždění v podobě návrhu na zřízení ”Korespondenčního výboru”, ve kterém by byly všechny kolonie zastoupeny svými dopisovateli. Tento Korespondenční výbor si kladl za cíl „přátelskou spolupráci na pozvednutí kolonií Britské Ameriky”.

To byl počátek vzniku organizace, jež nám všem přinesla svobodu. Mozkový trust byl vytvořen. Skládal se z Adamse, Leea a Hancocka.

Korespondenční výbor byl organizovaný. Předtím vedli občané kolonií neorganizovaný odboj proti britským vojákům v podobě takových konfliktů jako bostonská vzpoura, ale ničeho pozitivního tím nedosáhli. Jejich rozhořčení se vybíjelo v individuálních akcích, chyběl jim jednotící mozkový trust. Až teprve Adams, Hancock a Lee spojili svá srdce, hlavy, duše a těla v jednotném definitivním rozhodnutí vyřešit s konečnou platností své problémy s Brity.

Britové mezitím nezaháleli. I oni měli své plány a „mozkový trust”, a navíc byli ve výhodě, protože za sebou měli peníze a organizované vojsko.

ROZHODNUTÍ, KTERÉ ZVRÁTIL CHOD DĚJIN

Britové jmenovali novým guvernérem Massachusetts generála Gagea místo Hutchinsona. Jedním z prvních činů nového guvernéra bylo to, že k Samuelu Adamsovi vyslal kurýra, aby z pozice síly zlomil jeho odpor.

Co se vlastně stalo, pochopíme nejlépe ze zaznamenaného rozhovoru mezi plukovníkem Fentonem (Gageovým kurýrem) a Adamsem.

Plukovník Fenton: „Guvernér Gage mě pověřil, abych vás, pane Adamsi, ujistil, že byl zmocněn udělit vám přiměřené výsady (pokus získat Adamse slibem úplatků) pod tou podmínkou, že se zavázete

rozpustit opozici proti vládním opatřením. Guvernér vám, pane, radí, abyste nevyvolával další nemilost Jeho Veličenstva. Svým chováním se proviňujete proti zákonu Jindřicha VIII., podle kterého lze na základě uvážení guvernéra provincie pohnat člověka před anglický soud za vlastizradu nebo za její zamlčení. Jestliže však změníte svůj politický postoj, získáte nejen značné osobní výhody, ale dosáhnete i smíru s králem.”

Samuel Adams měl dvě možnosti. Mohl se vzdát a přijmout osobní úplatek či pokračovat v odboji a riskovat, že bude pověšen.

Je jasné, že přišla chvíle, kdy byl Adams donucen dospět k okamžitému rozhodnutí, které ho mohlo stát život. Adams plukovníka Fentona zavázal čestným slovem, že guvernérovi doslova přetlumochí to, co mu Adams odpoví.

Adamsova odpověď zněla: „Pak tedy vyřídte guvernérovi Gageovi, že jsem se před Bohem již rozhodl. Žádné ohledy na mou osobu mě nemohou přimět, abych se přestal bít za spravedlivou věc své země. Řekněte guvernérovi Gageovi, že mu Samuel Adams radí, aby více neurážel city rozhněvaného lidu.”

Když guvernér Gage obdržel Adamsovu uštěpačnou odpověď, propadl vzteku a vydal prohlášení, ve kterém se pravilo: „Jménem Jeho Veličenstva nabízím a slibuji Jeho nejmilostivější odpuštění všem, kdo neprodleně složí zbraně a vrátí se ke svým povinnostem mírumilovných poddaných, vyjímaje z této milosti pouze Samuela Adamse a Johna Hancocka, jejichž zločiny jsou tak hanebné, že nepřipouštějí nic než spravedlivý trest.”

Moderním slangem by se dalo říct, že Adams a Hancock byli „v maléru”. Hrozba běsnícího guvernéra přiměla oba muže k dalšímu rozhodnutí, právě tak nebezpečnému. Spěšně svolali tajnou schůzku svých nejmilostivějších stoupenců. Jakmile byla schůzka zahájena, Adams zamkl dveře, strčil si klíč do kapsy a informoval všechny přítomné, že je nezbytné svolat kongres kolonistů a že nikdo nesmí opustit tuto místnost, dokud o kongresu nebude rozhodnuto.

Propuklo ohromné nadšení. Někteří zvažovali možné následky tak radikálního kroku a vyjádřili vážné pochybnosti, zda je moudré učinit natolik definitivní rozhodnutí a otevřeně vystoupit proti Britům. V místnosti byli přítomni i dva muži neznající strach a možnost porážky: Hancock a Adams. Navrhli, aby Korespondenční výbor svolal 1. kontinentální kongres do Filadelfie na 5. září 1774.

Toto datum si zapamatujte. Je důležitější než 4. červenec 1776. Kdyby nepadlo rozhodnutí uspořádat kontinentální kongres, nedošlo by ani k podepsání Prohlášení nezávislosti.

Již před první schůzí nového kongresu jiný vůdce v jiné části země usiloval o publikování „Souhrnu práv Britské Ameriky”. Byl to Thomas Jefferson z Virginie, jehož vztah k Lordovi Duncanovi (představiteli Koruny ve Virginii) byl neméně napjatý než vztah Hancocka a Adamse k jejich guvernérovi.

Krátce poté, co byl jeho slavný Souhrn práv publikován, byl Jefferson informován, že je soudně stíhán za velezradu vlády Jeho Veličenstva. Pod vlivem této hrozby jeden z Jeffersonových kolegů, Patrick Henry, nebojácně vyslovil své mínění a svou poznámku zakončil větou, která se natrvalo zapsala do historie: „Když už to má být zrada, tak ať je pořádná.”

Byli to právě takovíhle muži, muži bez oficiálních pravomocí a zplnomocnění, bez vojenské síly, bez peněz, kteří se vážně zamýšleli nad osudem kolonií. Začali svou činnost 1. kontinentálním kongresem a pokračovali v ní s přestávkami po dva roky – až pak 7. června 1776 vystoupil Richard Henry Lee, požádal o slovo a k překvapení shromáždění pronesl tento návrh:

„Pánové, navrhuji projednat, že tyto Spojené kolonie jsou a po právu mají být svobodnými a nezávislými státy, že mají být zproštěny veškeré příslušnosti k Britské koruně a že veškeré politické svazky mezi nimi a státem Velké Británie jsou a mají být naprosto rozvázány.”

NEJZÁVAŽNĚJŠÍ ROZHODNUTÍ, KTERÉ KDY BYLO NAPSÁNO

O Leeově ohromujícím návrhu se vedly tak vášnivé a vleklé debaty, že začal ztrácet trpělivost. Konečně po několika dnech sporů se znovu ujal slova a prohlásil jasným, pevným hlasem: „Pane prezident! O této otázce jsme diskutovali mnoho dní. Je to jediný kurs, který můžeme sledovat. Proč tedy, pane, dále otálíme? Proč stále váháme? Ať je dnešek šťastným dnem zrodu Americké republiky. Ať vznikne nikoliv aby ničila a dobývala, ale aby znovu nastolila vládu práva a pokoje.”

Než mohlo být o tomto návrhu s konečnou platností hlasováno, byl Lee z důvodu vážného onemocnění v rodině odvolán zpět do

Virgínie, ale před odjezdem celou záležitost svěřil do rukou svého přítele Thomase Jeffersona, který slíbil bojovat, dokud nedosáhne kladného výsledku. Krátce poté Hancock, který předsedal Kongresu, pověřil Jeffersona vedením výboru, jenž měl koncipovat Prohlášení nezávislosti.

Výbor pracoval dlouho a usilovně nad dokumentem, který by v případě schválení Kongresem znamenal vyhlášení války Velké Británii. Každý jeho signatář tím zároveň podepisoval svůj vlastní rozsudek smrti, kdyby kolonie prohrály.

Dokument byl vypracován a 28. června byl přečten Kongresu v původním znění. Několik dní byl text projednáván a pozměňován, až byl dokument dokončen. 4. července 1776 předstoupil Thomas Jefferson před shromáždění a neohroženě přečetl to nejzávažnější rozhodnutí, jaké bylo kdy napsáno.

„Když v běhu lidských událostí se některý národ ocitne před nutností rozvázat politické svazky, poutající jej k jinému národu a zaujmout mezi ostatními mocnostmi světa oddělené a rovné postavení, k jakému jej zákony Přírody a Boha Přírody opravňují, tu slušnost a úcta k názorům lidstva vyžadují, aby takový národ přiznal důvody, které jej k odtržení vedou . . .”

Když Jefferson skončil, došlo k hlasování a dokument byl schválen a podepsán padesáti šesti muži, z nichž každý svým rozhodnutím riskoval vlastní život. Tak se zrodil národ, který jednou provždy ukázal lidstvu cestu ke svobodnému rozhodování.

Analyzujeme-li události, které vedly k Prohlášení nezávislosti, uvidíme, že národ, jenž dnes zaujímá důstojné místo ve světě a těší se neobyčejné úctě a vážnosti, vznikl díky rozhodnutí mozkového trustu složeného z padesáti šesti mužů. Dobře si povšimněte, že právě toto rozhodnutí zajistilo úspěch Washingtonovým vojskům, protože každý voják, který bojoval pod jeho velením, byl v srdci prodchnut duchem tohoto rozhodnutí a čerpal z něho duchovní sílu neuznávající žádnou porážku.

Všimněte si také, že síla, která tomuto národu dala svobodu, je touž silou, kterou musí užít každý, kdo usiluje o dosažení své osobní svobody. Tato síla vychází z principů popsaných v této knize. V příběhu o Prohlášení nezávislosti jich najdeme přinejmenším šest: touhu, rozhodnost, víru, vytrvalost, mozkový trust a organizované plánování.

VÍTE-LI, CO CHCETE, URČITĚ TOHO DOSÁHNETE

Myšlenka podložená silnou touhou má tendenci se proměňovat do odpovídající materiální podoby. Příběh vzniku Spojených států a předchozí popis vytvoření United States Steel Corporation dokonale ilustruje, jakým způsobem prodělává myšlenka svou ohromující transformaci.

Při pátrání po tajemství této metody nečekejte žádný zázrak, nic podobného nenajdete. Objevíte jedině věčné přírodní zákony. Těchto zákonů může využít každý, kdo má dost víry a odvahy, aby po nich sáhnul. Mohou být použity jak k osvobození národa, tak k nahromadění bohatství.

Ti, kteří dosahují rozhodnutí pohotově a jasně, vědí, co chtějí, a určitě toho dosáhnou. Vůdčí osobnosti ve všech oblastech života se rozhodují rychle a pevně. To je hlavní důvod toho, proč se stali vůdci. Svět obvykle poskytne prostor člověku, jehož slova a činy ukazují, že ví, co dělá.

Nerozhodnost je špatný zvyk, který si často neseme s sebou už od dětství. Jak mladý člověk prochází bez pevného cíle základní školou, střední a dokonce i vysokou, stává se tento zvyk trvalým.

Nerozhodnost provází studenta do zaměstnání, které si vybere . . . pokud si vlastně vůbec zaměstnání vybírá. Čerstvý absolvent školy hledí většinou přijmout jakoukoli práci, která se mu právě namane. Nastupuje na první místo, jež mu nabídnou, protože je ve vleku nerozhodnosti. Devadesát osm zaměstnaných lidí ze sta zaujímá své současné postavení jen proto, že nedokázali projevit žádnou cílevědomost a k určitému postavení se propracovat; navíc si neuměli zvolit toho pravého zaměstnavatele.

Konkrétní rozhodnutí vyžaduje odvalu, někdy značnou. Padesát šest mužů, kteří podepsali Prohlášení nezávislosti, riskovalo svým podpisem vlastní život. Člověk, který se definitivně rozhodne pro určitou práci a donutí svět, aby mu za ni zaplatil, co žádá, tím neriskuje vlastní život; riskuje jen svou ekonomickou svobodu. Finanční nezávislost, bohatství, žádanou obchodní a profesionální postavení je naopak nedostupné tomu, kdo tyto věci zanedbává nebo přímo odmítá se jimi zabývat, dělat plány a dožadovat se jejich vyplnění. Každý, kdo touží po bohatství stejně silně jako Samuel Adams toužil po svobodě pro kolonie, může si být jist, že zbohatne.

IX.

VYTRVALOST

NEZBYTNOST HOUŽEVNATÉHO ÚSILÍ

Osmý krok k bohatství

Vytrvalost je pro naplnění touhy po penězích nezbytným faktorem. Základem vytrvalosti je silná vůle.

Silná vůle a touha, jsou-li spojeny ve správné kombinaci, tvoří nepřemožitelný pár. O lidech, kteří nahromadili velké majetky, se obvykle říká, že jsou chladnokrevní a bezohlední. Často se setkávají s nepochopením. Silná vůle a vytrvalost spojená se silnou touhou jim však zaručuje dosažení jejich cílů.

Většina lidí se vzdá při první překážce nebo nezdaru. Málkteří vytrvají navzdory všem protivenstvím až do konce.

Slovo „vytrvalost“ možná nevzbuzuje žádné heroické představy, ale má pro budování lidského charakteru stejný význam jako uhlík pro výrobu oceli.

Vybudování jmění vyžaduje uplatnění všech třinácti principů této filozofie. Těmto principům musíme rozumět a musíme je vytrvale uplatňovat.

ZKOUŠKA VAŠÍ VYTRVALOSTI

Chcete-li, aby vám tato kniha byla opravdu prospěšná, musíte důsledně dodržovat šest návodů popsaných v druhé kapitole. Pokud nepatříte k oněm dvěma lidem ze sta, kteří mají svůj definitivní cíl a znají plán k jeho dosažení, může se stát, že po přečtení tohoto

návodu zase sklouznete ke své denní rutině, aniž byste se kdy pokusili tyto zásady uplatnit.

Nedostatek vytrvalosti je jednou z hlavních příčin nezdaru. Ze zkušenosti vím, že malá vytrvalost je běžnou slabostí většiny lidí. Je slabostí, kterou lze překonat úsilím a opravdovou touhou po úspěchu.

Bez touhy žádných výsledků nedosáhneme. Tohle mějte stále na mysli. Slabá touha přináší slabé výsledky, právě tak jako malý oheň dává malé teplo. Je-li vytrvalost vaší slabou stránkou, pamatujte si, že ji lze vypěstovat.

Až celou knihu přečtete, vraťte se zpět ke druhé kapitole a začněte se neprodleně řídit zde uvedenými šesti návody. Horlivost, s níž přistoupíte k plnění těchto pokynů, jasně ukáže, jak mnoho nebo jak málo skutečně toužíte zbohatnout. Jestliže přijdete na to, že je vám to lhostejné, můžete si být jisti, že jste si dosud nevypěstovali „smysl pro peníze“, který musíte mít, než můžete s důvěrou očekávat, že zbohatnete.

Jmění rádo padá do náruče těm, kdo jsou na ně připraveni, tak samozřejmě, jako se voda stahuje k oceánu.

Když shledáte, že jste málo vytrvalí, soustřeďte se na pokyny obsažené v kapitole o „síle“; obklopte se „mozkovým trustem“ a společným úsilím svých spolupracovníků můžete vytrvalost získat. Rady, jak dále vytrvalost rozvíjet, najdete v kapitole o autosugesci a podvědomí. Řiďte se těmito pokyny tak dlouho, až vaše podvědomí získá jasnou představu o předmětu vaší touhy. Pak už vám vytrvalost nebude chybět.

Vaše podvědomí pracuje nepřetržitě bez ohledu na to, zda bdíte či spíte.

*VYZNAČUJETE SE „SMYSLEM PRO PENÍZE“
NEBO „SMYSLEM PRO CHUDOBU“?*

Abyste dosáhli výsledků, musíte všechny uvedené zásady uplatňovat tak dlouho, až vám přejdou do krve. Budete-li se jimi řídit jen nárazově a občas, nebude to nic platné. Žádným jiným způsobem si totiž nemůžete vypěstovat nezbytný „smysl pro peníze“.

Chudoba se drží lidí, kteří se s ní smířili, tak jako peníze vyhledávají toho, kdo je cílevědomě přitahuje, a to podle stejných zákonů.

Mysl, které není vštípen smysl pro peníze, je spontánně zachváčena smyslem pro chudobu. Smysl pro chudobu se vyvine sám od sebe. Naopak smysl pro peníze je třeba vědomě vypěstovat, pokud se ovšem s takovým smyslem nenarodíte.

Uvědomte si plný význam předchozího odstavce, a pochopíte, jak je důležité být vytrvalý. Bez vytrvalosti budete poraženi dokonce ještě dříve, než začnete. S vytrvalostí zvítězíte.

Na tomto případě vám chci ukázat, jakou cenu má vytrvalost. V polospánku ležíte v posteli a najednou vás přepadne úzkost. Nemůžete se otočit ani pohnout svalem. Uvědomujete si, že musíte znovu nabýt kontroly nad svými svaly. Soustředěným vypětím vůle nakonec dokážete zahýbat prsty jedné ruky, až se vám podaří ji zvednout. Stejným způsobem ovládnete druhou paži. Konečně rozhybáte jednu i druhou nohu. Pak – maximálním vypětím vůle – dosáhnete úplné kontroly nad celou svalovou soustavou. Úzkost byla zažehnána postupně, krok za krokem.

JAK SE VYMANIT Z DUŠEVNÍ NETEČNOSTI

Možná shledáte, že je nezbytné podobným způsobem zahnat svou „duševní netečnost“; zprvu vám to půjde pomalu, pak budete nabírat rychlost, až si nakonec vypěstujete silnou vůli. Vytrvejte bez ohledu na to, jak to ze začátku bude těžké. S vytrvalostí dojdete k úspěchu.

Když si pečlivě vyvolíte svůj „mozkový trust“, bude v něm přinejmenším jeden člověk, který vás povede k vytrvalosti. Pro některé lidi, kteří nashromáždili velké majetky, se stala vytrvalost druhou přirozeností, protože na ně okolnosti doléhaly tak těžce, že se vytrvalými stát museli.

Zdá se, že ti, pro které se vytrvalost stala něčím přirozeným, jsou proti neúspěchu pojištěni. Bez ohledu na počet porážek nakonec dorazí na samý vrchol žebříčku. Někdy to vypadá, jako by nás kdosi zpovzdálí sledoval a prověřoval pomocí nejrůznějších odstrašujících zážitků. Ti, kteří se po porážce vzchopí a vytrvají ve svém úsilí, dosáhnou cíle, a svět jim leží u nohou. Nikdo nemůže okusit velkého úspěchu, aniž by složil zkoušku vytrvalosti. Kdo to nedokáže, skončí na poli poražených.

Kdo je schopen ji podstoupit, je za svou vytrvalost štědře odmě-

něn. Odměnou je mu dosažení plánovaného cíle. To není všechno! Získává něco nekonečně důležitějšího než je materiální odměna – poznání, že „všechno zlé je k něčemu dobré“.

POVZNESTE SE NAD SVĚ NEÚSPĚCHY

Výjimky potvrzují pravidlo; jen málokdo ze zkušenosti ví, jak je vytrvalost důležitá. Vědí to lidé, kteří přijali porážku jako něco dočasného, kteří se nechávají vést svými touhami s takovou vytrvalostí, až nakonec přemění porážku ve vítězství. Většina lidí, kteří jsou srazeni na kolena, už nikdy nevstane. Jen pár si porážku vyloží jako pobídku k většímu úsilí. Ti se naštěstí nikdy nesmíří s životním nezdarem. O čem většina z nás nemá ani tušení, to je tichá, avšak všemocná síla přicházející na pomoc těm, kteří pokračují v boji navzdory všem překážkám. Pokud o té síle vůbec mluvíme, nazýváme ji vytrvalostí, a k tomu není třeba nic dodávat. Jedno víme všichni, jestliže člověku chybí vytrvalost, nedosáhne v žádném povolání úspěchu, který by stál za řeč.

Zvedám zrak při psaní těchto řádků a z okna vidím zářivá světla Broadwaye; světla, která pro mnohé znamenala obrovskou příležitost a pro jiné pohřebiště nadějí. Na Broadway přicházejí lidé z celého světa, aby zde hledali slávu, jmění, moc, lásku, či co všechno lidské bytosti nazývají úspěchem. Čas od času někdo vynikne a svět se dozví, že zase někdo dobyl Broadway. Ale Broadway nelze dobýt ani snadno, ani rychle. Projev uznání talentu, pokloní se géniu, vyplatí peníze až jedině poté, co se člověk odmítne vzdát.

Ten, kdo se zde proslaví, odhalil tajemství Broadway. To tajemství je vždy neoddělitelně spjato s jedním slovem, s vytrvalostí!

O tomto tajemství vypráví příběh Fannie Hurstové, která dobyla „Velké Bílé Cesty“. Přišla do New Yorku v roce 1915 jako chudá literátka s nadějí se proslavit. Na úspěch si musela dlouho počkat. Čtyři roky obcházela slečna Hurstová newyorské redakce, ale bezvýsledně. I když naděje na úspěch byla stále vzdálená, neustoupila a nevzdala se. Řekla si: „Milá Broadway, jiné možná přetrumfneš, ale mě ne. Já tě donutím se mi poddat.“

Vydavatel Saturday Evening Post jí poslal jednatřicet zamítnutí, než se jí podařilo prolomit ledy a publikovat první povídku. Každý jiný spisovatel stejně jako každý průměrný člověk by to vzdal hned

po prvním odmítnutí. Ona však vytrvala čtyři roky, protože byla odhodlána zvítězit.

Pak přišla odměna. Těžké období bylo překonáno, Fannie Hurstová prošla životní zkouškou. Od té doby si u ní nakladatelé podávali dveře. Vydělávala tolik peněz, že ani neměla čas je počítat. Pak ji objevily filmové společnosti a peníze se jenom hrnuly.

Je to jen malý příklad toho, co všechno vytrvalost dokáže. Fannie Hurstová není žádnou výjimkou. Můžete si být jisti, že ať už pochází velké bohatství mužů či žen odkudkoli, nejprve se všichni museli naučit vytrvalosti. Broadway podá šálek kávy a skývu chleba každému žebrákovi, ale od těch, kteří míří vysoko, vyžaduje vytrvalost.

Kate Smithová by nám dala za pravdu. Léta zpívala jen tak, zadarmo, po všech možných lokálech. Byla to hra kdo s koho, ale Broadway se unavila dřív než ona a řekla jí: „Tak dobrá, tebe nic nezdolá; tak řekni, kolik chceš, a pusť se vážně do práce.“ Kate Smithová se stala nejlépe placenou hvězdou Broadwaye.

VYTRVALOSTI SE LZE NAUČIT

Vytrvalost je stav mysli, a proto ji lze rozvíjet. Jako všechny stavy mysli je vytrvalost podmíněna konkrétními příčinami, k nimž patří:

- a) Jasný záměr. Vědět, co chci, je prvním a možná nejdůležitějším předpokladem k vypěstování vytrvalosti. Díky silné motivaci člověk dokáže překonat mnoho obtíží.
- b) Touha. Žene-li nás touha za něčím, pak je snadné být vytrvalý.
- c) Sebedůvěra. Ten, kdo věří sám sobě, jde vytrvale za svým cílem. (Sebedůvěru lze rozvinout pomocí principů popsanych v kapitole o autosugesci.)
- d) Konkrétní plán. Konkrétní plán, i když je nedokonalý, nás vede k vytrvalosti.
- e) Přesné znalosti. Když víme, že naše plány jsou reálné, podložené zkušeností nebo založené na pozorování, povzbuzuje nás to k vytrvalosti; vytrvalost podkopává, když se místo „znalostmi“ necháme řídit „dohady“.
- f) Spolupráce. Vzájemná sympatie, porozumění a harmonická spolupráce přispívají k rozvoji vytrvalosti.
- g) Silná vůle. Vytrvalosti dosáhneme, když se naučíme soustředit své myšlenky na stanovení plánů k dosažení našich definitivních

záměrů.

- h) Návyk. Vytrvalost bezprostředně pramení z návyku. Naše mysl vstřebává každodenní zážitky, kterými je živena. Strach, ten nejhorší ze všech nepřátel, překonáme tím, že budeme uvědoměle opakovat činy vyžadující odvalu. Toho si je vědom každý, kdo prožil aktivní službu za války.

JAK JSTE NA TOM S VYTRVALOSTÍ

Na závěr této kapitoly si udělejte prověrku své vytrvalosti a určete, v čem se konkrétně projevují vaše nedostatky. Pečlivě proberte bod za bodem a snažte se přijít na to, kolik z výše jmenovaných předpokladů vytrvalosti vám schází. Analýza může odhalit věci, které vám umožní na sebe pohledět novými očima.

Uvědomíte si, co vám brání v dosažení skutečného úspěchu. Naleznete tu nejenom „příznaky“ indikující nedostatek vytrvalosti, ale také návyky, které vám přešly do podvědomí. Tento seznam pozorně prostudujte a nastavte si zrcadlo, pokud si opravdu přejete poznat, co jste zač a co jste schopni dokázat. Zde máte výčet slabostí, které musí překonat každý, kdo chce zbohatnout:

1. Neschopnost rozpoznat a jasně definovat, co přesně chci.
2. Otálení. (Obyčejně si dokážeme najít spoustu omluv a vytáček, proč něco nejde.)
3. Nezájem se dále vzdělávat.
4. Nezodpovědnost. (Zvyk svalovat odpovědnost na jiné, místo abychom se postavili problémům čelem.)
5. Zlovyk raději se neustále vmlouvat než problém vyřešit.
6. Ješitnost. Pro tuto chorobu není mnoho léků a je takřka nevyléčitelná.
7. Lhostejnost projevující se obvykle v tom, že je člověk připraven se lehce vzdát.
8. Zvyk svalovat vinu na druhé a vždy předvídat neúspěch.
9. Malá touha vyplývající z nedostatečné motivace.
10. Ochota, dokonce dychtivost vzdát se při prvních známkách porážky. (Plynoucí z některého ze šesti základních druhů strachu.)
11. Lenost vypracovat plán v písemné formě (což nám umožňuje ho lépe analyzovat).

12. Zlovyk nerealizovat okamžitě své nápady či nevyužít příležitosti, která se nabízí.
13. Přát si místo chtít.
14. Raději se smířit s chudobou, než usilovat o bohatství. Celkový nedostatek ctížádosti být, dělat, vlastnit.
15. Usnadňovat si cestu k bohatství a snažit se na všem vydělat.
16. Strach z kritiky, neschopnost vytvářet plány a uskutečňovat je z obavy, co by si pomysleli, udělali nebo řekli jiní lidé. Tomuto nepříteli náleží v našem výčtu první místo, protože sídlí vesměs v lidském podvědomí, kde jeho přítomnost nepozorujeme. (Viz šest základních druhů strachu v pozdější kapitole.)

BOJÍTE-LI SE KRITIKY

Proberme si teď některé příznaky strachu z kritiky. Většina lidí dopouští, aby je příbuzní, přátelé a veřejnost jako taková ovlivňovali natolik, že ze strachu z kritiky už nemohou vést svůj vlastní život.

Řada lidí má nešťastné manželství, ale nicméně v něm setrvávají, protože se obávají, že je lidé pomluví, kdyby se rozvedli. (Každý, kdo této formě strachu podlehl, dobře ví, jaké nenapravitelné škody působí destrukcí ctížádosti a touhy něčeho dosáhnout.)

Milióny lidí nejdou na vysokou školu, protože jim někdo řekl, že na to nebudou stačit.

Mnoho lidí ustupuje svým příbuzným pod nátlakem. Nikdo nemůže žádat od druhého člověka, aby se ve jménu povinnosti vzdal svých osobních ambicí a práva žít svůj vlastní život po svém.

Lidé odmítají riskovat v obchodním podnikání, protože se předem bojí pomluv, kdyby zbankrotovali. Strach z kritiky je v takových případech silnější než touha po úspěchu.

Řada lidí si nestanoví vysoké cíle ani si nezvolí lepší povolání, protože nechtějí slyšet od příbuzných a „přátel“: „Nemiř tak vysoko, lidi si pomyslí, že ses zbláznil.“

Když mi Andrew Carnegie navrhl, abych věnoval dvacet let studiu filozofie individuálního úspěchu, první, co mi proběhlo hlavou, byla obava, co tomu řeknou lidi. Ten návrh mi stanovil mnohem vyšší cíl, než na jaký bych si troufnul sám. Rychlostí blesku začala má mysl vymýšlet alibi a omluvy, které všechny pramenily ze strachu z kritiky. Něco v mém nitru pravilo: „Nemůžeš se do toho pustit – je to příliš

velký úkol a vyžaduje příliš mnoho času – co si o tobě pomyslí příbuzní? – jak si budeš vydělávat na živobytí? – filozofii úspěchu nikdo nikdy nepopsal, co tě opravňuje věřit, že se to podaří zrovna tobě? – ostatně kdo jsi, že míříš tak vysoko? – pamatuj na svůj skromný původ – co ty víš o filozofii? – lidi si budou myslet, že ses zbláznil – (a to si také mysleli) – proč už to neudělal někdo jiný dříve?”

Tyto a mnohé jiné otázky se mi honily hlavou a dožadovaly se mé pozornosti. Zdálo se, že se proti mně spiknul celý svět, aby mě zesměšnil a vzal mi všechnu chuť Carnegieho návrh uskutečnit.

Nechybělo málo a byl bych v sobě tyto ambice potlačil. Později, když jsem analyzoval činnost tisíců lidí, objevil jsem, že většina nápadů je nedonošených a potřebuje, aby do nich někdo vdechl život v podobě konkrétních plánů na jejich bezprostřední realizaci. Nápad je třeba hýčkat v okamžiku zrodu. Každou minutou, kterou přechká, stoupá jeho šance na přežití. Pravou příčinou zániku většiny nápadů, které se nikdy nedočkají stadia plánování a realizace, je strach z kritiky.

„KLIKA” NENÍ NÁHODA

Mnoho lidí věří, že k úspěchu je zapotřebí „kliky”. Něco na tom je, ale ti, kdo spoléhají pouze na štěstí, jsou téměř vždycky zklamáni, protože přehlížejí další důležitý faktor, bez kterého se neobejdeme. Je to vědomí, že si „kliku” můžeme objednat.

V době velké hospodářské krize přišel komik W. C. Fields o všechny své peníze a ocitl se bez práce a bez příjmu, protože varieté, ve kterém působil, zaniklo. Bylo mu v té době přes šedesát, kdy se už řada mužů považuje za „staré”. Tak dychtil po nové kariéře, že se nabídl pracovat v nové oblasti – ve filmu – zadarmo. Jako kdyby to nestačilo, ještě ke všemu upadl a poranil si páteř. Pro mnohé by to byl dostatečný důvod k rezignaci. Ale Fields byl vytrvalý. Věděl, že když nepovolí, dříve či později se „kliky” dočká.

Marie Dresslerová se ocitla na dně, když jí bylo šedesát. Pustila se do boje o svou „šanci”. Vytrvalost jí nakonec přinesla vavříny ve věku, kdy většina lidí svou tížádnost dávno vyčerpala.

Eddie Cantor přišel o peníze při krachu na burze v roce 1929, ale zůstala mu vytrvalost a odvaha. Díky těmto vlastnostem a osobnímu kouzlu se opět vypracoval, až si nakonec vydělával 10 000 dolarů

týdně! Vskutku, je-li člověk vytrvalý, může se velmi dobře obejít bez řady dalších kvalit.

Jedině „štěstí”, na které se můžeme spolehnout, je „štěstí”, které si připravíme sami. Přináší ho vytrvalost, jasný záměr a pevné rozhodnutí.

Zeptejte se prvního sta lidí, které potkáte, co si v životě přejí nejvíc, a devadesát osm z nich vám nedokáže odpovědět. Když na ně budete naléhat, řeknou někteří – bezpečí; řada z nich řekne – peníze; pár si jich bude přát štěstí; jiní slávu a moc; a ještě jiní řeknou – společenské uznání, lehké živobytí, umět zpívat, tančit nebo psát; ale nikdo z nich nebude schopen tyto cíle definovat nebo zhruba nastínit plán, podle kterého těchto vágně formulovaných přání chtějí dosáhnout. Ze zbožného přání nezbohatnete. Zbohatnete jedině díky touze, konkrétním plánům a vytrvalosti.

JAK ZÍSKAT VYTRVALOST

Existují čtyři jednoduché zásady přispívající k návyku vytrvalosti. Nevyžadují žádnou mimořádnou inteligenci, žádné zvláštní vzdělání a poměrně málo času a úsilí. Těmito nezbytnými zásadami jsou:

1. Jasně stanovený cíl, za nímž stojí mimořádně silná touha po jeho dosažení.
2. Konkrétní plán, který je systematicky plněn.
3. Mysl pevně uzavřená všem negativním a odrazujícím vlivům včetně poznámek příbuzných, přátel a známých.
4. Přátelství s lidmi, kteří vás dokáží povzbudit, abyste neustoupili od svých plánů a záměrů.

Tyto čtyři body jsou pro úspěch v životě nezbytné. Měly by se stát vašim každodenním zvykem.

Jsou to zásady, kterými můžete ovlivňovat svůj ekonomický osud; vedou ke svobodě a nezávislosti myšlení a k bohatství, ať už v menší či větší míře. Vedou k moci, slávě a uznání. Jsou to čtyři zásady, které zaručují „šanci” a proměňují sny v realitu. Vedou také k překonání strachu, odrazování, netečnosti.

Každého, kdo si tyto čtyři zásady osvojí, čeká velkolepá odměna:

moci rozhodovat sám o sobě a dosáhnout od života všeho, co žádáte.

JAK PŘEKONAT NESNÁZE

Z jaké mystické síly čerpají vytrvalí lidé schopnost překonávat nesnáze? Vytváří snad schopnost vytrvat v mysli nějakou duchovní, mentální nebo chemickou aktivitu, která člověku umožňuje navázat spojení s nadpřirozenými silami? Přidává se Nekonečná inteligence na stranu člověka, který bojuje dál, i když byla bitva prohrána a obrátil se proti němu celý svět?

Toto mi tanulo na mysli, když jsem pozoroval lidi jako byl Henry Ford. S holýma rukama vybudoval průmyslové impérium ohromných rozměrů, i když se na začátku nemohl chlubit ničím víc než vytrvalostí. Nebo Thomas A. Edison, který se s necelými třemi měsíci školního vzdělání stal předním světovým vynálezcem a díky své vytrvalosti sestrojil fonograf, filmovou kameru, žárovku a desítky dalších užitečných vynálezů.

Měl jsem tu čest analyzovat činnost Thomase A. Edisona i Henryho Forda, rok za rokem po dlouhou řadu let, a studovat je zblízka. Proto mohu zasvěceně říci, že jsem v nich kromě vytrvalosti neobjevil žádnou jinou vlastnost, která by alespoň vzdáleně naznačovala příčiny jejich úžasného úspěchu.

Studujeme-li životy proroků, filozofů, léčitelů a náboženských vůdců minulosti, dojdeme k nevyhnutelnému závěru, že hlavním zdrojem jejich úspěchu byly vytrvalost, soustředěné úsilí a jasný cíl.

Zamyslete se například nad podivným a fascinujícím příběhem Mohamedovým, seznámte se s jeho životem, porovnejte ho s lidmi, kteří něčeho dosáhli v dnešním věku průmyslu a financí, a všimněte si, že jednu výraznou vlastnost mají společnou – vytrvalost!

Chcete-li se o tom dozvědět víc, přečtěte si Mohamedův životopis od Es'ada Beje. Recenze této knihy od Thomase Sugrua, která vyšla v Herald Tribune, vám dá nahlédnout do tajemství této úžasné síly.

POSLEDNÍ VELKÝ PROROK

Mohamed byl prorok, ale nikdy nevykonal žádný zázrak. Nebyl to mystik; neměl žádné formální vzdělání; začal svou misi až ve čtyřiceti

letech. Když se prohlásil za posla Božího, přinášejícího slovo pravé víry, vysmáli se mu a označili ho za šílence. Děti mu podtrhávaly nohy a ženy po něm házely odpadky. Byl vykázán z Mekky, svého rodného města, a jeho učedníci byli zbaveni světských statků a vyhnaní za ním do pouště. Po deseti letech kázání se nemohl vykázat ničím jiným než vyhnáním, chudobou a posměchem. Přesto se za necelých dalších deset let stal vůdcem celé Arábie, vládcem Mekky a hlavou nového světového náboženství, které se rozšířilo až k Dunaji a Pyrenejím, než vyčerpalo náboj, který mu dal jeho tvůrce. Tím nábojem byla síla slov, účinnost modlitby a spříznění člověka s Bohem.

Jeho život byl složitý. Mohamed se narodil ve vážené, avšak zchudlé rodině v Mekce. Protože Mekka, křižovatka světa, domov magického kamene zvaného Ka'ba, obchodní velkoměsto a průsečík obchodních cest, měla nezdravé klima, byly místní děti posílány na vychování k beduínům do pouště. Tak byl vychován i Mohamed; s mateřským mlékem nomádky matek sál jejich zdraví a sílu. Časem ho najala jedna bohatá vdova jako vůdce svých karavan. Procestoval křížem krážem celý východní svět, rozmlouval s množstvím lidí různých náboženství a pozoroval, jak křesťanství upadá vzájemným soupeřením jednotlivých sekt. Když mu bylo osmadvacet, jeho paní, vdova Chadídža, v něm našla zalíbení a chtěla se za něj provdat. Protože její otec by měl být proti takovému sňatku námítky, opila ho a pak ho podpírala, zatímco jim dával své otcovské požehnání. Po dalších dvacet let žil Mohamed jako bohatý, vážený a chytrý obchodník. Potom se vydal do pouště, aby se jednoho dne vrátil s prvním veršem koránu. Vyprávěl Chadídže, že se mu zjevil archanděl Gabriel a oznámil mu, že se má stát poslem Božím.

Korán, zjevené slovo Boží, byl oním zázrakem, který Mohamed vykonal. Nebyl básníkem; neměl dar slova. Přesto verše koránu, které přednášel pravověrným, byly lepší než všechny ty, které dokázali složit profesionální básníci jednotlivých kmenů. Dar slova byl pro Arabů největším zázrakem. Mohamedovo slovo mělo obrovskou sílu. Navíc korán říká, že všichni lidé jsou si před Bohem rovni a že by se svět měl stát demokratickým státem – islámem. Tato politická hereze plus Mohamedovo přání zničit všech 360 model na nádvoří Ka'by měly za následek jeho vypovězení. Modly přiváděly do Mekky Pouštní kmeny, a to znamenalo obchod. Proto obchodníci Mekky,

řekli bychom kapitalisté, štváli proti němu. Nakonec byl Mohamed nucen se uchýlit do pouště, odkud chtěl ovládnout celý svět.

Započal vzestup islámu. Z pouště vyšlehl plamen, který se již nedal uhasit – demokratická armáda bojující jako jeden muž a hotová zemřít bez mrknutí oka. Mohamed vybízel i židy a křesťany, aby se k němu připojili; protože on nebudoval nové náboženství. Vyzýval všechny, kdo věří v jediného Boha, aby se spojili v jediné víře. Kdyby byli židé a křesťané jeho výzvu přijali, dobyl by islám celého světa. Neudělali to. Nepřijali dokonce ani novinku, kterou Mohamed zavedl ve válčení. Když prorokova vojska vstoupila do Jeruzaléma, nebyl díky jeho víře zabit jediný člověk. Když o století později do města vtrhli křižáci, nebyl ušetřen jediný muslimský muž, žena nebo dítě. Ale jednu muslimskou ideu křesťané přesto přijali – univerzitu jako sídlo vzdělanosti.

X.

SÍLA MOZKOVÉHO TRUSTU

HNACÍ SÍLA

Devátý krok k bohatství

Tomu, kdo chce zbohatnout, nesmí chybět síla.

Plány jsou samy o sobě k ničemu, pokud nemáme sílu je uskutečnit. Tato kapitola pojednává o metodě, jak může jedinec sílu získat a používat.

Sílu lze definovat jako „organizované a inteligentně usměrněné vědění“. My ji budeme chápat především jako organizované úsilí, které má proměnit naši touhu v konkrétní věc, v tomto případě peníze. Organizované úsilí je koordinované úsilí dvou nebo více lidí, kteří v harmonickém duchu sledují vytčený cíl. Síla je nezbytná nejen k získání peněz, ale i k jejich udržení.

Vysvětleme si, jak lze sílu získat. Jestliže síla je „organizované vědění“, podívejme se nejprve na zdroje tohoto vědění:

- a) Nekonečná inteligence. S tímto zdrojem znalostí lze navázat spojení pomocí tvořivé imaginace.
- b) Lidská zkušenost. Souhrn lidské zkušenosti naleznete v dobře vybavené veřejné knihovně a učí se o ní na základních, středních a vysokých školách, kde je klasifikována a utříděna.
- c) Experimenty a výzkum. Na poli vědeckém a prakticky v kterémkoli oboru lidské činnosti lidé denně shromažďují, klasifikují a třídí nová fakta. Člověk se k tomuto zdroji musí nutně uchýlit tehdy, když nemá k dispozici znalosti „získané zkušeností“. Zde je také často třeba užít tvořivé imaginace.

Vědění lze získat z kteréhokoli výše uvedeného zdroje. V sílu se promění organizací a akcí.

Uvědomte si, jaké obtíže by musel překonávat člověk, kdyby byl při získávání znalostí a jejich využití odkázán pouze na sebe. Jedenec, který má velké plány, se neobejde bez znalostí ostatních.

VÍCE HLAV, VÍCE ROZUMU

„Mozkový trust“ můžeme definovat jako „harmonické spojení znalostí a úsilí dvou nebo více lidí k dosažení cíle“.

Nikdo nemůže nabýt větší síly bez pomoci „mozkového trustu“. V předchozí kapitole jsme si vysvětlili, jakým způsobem vytvářet plány na přeměnu touhy v její peněžní formu. Pokud se těmito pokyny budete důsledně a s rozmyslem řídit a obklopíte-li se tím pravým „mozkovým trustem“, jste na správné cestě.

Vysvětleme si výhody, jaké vám přinese správně zvolený „mozkový trust“. Tyto výhody vycházejí ze dvou aspektů „mozkového trustu“, z nichž jeden je v podstatě ekonomický a druhý psychický. Ekonomické výhody jsou zjevné. Každý, kdo využívá rad, konzultací a spolupráce skupiny lidí, kteří mu ochotně poskytnou upřímnou pomoc v duchu vzájemného souladu, z toho může ekonomicky těžit. Tato forma kooperace byla základem téměř každého velkého bohatství. Pochopení této skutečnosti může rozhodujícím způsobem ovlivnit stav vašich financí.

Pochopit výhodu psychické fáze mozkového trustu je mnohem obtížnější. Spojením dvou myslí se vždy vytváří neviditelná nepostižitelná síla, kterou lze připodobit k myslí třetí.

Lidské myšlení vytváří energii, jejíž část je v podstatě duchovní. Jsou-li myšlenky dvou lidí v souladu, duchovní jednotky energie každé mysli vytvářejí spříznění, což představuje onen „psychický aspekt“ mozkového trustu.

Na princip mozkového trustu či spíše na jeho ekonomický aspekt mě upozornil Andrew Carnegie před více než padesáti lety. Objev tohoto principu mě ovlivnil při volbě mého celoživotního díla.

Mozkový trust Andrewa Carnegieho se skládal zhruba z padesátičlenného štábu. Pomocí svých spolupracovníků dosáhl nevídané moci a bohatství.

Všichni úspěšní muži a ženy, ať už vědomě či nevědomky, těžili

z principu „mozkového trustu“. Velkou moc nelze získat žádným jiným způsobem.

JAK ZNÁSOBIT SVŮJ MOZKOVÝ POTENCIÁL

Lidský mozek lze přirovnat k elektrické baterii. Je dobře známo, že sada elektrických baterií dává větší energii než baterie jediná. Dobře známo je i to, že jednotlivá baterie poskytuje energii úměrnou počtu a kapacitě článků, ze kterých se skládá.

Mozek funguje podobným způsobem. Tím se vysvětluje, proč jsou některé mozky výkonnější než jiné. Vyplývá z toho, že skupina mozků koordinovaných (nebo spojených) v duchu vzájemného souladu poskytuje větší myšlenkovou energii než mozek jediný, stejně jako sada elektrických baterií poskytuje větší energii než pouze jedna.

Z této metafory je okamžitě jasné, že síla, kterou disponují lidé obklopující se jinými inteligentními lidmi, vychází z principu mozkového trustu.

Z toho tedy vyplývá další poučka vysvětlující psychickou fázi principu mozkového trustu: Když je skupina jednotlivých mozků koordinována a harmonicky funguje, má každý jednotlivý mozek ve skupině k dispozici zvýšenou energii vytvořenou tímto spojenectvím.

Všem je nám známo, že Henry Ford začal svou životní dráhu zatížen handicapem chudoby, negramotnosti a nevzdělanosti. Právě tak je známo i to, že za nepředstavitelně krátkou dobu deseti let Ford tyto tři handicap překonal a že o pětadvacet let později se z něho stal jeden z nejbohatších lidí v Americe. Když k tomu dodáme fakt, že nejvýraznější pokroky Henryho Forda začaly být patrné od doby, kdy se stal osobním přítelem Thomase A. Edisona, začnete chápat, jaký vliv může mít jedna mysl na druhou. Ford začal dosahovat svých nejlepších výsledků od doby, kdy se jeho přáteli stali Harvey Firestone, John Burroughs a Luther Burbank (byli to všichni lidé s velkou mozkovou kapacitou), a zde je další důkaz, jak je moc násobena přátelským spojením myslí.

Lidé přebírají povahu, zvyky a sílu myšlenek těch, s kým se stýkají v duchu sympatie a vzájemného souladu. Svým spojením s Edisonem, Burbankem, Burroughsem a Firestonem přidal Henry Ford ke kvalitám své vlastní mysli souhrn inteligence, zkušeností, znalostí

a duchovních sil těchto čtyř mužů. Navíc si osvojil a využil princip mozkového trustu metodou popsanou v této knize.

Tato metoda je k dispozici i vám!

Už jsme se zmínili o Mahátmovi Gándhím. Objasněme si v krátkosti, jak získal svůj věhlas. Měl sílu přimět dvě stě miliónů lidí k harmonickému souznění duší a těla.

Krátce, Gándhí vykonal zázrak, protože to je zázrak, když se vám podaří dvě stě miliónů lidí přimět – ne přinutit –, aby spolupracovali v duchu vzájemného souladu. Jestli snad pochybujete, že jde o zázrak, zkuste k něčemu podobnému přimět třeba jen dva lidi po nějakou delší dobu.

Každý, kdo řídí nějaký podnik, ví, jak je obtížné dosáhnout toho, aby jeho zaměstnanci společně pracovali v duchu alespoň vzdáleně připomínajícím soulad.

Na prvním místě ve výčtu hlavních zdrojů, z nichž lze čerpat sílu, stojí, jak jsme si řekli, Nekonečná inteligence. Jsou-li dva nebo více lidí koordinováni v duchu vzájemného souladu a směřují k jedinému cíli, dostávají se tímto spojenectvím do stavu, ve kterém nabírají sílu přímo z velké univerzální studnice Nekonečné inteligence. Ta je ze všech zdrojů síly tím největším. Je zdrojem, k němuž se obrací génius i každá vůdčí osobnost (ať už jsou si toho vědomi nebo ne).

Další dva hlavní zdroje, z nichž lze čerpat znalosti nezbytné k akumulaci síly, nejsou o nic spolehlivější než pět lidských smyslů. Smysly nejsou vždy spolehlivé.

V následujících kapitolách budou názorně popsány metody, jejichž užitím lze nejsnadněji vejít ve spojení s Nekonečnou inteligencí.

Nejedná se zde o výklad náboženství. Žádný princip popsáný v této knize nesmí být chápán jako úmysl přímo či nepřímou zasahovat do náboženských zvyklostí kteréhokoliv jedince. Výhradním smyslem této knihy je poskytnout čtenáři návod, jak definitivně přeměnit touhu po zbohatnutí v její peněžní ekvivalent.

Čtěte, přemýšlejte a během četby rozjímejte. Brzy se před vámi tato problematika rozvine v plné šíři a uvidíte ji z nadhledu. Zatím vidíte jen dílčí prvky jednotlivých kapitol.

SÍLA KLADNÝCH EMOCÍ

Peníze jsou plaché a prchavé. Musíte se jim dvořit a získávat je metodami nikoli nepodobnými těm, které používá zamilovaný, když chce získat dívku svého srdce. Ano, je to tak, že síla „dvornosti“ k penězům se příliš neliší od síly dvornosti k děvčeti. Tato síla, má-li být úspěšně použita k nabytí peněz, musí být spojena s vírou. Musí být spojena s touhou. Musí být spojena s vytrvalostí. Musí jí být užito plánovitě a zvolený plán je třeba realizovat.

„Velké peníze“ se hrnou k tomu, kdo je má, jako velká voda. Existuje velký neviděný proud síly, který můžeme přirovnat k řece. Z jedné strany unáší všechny, kdo do ní vstoupí, pořad dál a vpřed směrem k majetku, zatímco z druhé strany teče obráceně a všechny, kteří mají tu smůlu, že do ní spadli (a nejsou schopni vyváznout), strhává do bídy a utrpení.

Každý, kdo nahromadil velké jmění, musel tímto proudem života projít. Je v souladu s myšlenkovými pochody jedince. Kladné myšlenkové emoce vytvářejí tu stranu proudu, který člověka nese k bohatství. Záporné emoce vytvářejí tu druhou, tu, která ho strhává k chudobě.

Tato myšlenka má nedozírnou cenu pro všechny, kteří tuto knihu čtou s cílem získat velké jmění.

Stojíte-li na břehu chudoby, tato myšlenka vám může posloužit jako převozník, který vás dopraví na břeh bohatství. Může vám ovšem posloužit jedině v případě, když ji uplatníte. Budete-li o ní pouze číst a dáte či nedáte jí za pravdu, nebude vám to nic platné.

Chudoba a bohatství si často vyměňují místa. Když namísto chudoby přijde bohatství, stane se tak obvykle díky dobře vymyšleným a pečlivě provedeným plánům. Chudoba žádný plán nevyžaduje. Nepotřebuje, aby jí někdo pomáhal, neboť je troufalá a nelitostná. Bohatství je plaché a bojácné. Je třeba ho „přilákat“.

ŠTĚSTÍ

je

DĚLAT,

nikoliv

VLASTNIT

XI

TAJEMSTVÍ SEXUÁLNÍ TRANSMUTACE

Desátý krok k bohatství

Slovo „transmutace“ znamená jinými slovy „přeměnu nebo převod jednoho prvku nebo formy energie v jinou“.

Pohlavní pud vyvolává v člověku určitý stav mysli.

Z neznalosti věci se tento stav mysli obvykle asociuje s tělesností, a vzhledem k nepatřičným vlivům, které při poznávání sexuality na většinu lidí působí, bývá naše mysl proti věcem v podstatě tělesné povahy silně předpojata.

Pohlavní pud v sobě skrývá tři konstruktivní možnosti. Jsou to:

1. Zachování lidského rodu.
2. Udržení zdraví (jako léčebný prostředek nemá sobě rovna).
3. Proměna průměrnosti v génia pomocí transmutace.

Sexuální transmutace je jednoduchá a snadno vysvětlitelná. Znamená přepnutí mysli od myšlenek fyzického rázu k myšlenkám nějaké jiné povahy.

Pohlavní žádost je nejmocnější lidskou touhou. Lidé hnaní touto touhou projevují intenzivní obrazotvornost, odvahu, sílu vůle, vytrvalost a tvořivou schopnost jindy u nich nepředstavitelnou. Touha po pohlavním styku je tak silná a podnětná, že lidé otevřeně riskují život a svou dobrou pověst, aby ji ukojili. Je-li spoutána a odvedena jiným směrem, zachovává si tato motivační síla všechny své schopnosti vyvolat intenzivní obrazotvornost, odvahu atd., kterých lze

použit jako mocných tvůrčích sil v literatuře, umění či v jakékoli jiné profesi či povolání, samozřejmě včetně akumulace bohatství.

Transmutace sexuální energie vyžaduje silnou vůli, ale toto úsilí se vyplatí. Touha po sexuálním vyjádření je vrozená a přirozená. Tuto touhu nelze potlačit, ani zcela vymýtit. Měla by však být ventilována v takové formě, která obohacuje tělo, mysl a ducha. Nemá-li jí dán průchod v podobě transmutace, projeví se v čistě fyzické formě.

Řeku lze přehradit a její vody po nějakou dobu spoutat, ale nakonec si průchod vynutí. Totéž platí o pohlavním pudu. Můžeme ho na čas potlačit a ovládnout, ale jeho vlastní podstata ho bude věčně nutit hledat prostředek vyjádření. Jestliže nebude transmutován v nějakém tvořivém úsilí, najde si méně důstojné vyústění.

SOUVISLOST MEZI ÚSPĚCHEM A SILNÝM LIBIDEM

Vskutku šťastný je ten, kdo objevil, jak pohlavní pud ventilovat nějakou formou tvořivého úsilí.

Vědecký výzkum prokázal tato významná fakta:

1. Muži dosahující největších úspěchů jsou muži se silně vyvinutým libidem: muži, kteří se naučili umění sexuální transmutace.
2. Muži, kteří nahromadili značné majetky a dosáhli mimořádného uznání v literatuře, umění, průmyslu, architektuře a svobodných povoláních, byli motivováni vlivem ženy.

To potvrzuje historie stará dva tisíce let. Dochovaná svědectví o životech mužů a žen, kteří dosáhli velkých úspěchů, velmi přesvědčivě ukazují, že se vyznačovali silným libidem.

Pohlavní pud je „neodolatelnou silou“, která „hýbe“ každým zdravým člověkem. Vedení tímto pudem lidé nabývají mimořádné síly k činnosti. Pochopení této pravdy vás přesvědčí o tom, že tajemství tvořivé schopnosti spočívá v sexuální transmutaci.

Odejměte člověku nebo zvířeti pohlavní žlázy a odstraníte hlavní zdroj jeho aktivity. Chcete-li důkaz, sledujte, co se po vykastrování stane se zvířetem. Byk je po kastraci mírný jako beránek. Kastrace samice má stejný účinek. Člověk i zvíře ztratí po kastraci veškerou bojovnost a esprit.

DESET PODNĚTŮ, KTERÉ STIMULUJÍ MYSL

Lidská mysl reaguje na podněty, jejichž prostřednictvím může být „naladěna“ na vysokofrekvenční kmity, které známe jako nadšení, tvořivou imaginaci, intenzivní touhu atd. Podněty, na které mysl nejvíc reaguje, jsou:

1. Touha po sexu.
2. Lásky.
3. Touha po slávě, moci nebo po penězích.
4. Hudba.
5. Přátelství mezi lidmi stejného nebo opačného pohlaví.
6. Spojení dvou nebo více lidí, kteří společně usilují o duchovní a materiální zdokonalení.
7. Společné útrapy, jaké zažívají pronásledovaní lidé.
8. Autosugesce.
9. Strach.
10. Drogy a alkohol.

Touha po sexu je prvním z podnětů, které nejúčinněji stimulují mysl a uvádějí do chodu „kola“ fyzické činnosti. Osm z těchto podnětů je přirozených a konstruktivních. Dva jsou destruktivní. Uvádíme tu tento přehled proto, abyste si sami mohli provést srovnání hlavních zdrojů stimulace mysli. Z tohoto srovnání si snadno odvodíte, že pohlavní pud je po všech stránkách nejintenzivnějším a nej-mocnějším ze stimulů mysli.

Nějaký mudrlant řekl, že gēnius je člověk, který „nosí dlouhé vlasy, jí podivná jídla, žije sám a je terčem posměchu“. Lepší definice gēnia zní: „Člověk, který objevil, jak zvýšit intenzitu myšlenky do té míry, že může volně komunikovat se zdroji znalostí na běžné myšlenkové rovině nedostupnými.“

Přemýšlivého člověka okamžitě napadne: „Jak může člověk komunikovat se zdroji znalostí, které jsou běžnému myšlení nedostupné?“

Vzápětí padne otázka: „Jsou známy zdroje znalostí, které jsou dostupné jenom gēniům, a pokud ano, co je to za zdroje a jak je k nim možné proniknout?“

Předložíme vám důkazy, které si můžete sami ověřit pokusem, a tím vám zároveň zodpovíme obě tyto otázky.

„GENIALITA“ SE ROZVÍJÍ ŠESTÝM SMYSLEM

Existence šestého smyslu byla bezpečně prokázána. Šestý smysl je tvořivá imaginace. Tvořivá imaginace je schopnost, kterou většina lidí nikdy v životě nepoužije, a pokud ano, pak čistě náhodou. Poměrně malý počet lidí tvořivě imaginace používá s rozmyslem a k předem promyšlenému účelu. Ti, kdo této schopnosti užívají záměrně a s pochopením jejích funkcí, to jsou géniové.

Tvořivá imaginace je mostem mezi konečnou lidskou myslí a Nekonečnou inteligencí. Všechna takzvaná zjevení, o nichž se mluví v náboženství, a všechny objevy základních nebo nových principů na poli vynálezů se uskutečňují pomocí tvořivé imaginace.

ODKUD PŘICHÁZÍ INTUICE

Když člověku intuitivně blesknou hlavou nápady či poznání, jejich zdrojem je:

1. Nekonečná inteligence.
2. Podvědomí, v němž je uložen každý smyslový vjem a myšlenka, které kdy do mysli pronikly prostřednictvím některého z pěti smyslů.
3. Mysl jiného člověka, který v daném okamžiku nahlas vyslovil myšlenku, nějaký nápad či poznatek.
4. Podvědomí jiného člověka.

Žádné další zdroje, z nichž by bylo možné přijímat „inspirované“ nápady nebo intuici, nejsou známy.

Je-li činnost mozku stimulována jedním či více z deseti stimulantů mysli, je člověk vnesen vysoko nad horizont běžného myšlení. To mu umožňuje přemýšlet o věcech z takového odstupu a v takovém rozsahu a kvalitě, jaké nejsou při normálním myšlení při řešení každodenních problémů možné.

Je-li jedinec pozvednut na tuto vyšší myšlenkovou úroveň, dívá se na svět z nadhledu jako z letadla a vidí za obzory, které ohraničovaly jeho vidění na Zemi. Na této vyšší myšlenkové rovině není navíc nucen přemýšlet o třech základních lidských potřebách – jídle, oblečení a bydlení. Ocítá se ve světě myšlenek, ze kterého zmizely běžné, všednodenní starosti stejně jako při pohledu z letadla mizí

kopce a údolí a jiné fyzické překážky našeho vidění na Zemi.

Nachází-li se tvořivá schopnost mysli v tomto stavu vytržení, má volné pole působnosti. Cesta pro činnost šestého smyslu je otevřená. Mysl je vnímavá k myšlenkám, které by k jedinci za žádných jiných okolností nepronikly. Právě tento „šestý smysl“ odlišuje génia od obyčejného člověka.

ROZVÍJENÍ TVOŘIVOSTI

Čím více čerpáme ze svých tvořivých schopností, tím pohotověji a vnímavěji naše mysl využívá podnětů vznikajících mimo naše podvědomí. Tvořivé schopnosti se dají rozvíjet a pěstovat.

To, co známe jako lidské „svědomí“, funguje čistě prostřednictvím šestého smyslu.

Velcí umělci, spisovatelé, hudebníci a básníci dosáhli proslulosti díky tomu, že si osvojili zvyk spoléhat se na „tichý tenký hlásek“ promlouvající k nim z nitra prostřednictvím schopnosti tvořivé imaginace. Lidé s „bujnou“ fantazií dobře vědí, že jejich nejlepší nápady pocházejí z takzvaných „vnuknutí“.

Jeden slavný řečník dosahuje vrcholu svého umění teprve tehdy, když zavře oči a začne se zcela spoléhat na svou tvořivou imaginaci. Když se ho ptali, proč zavírá oči právě před vyvrcholením proslovu, řekl: „Dělám to proto, že pak mými ústy promlouvá mé nitro.“

Jeden z nejúspěšnějších a nejznámějších finančníků Ameriky měl rovněž ve zvyku zavírat oči pár minut předtím, než učinil rozhodnutí. Když se ho ptali, proč to dělá, odpověděl jim: „Když mám oči zavřené, jsem schopen čerpat ze zdroje vyšší inteligence.“

JAK PŘIŠEL VYNÁLEZCE NA SVÉ NEJLEPŠÍ NÁPADY

Zesnulý dr. Elmer R. Gates z Chevy Chase v Marylandu vymyslel díky své tvořivosti přes 200 užitečných patentů, mnohé z nich zásadního významu. Dr. Gates byl jedním z opravdu velkých, i když méně známých světových vědců.

Používal zajímavé metody. Ve svém výzkumném ústavu měl místnost, kterou nazýval svou „osobní laboratoří“. Byla prakticky zvukotěsná a zařízená tak, aby ji bylo možno dokonale zatemnit. Byla vybavena malým stolem, na kterém míval blok papírů na psaní.

U stolu na zdi bylo elektrické tlačítko na ovládání světla. Když dr. Gates potřeboval povolat na pomoc tvořivé síly, odebral se do této místnosti, zasedl za stůl, zhasl světla a soustředil se na to, co mu už bylo známo, dokud mu jeho představivost nenapověděla zbylé články řetězu.

Při jedné příležitosti se nápady hrnuly tak rychle, že byl nucen psát téměř tři hodiny. Když se přívál myšlenek zastavil a on své poznámky zkontroloval, zjistil, že obsahují podrobný popis principů nemajících ve vědeckém světě obdoby. Poznámky obsahovaly i odpověď na jeho původní problém.

Dr. Gates se živil „vymyšlením nápadů“ pro jednotlivce i společnosti. Některé z největších společností v Americe mu za „vymyšlení nápadů“ platily velké honoráře.

Rozum se často mýlí, protože se řídí převážně našimi nahromaděnými zkušenostmi. Ne všechny znalosti, které člověk zkušeností nashromačďuje, jsou přesné. Nápady zrozené z tvořivé imaginace jsou daleko lepší už proto, že pocházejí ze zdrojů spolehlivějších než všechny ty, jež jsou dostupné našemu rozumu.

METODY POUŽÍVANÉ GÉNII JSOU DOSTUPNÉ I VÁM

Hlavní rozdíl mezi géniem a obyčejným potrhlym vynálezcem spočívá v tom, že génius pracuje prostřednictvím své tvořivé imaginace, zatímco obyčejný vynálezce o této schopnosti neví nic. Profesionální vynálezce využívá jak syntetické, tak i tvořivé imaginace.

Profesionální vynálezce začíná například vynalézat uspořádáním a kombinováním známých skutečností nebo principů získaných pomocí syntetické schopnosti (rozumové schopnosti). Pokud shledá, že jsou tyto nashromážděné znalosti pro dokončení jeho vynálezu nedostatečné, čerpá dále ze zdrojů znalostí dostupných jeho tvořivou schopností. Použitá metoda se u každého jedince liší, ale podstata jeho postupu je následující:

1. Stimuluje svou mysl tak, aby se pozvedla nad běžnou úroveň, používá k tomu jednoho nebo více z deseti stimulantů mysli nebo nějakého dalšího stimulantu vlastní volby.
2. Soustředí se na známé charakteristiky (vyřešenou část) svého vynálezu a vytváří ve své mysli dokonalý obraz jeho neznámých charakteristik (nevřešené části). Tento obraz drží v mysli tak

dlouho, dokud ho z ní nepřevzme podvědomí, pak se uvolní a vyprázdní hlavu od všech myšlenek a čeká, až mu odpověď sama „probleskne“ myslí.

Někdy se výsledky dostaví hned a jsou skvělé, jindy se nedostaví vůbec. Záleží to výhradně na našem šestém smyslu neboli tvořivé imaginaci.

Edison musel udělat deset tisíc neúspěšných pokusů, než se „přepnul“ na obrazotvornost tvořivou a přišel na řešení, jak zdokonalit žárovku. Podobnou zkušenost učinil, když sestrojil fonograf.

Máme spoustu spolehlivých důkazů, že tvořivá imaginace existuje. Vyplývá to z analýzy činnosti lidí, kteří se stali vůdčími osobnostmi ve svých profesích, aniž měli rozsáhlé vzdělání. Pozoruhodným příkladem velkého vůdčího ducha, který objevením a použitím své schopnosti tvořivé imaginace dosáhl velikosti, byl Lincoln. Tato schopnost se projevila, když se zamiloval do Anne Rutledgeové.

HNACÍ SÍLA SEXU

Lze dokumentovat, že velcí mužové dosáhli svých úspěchů díky vlivu žen, které svou smyslností roznítily jejich tvořivé schopnosti. Jedním z nich byl Napoleon Bonaparte. Inspirován svou první ženou, Josefínou, byl mocný a neporazitelný. Když mu jeho „lepší úsudek“ neboli rozumová schopnost vnukla Josefínu zavrhnout, začalo to s ním jít s kopce. Jeho porážka a Svatá Helena nebyly příliš daleko.

Kdyby nám slušnost dovolila, mohli bychom snadno jmenovat stovky mužů dobře známých americkému lidu, kteří pod stimulačním vlivem svých manželek dosáhli závratného úspěchu, jen aby pak byli znovu uvrženi do záhuby, když jim peníze a moc stouply do hlavy a první manželku zavrhl kvůli druhé. Napoleon nebyl jediným mužem, který objevil, že vliv sexu z toho pravého zdroje je mocnější než jeho náhrada nějakými nouzovými prostředky.

Lidská mysl reaguje na stimulaci!

Zopakujme si, že mezi největší a nejmocnější stimuly patří pohlavní pud. Je-li jeho hnací síla spoutána a transmutována, je schopna lidi pozvednout do té vyšší myšlenkové sféry, ve které snadno vyřeší starosti a drobné nepříjemnosti, jež na nižší rovině nejsou schopni

zvládnout.

Pro osvěžení paměti jmenujme aspoň několik mimořádně úspěšných mužů, z jejichž životopisných údajů je zjevné, že se vyznačovali silným libidem. Genialita jim vlastní nepochybně našla svůj zdroj síly v transmutované sexuální energii:

GEORGE WASHINGTON
 NAPOLEON BONAPARTE
 WILLIAM SHAKESPEARE
 ABRAHAM LINCOLN
 RALPH WALDO EMERSON
 ROBERT BURNS
 ENRICO CARUSO

THOMAS JEFFERSON
 ELBERT HUBBARD
 ELBERT H. GARY
 WOODROW WILSON
 JOHN H. PATTERSON
 ANDREW JACKSON

Vaše životopisné znalosti vám jistě umožní tento seznam doplnit. Marně byste v celé historii civilizace hledali jediného člověka, který dosáhl vynikajícího úspěchu ve svém oboru a nevyznačoval by se silným libidem.

Pokud se nechcete spokojit s životopisy lidí, kteří již nežijí, podívejte se na své současníky proslulé svými velkými úspěchy a zkuste mezi nimi najít jediného člověka, který by nebyl silně sexuálně založen.

Sexuální energie je tvořivou energií každého génia. Nikdy neexistoval a nikdy nebude existovat žádný velký vůdce, podnikatel nebo umělec, který by se nevyznačoval silným pohlavním pudem.

Jistě si nikdo nebude toto konstatování vykládat tak, že všichni lidé se silným libidem jsou géniové. Člověk dospěje ke genialitě jediné tehdy, když stimuluje svou mysl tak, aby čerpala z pramenů přístupných prostřednictvím tvořivé imaginace. Stěžejním stimulem, jímž může být dosaženo této „akcelerace“, je sexuální energie. Pouhá přítomnost této energie nepostačuje k tomu, aby zplodila génia. Tato energie musí být transmutována z touhy po pohlavním styku na nějakou jinou formu touhy a činnosti; teprve pak se člověk může přiblížit genialitě.

Většina lidí je daleka toho, aby se díky svým velkým pohlavním žádostem stali génii. Nepochopením a zneužíváním této velké síly klešaj na úroveň nižších živočichů.

PROČ MUŽI ZŘÍDKA DOSAHUJÍ ÚSPĚCHU PŘED ČTYŘICÍTKOU

Analýzou činnosti více než 25 000 lidí jsem odhalil, že muži, kteří získají proslulost, zřídka dosahují úspěchu před čtyřicítkou, a častěji nepřípadnou na své pravé poslání, dokud značně nepřekročí padesátku. Bylo to tak ohromující zjištění, že jsem se rozhodl se co nejpozorněji zabývat studiem jeho příčin.

Další průzkum ukázal, že hlavní důvod, proč většina úspěšných mužů nezačne dosahovat úspěchu dříve než mezi čtyřiceti a padesáti, tkví v tom, že mají sklon promrhat svou energii v přemíře fyzického projevu pohlavního pudu. Většina mužů si nikdy neuvědomí, že pohlavní pud má ještě další možnosti uplatnění, které svým významem daleko přesahují pouhý tělesný akt. Většina těch, kteří tento objev učiní, k němu dospěje až po mnoha promarněných letech v době vrcholu sexuální energie, jenž předchází věku od pětáctyřiceti do padesáti. Poté se obvykle dostaví významný úspěch.

Životy mnoha mužů do čtyřicítky a někdy i dlouho po ní odrážejí nepřetržitě mrhání energií, která by mohla být užitečněji nasměrována jinam. Jejich lepší a mocnější emoce jsou nazdařbůh rozsemněny do všech čtyř světových stran. Odtud také pochází rčení „vybouřit se v mládí“.

Touha po sexu je zdaleka nejsilnější a nejpodnětější ze všech lidských emocí, a právě z tohoto důvodu může tato touha, je-li spoutána a transmutována v činnost jinou než tělesný projev, povznést člověka k ohromnému výkonu.

NEJVĚTŠÍ ZE VŠECH STIMULANTŮ MYSLI

Řada lidí, která se proslavila, dospěla ke genialitě díky umělým stimulantům ve formě alkoholu a drog. Edgar Allan Poe napsal „Havrana“ pod vlivem alkoholu; „snil sny, jež nesmí smrtelný snít ubožák“. James Whitcomb Riley napsal to nejlepší v alkoholickém opojení. Možná právě takto uviděl „to stále pronikání sna se skutečným, mlýn nad řekou a mlhu nad proudem“. Robert Burns psal nejlépe, když byl opilý. „Na zašlý čas, příteli, na zašlý čas, my od srdce si připijem na zašlý čas.“

Ale budiž připomenuto, že mnoho takových mužů se nakonec

zničilo. Příroda připravila své vlastní elixíry, jimiž lidé mohou bez nebezpečí stimulovat svou mysl, aby ji naladili na ušlechtilé a výjimečné myšlenky, které přicházejí neznámo odkud. Žádná uspokojivá náhrada přirozených stimulantů dosud nalezena nebyla.

Psychologové dobře vědí, že existuje velmi úzká souvislost mezi pohlavní žádostí a duchovní touhou – což také vysvětluje neobvyklé chování lidí účastnících se mystických náboženských orgií, běžných u primitivních kmenů.

Lidské emoce vládou světem a rozhodují o osudech civilizace. Lidé jsou ve své činnosti ovlivňováni ani ne tak rozumem, jako „pocity“.

Tvořivá schopnost mysli je uváděna do chodu výhradně emocemi, nikoliv chladným rozumem. Nejmocnější z lidských emocí je pohlavní pud. Jsou i jiné stimulanty mysli, z nichž některé jsme jmenovali, ale žádný z nich ani všechny dohromady se nemohou rovnat hnací síle sexu.

Stimulantem mysli je jakýkoli podnět, který buď dočasně nebo trvale zvýší intenzitu myšlenky. Popsaných deset stimulantů mysli jsou ty, k nimž se uchylujeme nejčastěji. Prostřednictvím těchto zdrojů může člověk komunikovat s Nekonečnou inteligencí nebo podle libosti sahat do studnice podvědomí, ať už svého vlastního nebo podvědomí nějaké jiné osoby, což je postup vlastní gēniovi.

ZDROJ OSOBNÍHO MAGNETISMU

Učitel, který vychoval více než třicet tisíc obchodních zástupců a který usměrňoval jejich úsilí, učinil ohromující objev, že nejvýkonnějšími obchodníky jsou muži se silným libidem. Dá se to vysvětlit tím, že takzvaná „osobní přitažlivost“ není více méně nic jiného než sexuální energie. Lidé se silným libidem se vždy vyznačují velkou přitažlivostí. Kultivací a pochopením této životodárné síly z ní lze čerpat a výhodně ji využívat v mezilidských vztazích. Způsoby, jimiž můžeme dát tuto energii najevo, jsou:

1. Stisk ruky. Podle doteku ruky se okamžitě pozná, je-li člověk přitažlivý nebo nikoli.
2. Tón hlasu. Přitažlivost či sexuální energie je faktorem, který může hlas zabarvit nebo jej učinit melodickým a okouzlejícím.

3. Držení těla a vystupování. Lidé se silným libidem se pohybují energicky, nenuceně a působivě.
4. Vyzařování myšlenek. Lidé se silným libidem do svých myšlenek promítají pohlavní pud nebo tak mohou činit podle libosti a ovlivňovat tímto způsobem lidi kolem sebe.
5. Péče o zevnějšek. Lidé se silným libidem většinou velmi pečlivě dbají na svůj vzhled. Obvykle si volí elegantní oděv ladící s jejich osobností, postavou, pletí atd.

První kritérium, podle kterého ředitel vybírá své obchodní zástupce, je jejich osobní přitažlivost. Lidé postrádající sexuální energii se nikdy ničím nenadchnou a málokdy inspirují jiné, a přitom zápal je při obchodování jedním z nejdůležitějších předpokladů, ať už člověk prodává cokoli.

Veřejný mluvčí, řečník, kazatel, právník nebo obchodní zástupce, který postrádá sexuální energii, je zcela neschopný ovlivňovat druhé. Když si uvědomíte, že většinu lidí lze ovlivnit jedině působením na city, pochopíte, nakolik je sexuální energie pro obchodní zástupce důležitá. Nejlepší obchodní agenti jsou proto tak úspěšní, protože vědomě či nevědomě transmutují sexuální energii v obchodní výsledky. Toto tvrzení v sobě skrývá velmi praktickou radu tykající se skutečného významu sexuální transmutace.

Obchodník, který ví, jak svou mysl odpoutat od tématu sexu a zaměřit ji na obchodnické úsilí se stejným entuziasmem a odhodláním, jakého by použil k původnímu účelu, si osvojil umění sexuální transmutace, ať už o tom ví nebo ne. Většina obchodníků, kteří transmutují svou sexuální energii, tak činí, aniž by si byli v nejmenším vědomi toho, co nebo jak to dělají.

Transmutace sexuální energie vyžaduje silnější vůli, než je průměrný člověk ochoten vynaložit. Lidé, kterým činí obtíže vyvinout úsilí potřebné k transmutaci, si mohou tuto schopnost postupně vyvíjet. Ačkoliv to od vás bude vyžadovat pevnou vůli, budete za to v životě mohlásobně odměněni.

FALEŠNÉ PŘEDSTAVY O ŠKODLIVOSTI SEXU

Většina lidí má o sexu velice špatné znalosti. Pohlavní pud je hrubě nepochopen a z nevědomosti a vulgárnosti špiněn a karikován. Na muže a ženy, kterým bylo požeňáno – ano, požeňáno – sil-

ným libidem, se lidé dívají skrze prsty. Místo za požehnané jsou obvykle považováni za prokleté.

Dokonce i v této osvětlené době trpí milióny lidí komplexy méněcennosti, vycházejícími z falešného přesvědčení, že silný pohlavní pud je kletbou. To, co bylo řečeno o blahodárnosti sexuální energie, nelze vykládat jako obranu volnomyšlenkářů. Pohlavní pud je blahodárný jedině tehdy, když je využíván inteligentně a s rozmyslem. Může být zneužit a často také bývá, a to v takové míře, že místo obohacení pošpiní tělo i ducha.

Autor přikládá velký význam objevu, že prakticky každý významný člověk, jehož činnost analyzoval, byl k dosažení úspěchu vesměs inspirován ženou. V mnoha případech byla dotyčná nenápadnou obětavou manželkou, o níž veřejnost slyšela jen málo nebo nic. V několika případech byla zdrojem inspirace ta „druhá žena“.

Každý inteligentní člověk ví, že přílišná stimulace alkoholickými nápoji a drogami je destruktivní formou nestřídmosti. Ne všichni však vědí, že nemírné holdování sexuálními požitky se může stát zvykem stejně ničivým a škodlivým tvůrčímu úsilí jako narkotika a alkohol.

Člověk posedlý sexem se v zásadě neliší od člověka propadlého drogám. Oba přestali ovládat svůj rozum a vůli. Z neznalosti pravého smyslu sexu často vzniká hypochondrie.

Je jasné, že nepochopení sexuální transmutace nejenom působí nevědomým nesmírné škody, ale zároveň je připravuje o nesmírný užitek.

Všeobecně rozšířená neznalost problematiky sexu je poplatná tomu, že sex byl zahalován tajemstvím a hlubokým mlčením. Úmyslné zatajování působilo na mysl mladých lidí jako psychologie záka-zaném” tématu více informací; ty však bohužel nejsou snadno k má-ní, ačkoliv je to ostuda pro všechny zákonodárce a většinu lékařů, kteří jsou svým vzděláním nejlépe kvalifikováni k tomu, aby mládež poučili.

PLODNÁ LÉTA PO ČTYŘICÍTCE

Zřídka kdy dosáhne jedinec rozmachu svých tvůrčích sil v kterém-koli povolání ještě před čtyřicátkou. Průměrný člověk dostihuje

období největší tvůrčí kapacity mezi čtyřiceti a šedesáti. Toto zjištění se zakládá na pečlivé analýze činnosti tisíců lidí, což by mělo být povzbuzením jak pro ty, kteří před svým čtyřicátým rokem neuspějí, tak pro ty, kteří jsou na prahu čtyřicítky vyděšeni příchodem „stáří“. Léta mezi čtyřiceti a padesáti jsou zpravidla neplodnější. Člověk by se měl k tomuto věku blížit nikoliv se strachem a rozechvěním, ale s nadějí a v dychtivém očekávání.

Chcete-li důkaz, že většina lidí nezapočne své životní dílo před čtyřicátkou, prostudujte si údaje o nejméně úspěšnějších mužích Ameriky. Teprve ve čtyřiceti začal Henry Ford postupovat mílovými kroky vpřed. Andrew Carnegie dávno překročil čtyřicítku, než začal sklízet plody svého úsilí. James J. Hill ve čtyřiceti letech ještě stále pracoval jako telegrafista. Jeho ohromující úspěchy se dostavily až později. Životopisy amerických průmyslníků a finančníků přinášejí řadu svě-dectví o tom, že léta mezi čtyřiceti a šedesáti patří k nejproduktivněj-šímu období života.

Mezi třiceti a čtyřiceti se člověk začíná učit (pokud se tomu vůbec kdy naučí) umění sexuální transmutace. Tento objev bývá obvykle bezděčný a člověk, který ho učiní, si ho často ani není vědom. Mo-žná si všimne, že se jeho tvůrčí síly kolem pětatřiceti až čtyřiceti zvý-šily, ale ve většině případů mu není známo, proč tato proměna na-stala; neví, že příroda začíná v člověku mezi třiceti a čtyřiceti uvádět lásku a sex v soulad, takže z těchto velkých sil může čerpat a užívat jich jako podnětů k činnosti.

ČERPEJTE Z REZERVOÁRU SVÝCH EMOCÍ

Sex sám o sobě je mocným impulsem k činnosti, ale jeho síly jsou jako smršť – jsou často neovladatelné. Když se s pohlavním pudem začne spojovat cit lásky, výsledkem je smysluplnost, duševní rovno-váha, přesnost úsudku a vyrovnanost. Většina lidí, kteří dosáhli čtyř-ícitky, to může potvrdit svou vlastní zkušeností.

Muž hnaný touhou uspokojit ženu, touhou založenou čistě na pohlavním pudu, může být a obvykle i je schopen velkých činů, ale jeho skutky jsou někdy chaotické, deformované a totál-ně destruktivní. Muž hnaný touhou uspokojit ženu, touhou zalo-ženou čistě na pohlavním pudu, dokáže krást, podvádět a do-konce i vraždit. Je-li však s pohlavním pudem spojen cit lásky,

tentýž muž bude své skutky řídit s větší rozvahou, vyrovnaností a rozumem.

Láska, zamilovanost a sex jsou všechno emoce schopné vybičovat lidi k vrcholným výkonům. Láska je emoce, která slouží jako pojistný ventil a zajišťuje vyrovnanost, duševní rovnováhu a konstruktivní úsilí. Když se tyto tři emoce spojí, mohou člověka vynést na úroveň gēnia.

Emoce je stav myslí. Příroda vybavila lidskou mysl „chemickým složením“, které funguje podobně jako princip chemického složení hmoty. Je všeobecně známo, že díky chemickému složení hmoty může chemik připravit smrtelný jed smícháním určitých prvků, z nichž sám o sobě žádný není v přiměřených dávkách škodlivý. Podobným způsobem může smrtelný jed vzniknout spojením emocí. Kombinace sexu a žárlivosti může člověka proměnit v šílenou bestii.

Vyskytuje-li se v lidské mysli nějaká destruktivní emoce, chemickým procesem v ní vytváří jed, který může v člověku zničit jeho smysl pro poctivost a spravedlnost.

Cesta ke genialitě je podmíněna rozvojem, ovládnutím a uplatňováním sexu, lásky a romantiky. V krátkosti lze tento proces popsat následovně:

Napomáhejte tomu, aby se tyto emoce staly dominantními myšlenkami ve vaší mysli a zamezte přítomnosti všech emocí destruktivního charakteru. Myšlení je věcí návyku. Rozvíjí se na základě dominantních myšlenek, kterými je mysl živena. Silou vůle může člověk zamezit vzniku jedné emocí a podpořit vznik jiných. Ovládat mysl silou vůle není obtížné. Ovládnutí je věcí vytrvalosti a návyku. Pochopení procesu transmutace nám dává kontrolu. Negativní emoce můžete proměnit v pozitivní, konstruktivní jednoduchým způsobem, a to tak, že změníte charakter svých myšlenek.

Ke genialitě se nelze dopracovat jinak než vlastním úsilím. Člověk může dosáhnout závratného finančního nebo obchodního úspěchu hnán výhradně silou své sexuální energie, ale dějiny přinášejí řadu důkazů o tom, že takový člověk se obvykle vyznačuje určitými charakterovými rysy, které ho připraví o schopnost si svůj majetek uchovat či se z něho těšit. Tohle stojí za pozornost, protože jde o skutečnost, která může podstatným způsobem ovlivnit osudy

mužů i žen. Z neznalosti tohoto jevu bylo tisícům lidí odepřeno právo na štěstí, přestože byli bohatí.

ČLOVĚK, KTERÝ MILUJE OPRAVDOVĚ, NEMŮŽE NIKDY ÚPLNĚ PROHRÁT

Vzpomínky na lásku nikdy nepomíjejí. Setrvávají, vedou a působí ještě dlouho poté, co zdroj stimulace vyhasl. Na tom není nic nového. Každý, kdo byl pohnut opravdovou láskou, ví, že lidské srdce navždycky poznamená. Účinky lásky jsou trvalé, protože láska je svou podstatou duchovní. Člověk, kterého láska nedokáže stimulovat k velkým výkonům, nemá naději – je mrtev, i když zdánlivě žije.

Vraťte se čas od času do minulosti a ponořte svou mysl do krásných vzpomínek na někdejší lásky. Tím utišíte dnešní starosti a soužení. Uniknete z nepříjemné životní reality a možná – kdo ví? – během tohoto dočasného ústupu do světa fantazie vás napadne myšlenka nebo plán, které mohou změnit celé vaše duchovní či finanční postavení v životě.

Pokud jste nešťastně milovali, nezoufejte. Člověk, který opravdově miloval, nemůže nikdy úplně prohrát. Láska je nevyzpytatelná a vrtošivá. Přichází, kdy se jí zamane, a odchází bez varování. Přijměte ji a těšte se z ní, dokud tu je, ale neztrácejte čas obavami z jejího odchodu. Obavy ji nikdy nenavrátí.

Nevěřte, že láska přichází pouze jedenkrát. Láska může přijít a odejít nesčíslněkrát. Neexistují dva milostné zážitky, které by člověka zasáhly přesně stejným způsobem. Stává se, že jeden milostný zážitek v srdci zanechá hlubší otisk než všechny ostatní, ale všechny milostné zážitky jsou blahodárné, kromě těch případů, kdy je konec lásky provázen záští a cynickou bezohledností.

V lásce by nemělo být zklamání, a nebylo by ho, kdyby lidé rozuměli rozdílu mezi citem lásky a pohlavním pudem. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že láska je duchovní, zatímco sex je biologický. Žádný zážitek, který se lidského srdce dotýká duchovní silou, nemůže být škodlivý, s výjimkou nevědomosti a žárlivosti.

Láska je bezesporu největší životní zkušeností. Přivádí člověka do styku s Nekonečnou inteligencí. Ve spojení s romantikou a sexem může člověka vynést vysoko na křídlech tvůrčího úsilí. Láska, sex

a romantika jsou stranami věčného trojúhelníku geniality, z něhož se rodí úspěch.

Láska je cít mnoha stránek, odstínů a barev. Ale nejintenzivnější a nejhoroucnější je láska prožitá ve spojení se sexem. Manželství nepožeňmaná souzněním lásky a sexu nemohou být šťastná – a zřídka vydrží. Samotná láska nebo sex sám o sobě manželské štěstí nepřinesou. Jsou-li tyto dvě nádherné emoce spojeny, manželství se stane tím nejduchovnějším prožitkem na Zemi.

Když se k lásce a sexu přidá ještě romantika, jsou překážky mezi konečnou lidskou myslí a Nekonečnou inteligencí odstraněny. Pak se rodí génius!

PROČ MŮŽE MANŽELKA SVÉHO MUŽE „UDĚLAT“ NEBO ZNIČIT

Následující vysvětlení, tedy pokud je správně pochopíte, může uvést na pravou míru zmatené představy vládoucí v řadě manželství. Příčinu nesouladu vyjadřovaného často vzájemnými invektivami lze obvykle najít v nedostatečné znalosti problematiky sexu. Tam, kde přebývá láska, romantika a správné chápání sexu a jeho funkce, tam mezi lidmi v manželství panuje harmonie.

Manžel, jehož žena chápe pravý vztah mezi láskou, sexem a romantikou, může mluvit o štěstí. Žádná práce není břemenem, je-li motivována touto svatou trojicí, protože i ta nejúpornější dřina na sebe bere podobu práce z lásky.

Existuje velmi staré rčení, že „manželka může svého muže udělat nebo zničit“, ale není vždy jasné proč. Zda ho „udělá“ nebo „zničí“ závisí právě na tom, jak manželka rozumí nebo nerozumí lásce, sexu a romantice.

Jestliže žena dovolí svému manželovi, aby o ni ztratil zájem a začal se více zajímat o jiné ženy, je to obvykle způsobeno její neznalostí nebo lhostejností k problematice sexu, lásky a romantiky. Toto tvrzení samozřejmě předpokládá, že kdysi mezi mužem a jeho ženou pravá láska existovala. Totéž platí pro muže, který dovolí, aby zájem jeho ženy o něj uhasl.

Lidé v manželství se často hašteří z malicherných důvodů. Mnohdy bývá pravou příčinou problému jenom lhostejnost nebo neznalost těchto záležitostí.

BOHATSTVÍ BEZ ŽENY NEMÁ CENU

Hnací silou muže je touha zalíbit se ženě. Již v prehistorických dobách se lovci snažili sklidit obdiv v očích žen. Mužova povaha se v tomto ohledu nezměnila. Dnešní „lovec“ nenesí domů kůže divokých zvířat, ale svou touhu po ženě přiznává tím, že jí kupuje krásné šaty, auta a šperky. Muž touží uspokojit ženu stejně jako před úsvitem civilizace. Jediné, co se změnilo, je způsob uspokojování. Muži, kteří nashromáždí velké majetky a dosáhnou závratných výšin moci a slávy, činí tak hlavně proto, aby naplnili svou touhu zalíbit se ženám. Odstraňte z jejich životů ženy a velké jmění bude pro většinu mužů bezcenné. Právě tato vrozená mužská touha uspokojit ženu jí dává moc muže udělat nebo zničit.

Žena, která rozumí mužské povaze a snaží se jí vyhovět, se nemusí obávat konkurence jiných žen. Muži mohou být při jednání s jinými muži „giganty“ s nezdolnou silou vůle, ale dají se lehce vést ženami svého srdce.

Většina mužů nepřizná, že se nechají snadno ovlivnit ženou, kterou si vyvolili, protože mužská ješitnost žádá, aby byli uznáváni za silnějšího svého druhu. Kromě toho inteligentní žena tento rys mužnosti respektuje a velmi moudře ho nijak nerozebírá.

Někteří muži jsou si vědomi, že podléhají vlivu žen svého srdce – svých manželek, milenek, matek nebo sester –, ale taktně se proti tomuto vlivu nebouří, protože jsou s dostatek inteligentní, aby si uvědomovali, že žádný muž není šťastný nebo úplně bez usměrňujícího vlivu té pravé ženy. Muž, který tuto důležitou pravdu neuznává, se připravuje o sílu, jež mužům pomohla dosáhnout úspěchu víc než všechny ostatní síly dohromady.

MYSLI!

a vydělej peníze

XII.

PODVĚDOMÍ

SPOJOVACÍ ČLÁNEK
Jedenáctý krok k bohatství

Podvědomá mysl je část vědomí, ve kterém je každé myšlenkové hnutí pronikající některým z pěti smyslů do vědomé mysli klasifikováno a zaznamenáno a odkud mohou být myšlenky vyvolány nebo vyzvednuty jako informace z kartotéky.

Podvědomá mysl přijímá a ukládá smyslové vjemy nebo myšlenky bez ohledu na jejich povahu. Můžete do ní cílevědomě vložit jakoukoli myšlenku nebo záměr, které si přejete přeměnit v hmotné statky. Podvědomí jedná především podle dominantních tužeb spojených s emocionálními city, například vírou.

Když si dáte tuto myšlenku do souvislosti se šesti návody z kapitoly o touze a s pokyny, jak sestavovat a uskutečňovat plány, pochopíte, jak je důležitá.

Podvědomí pracuje ve dne v noci. Způsobem člověku neznámým čerpá ze sil Nekonečné inteligence moc, jejímž prostřednictvím spontánně transmutuje touhy člověka, využívajíc přitom vždy nejpraktičtějšího prostředku, kterým může být tohoto cíle dosaženo.

Nemůžete své podvědomí kontrolovat zcela, ale můžete mu cílevědomě vnuknout jakýkoli plán, touhu nebo záměr, kterému si přejete dát konkrétní podobu. Znovu si přečtete a prostudujete pokyny o využívání podvědomí v kapitole o autosugesci.

Řada důkazů potvrzuje, že podvědomí je oním spojovacím článkem mezi lidskou myslí a Nekonečnou inteligencí. Jeho prostřednictvím může člověk kdykoli čerpat ze zdrojů Nekonečné intelligen-

ce. Jedině v něm probíhá ten tajemný proces, kterým jsou duševní hnutí modifikována a proměňována ve své duchovní ekvivalenty. Ono jediné je médiem, jehož prostřednictvím může být vyslána modlitba ke zdroji schopnému ji vyslyšet.

JAK SVÉ PODVĚDOMÍ PODNÍTIT K TVŮRČÍMU ÚSILÍ

Tvůrčí možnosti podvědomí jsou ohromující a nezměrné. Vzbuzují v člověku úctu.

K diskusi o podvědomí přistupuji vždy s pocitem malosti a méněcennosti, který možná pramení z toho, že celkový rozsah našich znalostí této problematiky je tak politováníhodně omezený.

Až uznáte reálnou existenci podvědomí a pochopíte, jaké možnosti skýtá jako prostředek transmutace vašich tužeb v jejich fyzické nebo peněžní ekvivalenty, pochopíte v plné míře pokyny uvedené v kapitole o touze. Pochopíte také, proč jste byli opakovaně vyzýváni k tomu, abyste své touhy jasně pojmenovali a potom vyjádřili písemně. Uvědomíte si rovněž, jak je při provádění těchto pokynů nezbytná vytrvalost.

Třináct principů jsou podněty, kterými působíte na vaše podvědomí. Nedejte se odradit, jestliže se vám to nepodaří na první pokus. Pamatujte si, že podvědomí lze cílevědomě usměrňovat jedině opakovaným úsilím podle návodu uvedeného v kapitole o víře. Ještě jste neměli čas na to, abyste si osvojili víru. Buďte trpěliví. Buďte vytrvalí.

Pro vaše podvědomí bude užitečné, když si zopakujeme některé poznatky z kapitoly o víře a autosugesci. Nezapomeňte, že vaše podvědomí pracuje nezávisle na tom, jestli vynakládáte nějaké úsilí k jeho ovlivňování nebo ne. To vám přirozeně napovídá, že myšlenky na strach a chudobu a všechny ostatní negativní myšlenky vašemu podvědomí slouží jako stimuly, pokud tomu nezabráníte a nedodáte mu přijatelnější materiál, s nímž může pracovat.

Podvědomí nikdy nespí! Jestliže do něj opomenete vložit svá vědomá přání, dostanou se do něj negativní myšlenky. Vysvětlili jsme si již, že pozitivní i negativní myšlenková hnutí pronikají do podvědomí nepřetržitě ze čtyř zdrojů, o nichž pojednává kapitola o sexuální transmutaci.

Prozatím postačí, když si zapamatujete, že se v životě denně se-

tkáváme s nejrůznějšími myšlenkovými podněty, které do naší podvědomé mysli pronikají bez našeho vědomí. Některé tyto podněty jsou negativní, jiné pozitivní. Snažte se nyní vědomě zabránit pronikání negativních podnětů a cílevědomě podporujte působení pozitivních přání na vaše podvědomí.

Až toho dosáhnete, zmocníte se klíče otevírajícího dveře do vašeho podvědomí. Přístup do svého podvědomí budete nadto kontrolovat tak dokonale, že je nebude moci zasáhnout žádná nežádoucí myšlenka.

Vše, co člověk vytváří, se počíná myšlenkou. Než člověk cokoli vytvoří, musí to nejprve vymyslet. Imaginace nám pomáhá formulovat myšlenky. Představivost, je-li správně kontrolována, můžeme využít k záměrům, které vedou k úspěchu v námi zvolené profesi.

Všechny myšlenky, které cílevědomě ukládáme do podvědomí, abychom je proměnili do materiální podoby, musí nejprve zpracovat naše fantazie. Zároveň jim musíme uvěřit. „Uvěřit“ plánům nebo záměrům, které chceme vštípit podvědomí, nám pomůže jediné obrazotvornost.

Cílevědomě využití podvědomí vyžaduje koordinaci a uplatnění všech principů.

VYUŽIJTE Kladných Emocí ve Svůj prospěch

Podvědomí je daleko snaději ovlivnitelné myšlenkami prodchnutými „city“ nebo emocemi než těmi, pocházejícími výhradně z rozumové části mysli. Existuje mnoho důkazů na podporu teorie, že pouze myšlenky nabitě citem mají na podvědomí nějaký aktivní vliv. Je dobře známo, že většina lidí se ve svém jednání řídí emocí nebo citem. Je-li pravda, že podvědomí reaguje rychleji a pohotověji podléhá vlivu myšlenek prodchnutých emocí, je nezbytné se s důležitějšími emocemi obeznámit. Existuje sedm hlavních kladných emocí a sedm hlavních záporných emocí. Ty záporné se samovolně mění v myšlenkové impulsy pronikající do podvědomí. Kladné emoce je naopak třeba autosugescí vědomě proměňovat v myšlenkové impulsy, které si přejeme vnuknout svému podvědomí. (Návod najdete v kapitole o autosugesci.)

Tyto emoce nebo citová hnutí lze přirovnat ke kvásku v chlebovém těstě, protože dávají impuls k aktivizaci myšlenek z pasivního

stavu a probouzejí je k činnosti. Tím lze vysvětlit, proč mnohem pohotověji reagujeme na myšlenková hnutí doprovázená silnou emocí, než na myšlenková hnutí pocházející z „chladného rozumu“.

Připravujete se teď k tomu naučit se ovlivňovat a kontrolovat přístup do „hlubin“ svého podvědomí tak, abyste mu všlípili touhu po penězích. Proto je nezbytné vědět, jakým způsobem do těchto „hlubin“ vejít. Musíte ovšem užívat jazyka podvědomí. Podvědomí nejlépe rozumí jazyku emoce či citu. Proto zde uvedeme sedm hlavních kladných emocí a sedm hlavních záporných emocí, abyste se mohli uchýlit k oněm kladným a vyvarovat se záporných, až budete svému podvědomí dávat pokyny.

SEDM HLAVNÍCH KLDNÝCH EMOCÍ

Touha
Víra
Láska
Sex
Nadšení
Romantika
Naděje

Existují i jiné kladné emoce, ale tyto jsou nejsilnější a nejpoužívanější v tvůrčí práci. Zvládnete-li oněch sedm emocí, ostatní kladné emoce se vám lehce podřídí. Pamatujte si v této souvislosti, že studujete knihu, která vám pomůže si vybudovat „mysl pro peníze“ naplněním vaší mysli kladnými emocemi.

SEDM HLAVNÍCH ZÁPORNÝCH EMOCÍ

(jimž je třeba se vyhnout)

Strach
Žárlivost
Nenávist
Pomstychtivost
Chamtivost
Pověřivost
Hněv

Kladné a záporné emoce nemohou přebývat v mysli současně.

Jedny nebo druhé musí převládat. Jste zodpovědni za to, aby se kladné emoce staly dominantní složkou vaší mysli. Zde vám přijde na pomoc zákon zvyku. Zvyknete si uplatňovat a používat kladné emoce! Nakonec vaší mysl vyplní tak dokonale, že do ní ty záporné nebudou moci vstoupit.

Jedině když se budete důsledně a ustavičně řídit těmito pokyny, můžete získat kontrolu nad svým podvědomím. Přítomnost jediného záporného elementu ve vašem vědomí postačí k tomu, abyste se připravili o všechnu konstruktivní pomoc, kterou vám nabízí podvědomí.

TAJEMSTVÍ ÚČINNÉ MODLITBY

Jste-li všímaví, museli jste si uvědomit, že většina lidí se uchyluje k modlitbě až poté, když všechno ostatní selhalo. Nebo se modlí mechanicky naučenými slovy, která jim nic neříkají. A právě proto lidé přistupují k modlitbě s myslí naplněnou strachem a pochybami. To jsou emoce, podle kterých jedná podvědomí a zároveň je předává Nekonečné inteligenci. Tytéž emoce pak Nekonečná inteligence přejímá a podle nich jedná.

Pokud se za něco modlíte, a přitom se strachujete, že vaše modlitba nebude vyslyšena, bude vaše prosba marná.

Modlitby bývají vyslyšeny. Pokud se vám někdy splnilo to, zač jste se modlili, zalistujte ve své paměti a vybavte si skutečný stav své mysli při modlení a budete vědět, že teorie zde popsána není jen teorií.

Metoda, již můžete komunikovat s Nekonečnou inteligencí, se velmi podobá metodě přenosu zvuku. Pokud víte, na jakém principu pracuje rozhlas, víte i to, že zvuk se dá přenášet jediné tehdy, byl-li změněn na frekvenci kmitů lidským uchem nepostřehnutelnou. Rozhlasová vysílací stanice zachytí zvuk lidského hlasu a modifikuje ho mnohonásobným zvýšením frekvence. Jedině takto lze zvukovou energii přenášet éterem. Po této transformaci je energie (která měla původně podobu zvukových kmitů) nesena k rozhlasovým přijímačům a tyto přijímače převádějí tuto energii znovu na její původní frekvenci; my ji pak vnímáme jako zvuk.

Podvědomí je prostředníkem, který převádí lidské modlitby do formy, jež může Nekonečná inteligence vnímat; předává jí informace a přináší nazpět odpověď v podobě konkrétního plánu nebo ná-

padu na získání toho, oč svou modlitbou usilujeme. Pouhá slova čtená z modlitební knížky nemohou a nikdy nebudou sloužit jako prostředek komunikace mezi lidskou myslí a Nekonečnou inteligencí.

Máte na sebe málo času, ale chcete být fit?
Nevíte, jak si zachovat svěžest a vitalitu až do vysokého věku?
Zajímají vás novinky z oblasti zdraví?

Hledáte vnitřní harmonii?



Čtěte REGENU!

- zdravý životní styl
- alternativní medicína
- léčba bylinkami, přírodní léčba
- dietetika
- nové diagnostické a terapeutické metody
- klasická čínská a indická medicína

ROČNÍ PŘEDPLATNÉ POUZE 200 Kč

Časopis si můžete objednat na adrese:

REGENA 

Časopis REGENA
V Hodkovičkách 2/20
147 00 Praha 4
tel.: 241 768 556 – 557
fax: 241 768 561

Robert G. Allen

MNOHONÁSOBNÝ ZDROJ PŘÍJMŮ

Zajistěte si nevyčerpatelný tok peněz

Světově úspěšný spisovatel a podnikatel Robert Allen učí desítky tisíc lidí v seminářích pořádaných po celém světě úspěšným technikám vytváření bohatství.

Stephen R. Covey

7 NÁVYKŮ VŮDČÍCH OSOBNOSTÍ

Pro úspěšný a harmonický život

Zlomit hluboce zakořeněné návykové sklony, jako je váhavost, netrpělivost, kritičnost nebo sobectví, které narušují základní lidskou efektivnost, vyžaduje více než trochu vůle a několik menších změn v životě.

Richard Nelson Bolles

JAKÉ BARVY JE TVŮJ PADÁK?

Americký bestseller, který pomohl desetitisícům lidí najít práci podle jejich představ. Praktické rady pro ty, kdo hledají práci nebo by rádi změnili zaměstnání, které jsou protkány vtipem a lidskostí. Zjistíte, že shánění práce nemusí být vždy těžké.

David J. Schwartz

MYSLETE VELKORYSE

V myšlení můžeme být malicherní, ale také velkorysí. Kdo si zapamatuje bohatství praktických rad a originálních technik, snadněji dosáhne úspěchu.

John C. Maxwell

JAK V LIDECH VYPĚSTOVAT VŮDČÍ SCHOPNOSTI

Jak pomoci ostatním, aby plně využívali své schopnosti

Vypěstování vůdčích schopností v lidech je způsob, jak v dnešním soutěživém světě dosáhnout úspěchu. Lidé rostou, vyvíjejí se a stávají se výkonnějšími, jestliže mají vedoucího, který je schopen chápat jejich potenciální hodnotu.

XIII

MOZEK

VYSÍLAČ A PŘIJÍMAČ MYŠLENEK

Dvanáctý krok k bohatství

Před více než čtyřiceti lety jsem během své spolupráce s dr. Alexandrem Grahamem Bellem a dr. Elmerem R. Gatesem postřehl, že každý lidský mozek je zároveň vysílací i přijímací stanicí myšlenek.

Stejným způsobem, na jakém je založen princip rozhlasového vysílání, je každý lidský mozek schopen přijímat myšlenky vysílané jinými mozky.

V této souvislosti si připomeňme, jak jsme se v kapitole o obrazovnosti seznámili s tvořivou imaginací. Tvořivá imaginace je „přijímačem“ myšlenek vysílaných jinými mozky. Je to prostředek komunikace mezi vědomou neboli rozumovou myslí a čtyřmi zdroji, z nichž může člověk získávat myšlenkové podněty.

Je-li mysl stimulována a zvýší-li se intenzita jejího myšlení, stává se vnímavější k myšlenkám, které k ní pronikají z vnějších zdrojů. Emocemi, kladnými či zápornými, se intenzita myšlení zvyšuje.

Nejsilnější z lidských emocí je pohlavní pud. Mozek stimulovaný pohlavním pudem pracuje na mnohem vyšší obrátce, než když tento pud není probuzen nebo chybí.

Výsledkem transmutace pohlavního pudu je zvýšená činnost mysli, a to tak, že je naše tvořivá imaginace více přístupná nápadům. Navíc když mozek pracuje na plné obrátce, nejenže přitahuje myšlenky a nápady vysílané jinými mozky, ale dává vlastním myšlenkám člověka citový náboj nezbytný k tomu, aby tyto myšlenky zachytilo podvědomí a začalo podle nich jednat.

Podvědomí je onou částí mozku, z kterého jsou „vysílány” myšlenkové vibrace. Tvořivá imaginace je „přijímačem”, který myšlenkovou energii zachycuje.

Vaši „rozhlasovou stanici”, kterou tvoří podvědomí (vysílač) a tvořivá imaginace (přijímač), pak lze uvést do chodu pomocí autosugesce.

V pokynech uvedených v kapitole o autosugesce jste byli konkrétně poučeni o metodě, jíž lze transmutovat touhu v její peněžní ekvivalent.

Ovládání mentální rozhlasové stanice je poměrně jednoduchou záležitostí. Stačí pamatovat na tři principy, které je třeba uplatňovat – podvědomí, tvořivou imaginaci a autosugesce. Podněty, kterými se tyto tři principy uvedou do chodu, znáte. Nezapomeňte však, že celý proces začíná touhou.

NEJVĚTŠÍ SÍLY JSOU NEVIDITELNÉ

Během uplynulých staletí člověk až příliš závisel na svých smyslech a omezoval své znalosti na věci fyzické, které mohl vidět, dotýkat se jich, vážit je a měřit.

Vstupujeme do nové doby – do doby, ve které se dovídáme o skrytých silách kolem nás. Možná, že během našeho století dojdeme k závěru, že naše „skryté já” je mocnější než to fyzické já, které vidíme při pohledu do zrcadla.

Lidé někdy nehmotné věci – věci, jež nelze vnímat žádným z pěti smyslů – zlehčují. Ale měli bychom si připomenout, že všichni jsme řízeni silami, které jsou nepostřehnutelné a nepostižitelné.

Žádný člověk nedokáže pochopit ani kontrolovat neznámou sílu ukrytou v neklidných vlnách oceánu. Člověk není schopen rozumět neviditelné síle gravitace, která udržuje člověka na Zemi a Zemi ve vesmíru, natož aby bylo v jeho moci tuto sílu kontrolovat. Člověk zcela podléhá nehmotné síle bouřky a elektřiny.

Tímto výčtem jsme zdaleka nevyčerpali lidskou nevědomost týkající se věcí neviditelných a nehmotných. Člověk nerozumí skryté síle (inteligenci), která nás všude obklopuje – síle, která mu poskytuje jídlo, oblečení a každý dolar, který má v kapse.

NEPOZNANÁ FUNKCE MOZKU

Člověk s celou svou vychvalovanou kulturou a vzdělaností ví jen málo či skoro nic o nehmotné síle myšlenky. Jeho znalosti o mozku a jeho složité strukturovaném zařízení, jímž je síla myšlenky převáděna v materiální ekvivalent, jsou jen kusé, avšak naše století na toto téma vrhá nové světlo. Vědci začali k mozku obracet svou pozornost, a přestože jejich studium je na samém počátku, již odhalili, že počet drah v ústředním rozvodném panelu lidského mozku, spojující mozkové buňky mezi sebou, je neuvěřitelně vysoký.

„Je to tak ohromující číslo,” říká dr. C. Judson Herrick z Univerzity v Chicagu, „že astronomická čísla mající řádově stamilióny světelných let jsou ve srovnání s ním bezvýznamná . . . Bylo zjištěno, že v lidské kůře mozkové je 10 až 14 miliard nervových buněk, které jsou uspořádány do určitých systémů. Toto uspořádání není libovolné, ale má svůj řád. Pomocí nedávno vyvinutých metod elektrofyziologie lze z velmi přesně lokalizovaných buněk nebo vláken odčerpávat mikroelektrodami akční proud, zesílit ho a zaznamenat změny napětí na milióntinu voltu.”

Je nemyslitelné, aby jediným cílem tak nesmírně složité sítě bylo vykonávání tělesných funkcí spojených s růstem a udržováním fyzického těla. Není pravděpodobné, že systém, který poskytuje miliardám mozkových buněk prostředky pro vzájemnou komunikaci, obsahuje také prostředek komunikace s dalšími nehmotnými silami?

V úvodníku New York Times se nedávno psalo o výzkumu mentálních jevů, který na jedné velké univerzitě provedl jeden seriózní badatel. Došel k závěrům, které jsou analogické tomu, o čem se píše v této a v následující kapitole. Úvodník přinesl stručný rozbor práce vedené dr. Rhinem na Dukeově univerzitě:

CO JE TO TELEPATIE?

Před měsícem jsme uvedli některé pozoruhodné výsledky, kterých dosáhl profesor Rhine se svými spolupracovníky na Dukeově univerzitě na podkladě více než statisíce testů zjišťujících existenci „telepatie” a „jasnozřivosti”. Nyní se autor E. H. Wright pokouší o přehled výsledků či závěrů, které je možno vyvozovat s ohledem na

exaktní povahu těchto „mimosmyslových“ způsobů vnímání.

Skutečná existence telepatie a jasnozřivosti se v současné době zdá některým vědcům v důsledku Rhineových experimentů nesmírně pravděpodobná. Rhine provedl řadu pokusů s určováním karet ve speciálním balíčku. Pokusné osoby tyto karty nemohly vidět ani jinak smyslově postihnout. Přitom asi deset mužů a žen dokázalo opakovaně jmenovat tolik karet správně, že „neexistovala jediná možnost z mnoha miliónů miliónů, že by svých výkonů dosahovali šťastnou náhodou.“

Jak to tedy dělali? Tyto síly, budeme-li předpokládat jejich existenci, se nezdají být smyslové. Pokusy probíhaly stejně úspěšně na vzdálenost několika set mil jako v těže místnosti. Tato fakta také podle mínění E. H. Wrighta vyvracejí snahu vysvětlovat telepatii nebo jasnozřivost nějakou fyzikální teorií radiace. Velikost všech známých forem zářivé energie klesá se čtvercem vzdálenosti. Telepatie ani jasnozřivost neklesají, avšak mění se v závislosti na fyzickém stavu tak jako jiné naše duševní síly. V protikladu s všeobecně rozšířeným názorem se schopnost telepatie či jasnozřivosti nezvyšuje, když pokusná osoba upadne do spánku nebo polospánku, ale naopak když je zcela v bdělém stavu a ve střehu. Rhine objevil, že působení drog má pokaždé tlumící účinek, zatímco stimulant pokusnou osobu vždy povzbudí k vyšším výkonům. Patrně ani ten nejlepší jasnozřivec nemůže dosáhnout dobrých výsledků, aniž se snaží ze všech sil.

Jedním ze závěrů, které Wright s jistotou vyvozuje, je, že telepatie a jasnozřivost jsou ve skutečnosti jedním a tímže darem. To jest, že schopnost „rozpoznat kartu“ položenou aversem na stůl je totožná se schopností „číst někomu myšlenky“. Přesvědčuje nás o tom několik faktů. Prozatím bylo například zjištěno, že každá osoba obdařená jednou schopností má i tu druhou, a to přibližně ve stejné míře. Přepážky, stěny a vzdálenosti neměly na obě schopnosti žádný vliv. Wright tento závěr dále rozvíjí a vyslovuje svou domněnku, že další mimo-

smyslové zážitky, prorocké sny, předtuchy katastrof a podobně jsou součástí stejné schopnosti. Čtenář nechť si udělá svůj vlastní názor, ale důkazy, které Rhine nashromáždil, působí přesvědčivě.

JAK DÁT HLAVY DOHROMADY V TÝMOVÉ PRÁCI

K tomu, co dr. Rhine prohlašuje o podmínkách, při kterých mysl reaguje na takzvané „mimosmyslové“ způsoby vnímání, bych rád dodal, že moji spolupracovníci a já jsme objevili podle našeho mínění ideální podmínky pro stimulaci mysli, v nichž se může prakticky uplatnit šestý smysl popsany v následující kapitole.

Podmínky, o kterých se zmiňuji, jsou vytvářeny těsným pracovním sepětím mezi mnou a dvěma mými spolupracovníky. Pokusy a praxí jsme zjistili, jak stimulovat mysl (uplatněním principu souvisejícího s „neviditelnými rádci“, o němž se píše v následující kapitole) tak, že jsme schopni spojením našich tří myslí v jedinou najít řešení velkého množství osobních problémů, jež mi předkládají mí klienti.

Postup je velmi jednoduchý. Usedneme ke konferenčnímu stolu, jasně formulujeme podstatu problému, kterým se zabýváme, a pak o něm začneme diskutovat. Každý přispěje jakoukoli myšlenkou, která ho napadne. Zvláštní na této metodě stimulace mysli je to, že každého z účastníků spojuje s neznámými zdroji znalostí, jež rozhodně přesahují jeho vlastní zkušenost.

Pokud jste pochopili princip popsany v kapitole o mozkovém trustu, poznali jste v této besedě u kulatého stolu jeho praktickou aplikaci.

Tato metoda stimulace mysli klidnou diskusí o konkrétních problémech mezi třemi lidmi představuje nejjednodušší a nejpraktičtější využití mozkového trustu.

Každý, kdo se bude v životě řídit podobným plánem, si osvojí slavnou Carnegiovu poučku v krátkosti uvedenou v úvodu.

NA
HORNÍCH
PŘÍČKÁCH
ŽEBŘÍKU
NENÍ
NIKDY
TLAČENICE



XIV.

ŠESTÝ SMYSL

DVEŘE DO CHRÁMU MOUDROSTI
Třináctý krok k bohatství

Třináctý princip známe jako šestý smysl, jímž Nekonečná inteligence může a bude komunikovat spontánně, bez jakéhokoli přičinění nebo dožadování se ze strany jedince.

Tento princip tvoří vrchol naší filozofie. Lze ho zvládnout, pochopit a uplatnit pouze tehdy, když si osvojíte ostatních dvanáct principů.

Šestý smysl tvoří tu součást podvědomí, na niž jsme odkazovali jako na tvořivou imaginaci. Zmiňovali jsme se o něm také jako o „přijímači“, kterým do mysli probleskují nápady, plány a myšlenky. Tato osvětlení jsou někdy nazývána vnuknutím nebo inspirací.

Šestý smysl se vzpírá popisu. Tomu, kdo si neosvojil ostatní principy naší filozofie, ho nelze vysvětlit, protože takový člověk nemá žádné znalosti a zkušenosti, ke kterým by se dal šestý smysl přirovnat. Šestý smysl se dá pochopit pouze meditací a postupným rozvojem vnitřních myšlenkových pochodů.

Až vám zásady popsané v této knize přejdou do krve, budete připraveni přijmout za pravdu něco, co by vám jinak mohlo připadat neuvěřitelné, a to:

Pomocí šestého smyslu budete včas varováni před hrozícím nebezpečím, kterému byste se měli vyhnout, a včas vyrozumění o příležitosti, které byste se měli chopit.

Dobře vyvinutý šestý smysl vám bude pomáhat a sloužit jako nějaký „anděl strážný“, který vám vždycky otevře dveře do chrámu moudrosti.

ŠESTÝ SMYSL A ZÁZRKY

Na „zázraky“ nevěřím ani je neobhajuji, neboť mé znalosti o přírodě stačí k tomu, abych rozuměl, že se příroda od svých pevně stanovených zákonů nikdy neodchyluje. Některé její zákony však jsou natolik nepochopitelné, že budí zdání „zázraku“. Ze všeho, co je mi známo, se šestý smysl blíží zázraku nejvíc.

Tolik však vím, že existuje síla, prvotní příčina či inteligence, která prostupuje každou částičku hmoty a proniká každou člověkem rozpoznatelnou jednotkou energie – že tato Nekonečná inteligence přeměňuje žaludy v duby, způsobuje, že voda podle zákona gravitace stéká z kopce, že noc střídá den a zima léto, a všechno zaujímá své řádné místo a vztah vůči všemu ostatnímu. Tuto inteligenci lze také pomocí principů této filozofie pohnout k tomu, aby napomáhala přetvoření touhy v konkrétní materiální formu. Já sám jsem to zkoušel a podařilo se mi to.

Předešlé kapitoly by vás měly dovést k tomuto poslednímu principu. Pokud jste zvládli všechny předchozí principy, dokážete teď bez pocitu skepse přijmout ohromující tvrzení, jež vám hodlám předložit. Pakliže jste je nezvládli, musíte tak učinit dříve, než se definitivně rozhodnete považovat tvrzení vyjádřená v této kapitole za fakta nebo fikci.

Když jsem prožíval období „uctívání hrdinů“, přistihl jsem se, že se snažím napodobovat ty, které jsem obdivoval nejvíc. Nadto jsem objevil, že víra, již jsem do napodobení svých idolů vkládal, značně přispěla k úspěchu mého snažení.

NECHŤ VÁŠ ŽIVOT UTVÁŘEJÍ VELCÍ MUŽOVÉ

Nikdy jsem se tohoto uctívání hrdinů zcela nezbavil. Zkušenost mě naučila, že není-li člověk skutečným velikánem, to nejlepší, co může udělat, je snažit se co nejvíce skutečné velikány napodobit myšlenkami i činy.

Dávno předtím, než jsem publikoval jedinou řádku nebo se pokusil promluvit na veřejnosti, jsem se řídil zvykem přetvářet svůj vlastní charakter imitováním devíti mužů, jejichž život a dílo na mne zapůsobily nejvíce ze všech. Těmito devíti muži byli Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford a Carnegie. Po

dlouhou řadu let jsem se každý večer zúčastňoval imaginární konference s těmito velikány, které jsem nazýval svými „neviditelnými rádci“.

Postupoval jsem následovně. V noci těsně před spaním jsem zavřel oči a představoval si, jak tato skupina poradců sedí kolem mého stolu. Nejenže jsem tak získal příležitost sedět mezi těmi, které jsem považoval za velké muže, ale vlastně jsem této skupině dominoval, neboť jsem jí předsedal.

Popouštěje během těchto nočních setkání uzdu své obrazotvornosti, sledoval jsem jeden určitý cíl. Mým záměrem bylo přebudovat vlastní charakter tak, aby v sobě odrážel charakterové rysy mých imaginárních rádčů. Záhy jsem si uvědomil, že musím překonat handicap, daný mým narozením v prostředí nevědomosti a pověrečných představ, a promyšleně jsem si stanovil za úkol cílevědomé obrození metodou popsanou výše.

BUDOVÁNÍ CHARAKTERU POMOCÍ AUTOSUGESCE

Věděl jsem samozřejmě, že se každý člověk stává tím, čím je, díky svým dominantním myšlenkám a touhám. Věděl jsem, že každá hluboce zakořeněná touha působí tak, že nás přiměje hledat její vnější vyjádření, kterým lze tuto touhu transmutovat v realitu. Věděl jsem, že při vytváření charakteru hraje neobyčejně důležitou úlohu autosugesce, že je to vlastně pro formování charakteru princip zásadní.

Tyto znalosti zásad fungování mysli mě vybavily prostředky potřebnými k přetvoření mého charakteru. Svolával jsem členy svého kabinetu na imaginární porady, neboť jsem si přál, aby přispěli svými znalostmi, a na každého z nich jsem se obracel slyšitelnými slovy tímto způsobem:

„Pane Emersone, rád bych získal ono úžasné porozumění přírodě, které vtisklo ráz vašemu životu. Žádám vás, abyste mé podvědomé mysli vstúpil všechny vlastnosti, jimiž jste se vyznačoval a které vám umožňovaly chápat přírodní zákony a přizpůsobovat těmto zákonům sebe samého.“

„Pane Burbanku, žádám vás, abyste mi předal znalosti, díky kterým jste dokázal uvést přírodní zákony do takového souladu, že pod vaším vedením shodil kaktus trny a stal se jedlou poživatinou. Poskytněte mi přístup ke znalostem, které vám umožnily dát vyrůst

dvěma stéblům trávy tam, kde dříve rostlo jen jedno.”

„Napoleone, toužím vás napodobit, abych získal vaši vrozenou schopnost inspirovat muže a probouzet v nich větší nadšení a odhodlání k činům. A také abych získal ducha neochvějné víry, která vám umožnila změnit porážku ve vítězství a překonávat neuvěřitelné překážky.”

„Pane Paine, toužím po vašem vzoru nabytí svobody myšlení a odvahy a schopnosti jasně vyjadřovat své přesvědčení, což bylo pro vás tak charakteristické.”

„Pane Darwine, rád bych získal obdivuhodnou trpělivost a schopnost studovat nezaujatě a bez předpojatosti příčiny a následky, jak jste to předvedl na poli přírodních věd.”

„Pane Lincolne, toužím vybudovat svůj charakter na stejném ~~neomylném smyslu pro spravedlnost, neunavné trpělivosti, smyslu pro humor, pochopení pro lidi a snášenlivosti, které patřily k vašim kvalitám.~~”

„Pane Carnegie, přeji si důkladně porozumět principům organizovaného úsilí, které jste tak účinně použil při budování velkého průmyslového podniku.”

„Pane Forde, kéž bych získal vaši vytrvalost, odhodlanost, vyrovnanost a sebedůvěru, jež vám umožnily překonat chudobu a sjednotit, usměrnit a zjednodušit lidské úsilí, abych mohl ostatním pomoci jít ve vašich stopách.”

„Pane Edisone, od vás toužím přijmout úžasného ducha víry, s nímž jste odhalil tolik tajemství přírody, a ducha neúnavné dřiny, jímž jste tak často z porážky vydobyl vítězství.”

PŘEKVAPIVÁ MOC OBRAZOTVORNOSTI

Členy imaginárního kabinetu jsem oslovoval různým způsobem podle charakterových rysů, o jejichž získání jsem se v té době zajímal nejvíce. S úzkostlivou péčí jsem studoval jejich životopisy. Po několika měsících těchto nočních setkání jsem s úžasem zjistil, že se tyto imaginární bytosti stávají reálnými postavami.

Každý z těchto devíti mužů se začal projevoval něčím osobitým, což mě naplňovalo nemalým údivem. Tak například Lincoln přicházel pokaždé pozdě a pak se důležitě promenoval kolem. Vždy měl ve tváři vážný výraz. Málokdy jsem ho viděl se usmívat.

To neplatilo pro ostatní. Burbank a Paine s oblibou pronášeli vtipné poznámky, které podle všeho někdy ostatní členy této skupiny šokovaly. Při jedné příležitosti se Burbank opozdil. Když přišel, planul nadšením a vysvětloval, že přišel pozdě kvůli pokusu, který, jak doufal, mu umožní pěstovat jablka na jakémkoli stromě. Paine ho zchladil tím, že mu připomněl, že jablko bylo počátkem sváru mezi mužem a ženou. Darwin se srdečně zasmál a podotknul, že by si Paine měl dávat pozor na hádání, až půjde do lesa na jablka, protože hádání obvykle vyrůstají ve velké hady. Emerson poznamenal – „Žádní hadi, žádná jablka,” a Napoleon pravil – „Žádná jablka, žádný stát!”

Tato setkání dostávala tak realistickou podobu, že jsem se začal bát jejich následků a na několik měsíců jsem je přerušil. Zažíval jsem něco tak neuvěřitelného, až jsem se zalekl, že bych po určité době mohl zapomenout na to, že tato setkání byla pouze výplodem mé fantazie.

Poprvé zde nacházím odvalu vůbec se o tom zmínit. Až dosud jsem zachovával mlčení, protože jsem poučen vlastním postojem k podobným věcem věděl, že kdybych svůj neobvyklý zážitek popsal, sotva bych se dočkal plného pochopení. Nyní jsem si dodal odvahy svěřit se papíru, protože dnes se méně znepokojuji tím, co tomu „řeknou lidi”, než v uplynulých letech.

Aby nedošlo k nedorozumění, znovu zdůrazňuji, že i nadále považuji schůzky svého poradního sboru za čistě imaginární, ale cítím se oprávněn podotknout, že zatímco členové mého kabinetu mohou být zcela fiktivní a řečená setkání existovat výhradně v mé vlastní fantazii, byli to oni, jež mě vedli slavnou cestou dobrodružství, znovu ve mně roznítily smysl pro opravdovou velikost, povzbudili mé tvůrčí úsilí a pobídli mě k vyslovení toho, co si opravdu myslím.

NARAZIT ZDROJ INSPIRACE

Někde v buněčné struktuře mozku je umístěn orgán, kterým přijímáme emanace myšlenek označované obvykle jako „vnuknutí”. Věda dosud nezjistila, kde se tento orgán šestého smyslu nachází, ale to není důležité. Faktem zůstává, že se lidským bytostem dostává přesného poznání i z jiných zdrojů než smyslových. Takové poznání se zpravidla dostává tehdy, když je mysl pod vlivem mimořádné

stimulace. Jakákoli výjimečná situace podněcující emoce a způsobující, že srdce buší rychleji než normálně, může uvést a obvykle také uvede do chodu šestý smysl. Každý, kdo jen o vlásek unikl nehodě za volantem, ví, že v takových okamžicích přichází člověku na pomoc šestý smysl a ve zlomku vteřiny mu pomůže neštěstí odvrátit.

Zmiňuji se o tom všem proto, abych uvedl jednu věc, a to, že jsem za svých schůzek s „neviditelnými rádci“ shledal, že moje mysl je nejvímavější k nápadům, myšlenkám a poznání, které jsem získal prostřednictvím šestého smyslu.

Při mnoha příležitostech, kdy jsem se ocitl v úzkých, až byl někdy ohrožen i můj život, jsem pod vedením svých „neviditelných rádců“ tyto obtíže vždy zázračně překonal.

Mé poradní schůzky s imaginárními bytostmi měly původně sloužit pouze k tomu, abych pomocí autosugesce svému podvědomí vstúpil určité charakterové rysy, po nichž jsem toužil. V pozdějších letech se mé experimenty začaly ubírat zcela jiným směrem. Nyní chodím za svými pomyslnými rádci s každým obtížným problémem, který trápí mě nebo mé klienty. Výsledky jsou často nesmírně překvapivé, ačkoliv na této formě rady nezávisím zcela.

MOCNÁ SÍLA POMALÉHO RŮSTU

Šestý smysl není něčím, co člověk může podle libosti vypínat a zapínat. Schopnost používat tuto velkou sílu se dostavuje pomalu, využíváním ostatních principů naznačených v této knize.

Bez ohledu na to, kdo jste a jaké jste měli při čtení této knížky úmysly, můžete z ní těžit i bez pochopení principu popsaného v této kapitole. To platí zvláště tehdy, je-li vaším hlavním cílem vydělat peníze nebo jiné hmotné statky.

Kapitolu o šestém smyslu sem zahrnuji z toho důvodu, že kniha chce předložit ucelenou filozofii, již se každý její vyznač může neomylně řídit při dosahování svých životních cílů. Výchozím bodem každého úspěchu je touha. Konečným bodem je takové poznání, které vede k pochopení – k pochopení sebe sama, pochopení druhých, pochopení přírodních zákonů, poznání a pochopení štěstí.

Takové pochopení se může plně projevit jediné díky důvěrné znalosti principu šestého smyslu a jeho využití.

Po dočtení této kapitoly jste museli postřehnout, že vaše mysl byla během četby uvedena do vytržení. Výborně! Vraťte se k ní o měsíc později, přečtete si ji znovu a všimněte si, že vaše mysl bude podnícena ještě více. Čas od času si to zopakujte a nehleďte na to, jak moc či jak málo se v té chvíli naučíte, a nakonec shledáte, že jste si osvojili sílu, která vám umožní zdolat překážky, ovládnout strach, skoncovat s váhavostí a svobodně čerpat ze své obrazotvornosti. Pak pocítíte, že se vás dotklo ono neznámé „něco“, ona hybná síla každého skutečně velkého myslitele, vůdce, umělce, hudebníka, spisovatele či státníka. Pak dokážete proměňovat svá přání v realitu stejně lehce, jako vás dřív napadlo se vzdát při první překážce.

Snít o bohatství může

KAŽDÝ

a také si o něm většina lidí

nechává zdát,

ale jen málokterí vědí, že pouze

jasný plán

a velká touha po bohatství

jsou jedinými spolehlivými prostředky

k jeho získání.

XV.

ŠEST DÉMONŮ STRACHU

*Při čtení této závěrečné kapitoly si udělejte osobní prověrku
a ověřte si, kolik „démonů“ vám stojí v cestě.*

Dříve než můžete s úspěchem použít této filozofie, vaše mysl musí být připravena ji přijmout. Příprava není složitá. Začíná studiem, rozbohem a pochopením tří nepřátel, které je třeba porazit – nerozhodnosti, pochybování a strachu.

Šestý smysl se nikdy plně neuplatní, pokud ve vaší mysli zůstane byt i jen jedna z těchto záporných vlastností. Členové tohoto nechvalně proslulého trojlístku spolu těsně souvisejí; kde se nalézá jeden, jsou druzí dva na dosah ruky.

Nerozhodnost je semeništěm strachu! Pamatujte si to. Nerozhodnost krystalizuje v pochyby, spojuje se s nimi a mění se v strach! Toto „spojování“ začíná nenápadně. To je jeden z důvodů, proč jsou tyto tři nepřátelé tak zákeřní. Klíčí a rostou, aniž bychom jejich přítomnost vůbec pozorovali.

Závěr této kapitoly je věnován tomu, co musíte udělat, než můžete tuto filozofii prakticky použít. Rozebírá rovněž podmínky, které přivedly mnoho lidí k chudobě, a odhaluje pravdy, kterým musí rozumět všichni, kdo hromadí bohatství, ať už se jedná o peníze nebo o duchovní hodnoty daleko cennější než peníze.

Cílem této kapitoly je zaměřit naši pozornost na příčiny a léčbu šesti základních druhů strachu. Než si můžeme podrobit nepříteli, musíme poznat jeho jméno, zvyky a místo, kde přebývá. Během čtení této kapitoly se pečlivě zkoumejte, abyste odhalili, kterými ze šesti běžných druhů strachu trpíte.

Nedejte se zmást vlastnostmi těchto rafinovaných nepřátel. Skrývají se někdy v hloubi podvědomí, kde je obtížné je lokalizovat a ještě obtížnější odstranit.

ŠEST ZÁKLADNÍCH DRUHŮ STRACHU

Existuje šest základních druhů strachu, které se dále různě kombinují a kterými občas trpí každý z nás. Většina lidí může mluvit o štěstí, když nejsou postiženi všemi šesti druhy strachu současně. Uvádíme je za sebou podle obvyklosti výskytu. Jsou to:

Strach z bídy
Strach z kritiky
Strach o zdraví

Strach ze ztráty lásky
Strach ze stárání
Strach ze smrti

Všechny ostatní druhy strachu nejsou tak důležité; většinu jich lze zařadit pod těchto šest hlaviček.

Strach není ničím jiným než stavem mysli. Stav mysli lze ovládnout a kontrolovat.

Každému činu předchází myšlenka. Následující tvrzení je ještě důležitější. Naše myšlenky se začínají neprodleně přeměňovat do své materiální podoby, ať už si to ve skutečnosti přejeme nebo ne. Myšlenkové podněty zachycené pouhou náhodou (myšlenky vyslané z jiných myslí) mohou ovlivnit osud člověka v oblasti financí, obchodu, jeho profese nebo společenského postavení stejně zásadním způsobem jako myšlenkové podněty, které člověk vytvoří záměrně a plánovitě.

Z toho, co bylo řečeno, vyplývá velice důležitý závěr pro všechny ty, kdo nedovedou pochopit, proč mají někteří lidé údajně „štěstí“, kdežto jiní se stejnými nebo většími schopnostmi, vzděláním, zkušenostmi a mozkovým potenciálem se zdají odsouzeni k věčné smůle. Lze to vysvětlit tím, že každá lidská bytost dokáže naprosto dokonale kontrolovat vlastní mysl, a proto každý z nás zjevně může

otevřít svou mysl toulavým myšlenkovým podnětům uvolňovaným dalšími mozky, anebo dveře pevně zavřít a vpouštět pouze myšlenkové podněty vlastní volby.

Příroda obdařila člověka absolutní kontrolou nad jedinou věcí, a tím je způsob myšlení. Tento fakt spojený se skutečností, že všechno, co člověk vytváří, má svůj počátek v podobě myšlenky, nás dovádí velmi blízko k metodě, jíž lze ovládnout strach.

Je-li pravda, že všechny myšlenky mají sklon se proměňovat ve svůj hmotný ekvivalent (a to je skutečnost, která nás nenechává ani trochu na pochybách), právě tak platí, že myšlenky na strach a chudobu se nemohou proměňovat v odvahu a finanční zisk.

STRACH Z CHUDOBY

Mezi chudobou a bohatstvím nemůže existovat kompromis. Cesty vedoucí k chudobě a bohatství se ubírají opačným směrem. Usilujete-li o bohatství, musíte se odmítnout smířit s čímkoli, co ve své podstatě vede k chudobě. (Výrazu „bohatství“ tu užívám v nejširším slova smyslu zahrnujícím finanční, duchovní, mentální i hmotné statky.) Výchozím bodem cesty k bohatství je touha. V kapitole první jste se v úplnosti seznámili s tím, jak správně touhy využívat. V této kapitole o strachu najdete podrobné pokyny, jak svou mysl připravit na využití touhy v praxi.

Zde se s konečnou platností prokáže, co jste si z naší filozofie odnesli. V tomto bodě se můžete stát prorokem a přesně předpovědět svou budoucnost. Pokud jste totiž ochotni se i po přečtení této kapitoly s chudobou smířit, není vám pomoci a můžete rovnou zůstat chudými. V každém případě se budete muset rozhodnout.

Dožadujete-li se bohatství, pak si stanovte jeho formu a množství, jež vás uspokojí. Cestu k bohatství znáte. Dostali jste průvodce, který vás po ní povede, budete-li se řídit jeho pokyny. Jestliže se na ni nevydáte nebo se zastavíte před dosažením cíle, můžete z toho vinit jenom sebe. V tom rozhodujete sami za sebe. Nedokážete-li či odmítnete-li žádat od života bohatství právě teď, nemáte se na co vmílovat a ponesete za své rozhodnutí plnou odpovědnost, protože smířlivost či naopak odhodlání vyžadují jedině – to jedině, co máte pod kontrolou – a tím je stav mysli. Stav mysli si vytváří člověk sám. Nedá se koupit, je třeba si ho vybojovat.

NEJZHOUNĚJŠÍ STRACH

Strach z chudoby je jen stav mysli, nic jiného. Ale stačí k tomu, aby zmařil vaše šance v jakémkoli podnikání.

Tento strach paralyzuje schopnost myslet, ničí schopnost imaginace, ubíjí sebevědomí, podrývá nadšení, brání v iniciativě, vnáší zmatek do našich záměrů, podporuje otálení, hubí entuziasmus a znemožňuje sebeovládání. Odnímá člověku jeho osobní kouzlo, zbavuje ho možnosti přesného uvažování, rozptyluje soustředěné úsilí; vítězí nad vytrvalostí, obrací sílu vůle vniveč, pustoší ambice, zatemňuje paměť a přináší neúspěch ve všech možných podobách; zabíjí lásku a vraždí v srdci ušlechtilé city, odrazuje přátelství a přivolává katastrofy v nesčetných podobách, vede k nespavosti, bídě a neštěstí – a toto všechno navzdory očividně skutečnosti, že žijeme ve světě hojnosti všeho, po čem naše srdce může zatoužit, kde mezi námi a našimi touhami nestojí nic než nejasněný záměr.

Strach z chudoby je ze šesti základních druhů strachu bezpochyby nejničivější. Uvádíme ho na prvním místě, protože je nejobtížnější ho zvládnout. Strach z chudoby pramení z našeho zděděného sklonu vykořisťovat jeden druhého. Téměř všichni nižší živočichové jsou motivováni instinkty, avšak jejich kapacita „myšlení“ je omezená, a proto se navzájem fyzicky napadají. Člověk se svým vyšším smyslem intuice, s kapacitou myšlení a uvažování nepožívá svého bližního fyzicky; větší uspokojení mu dává „sežrat“ ho finančně. Lidská hrabivost je tak velká, že na ochranu před ní bylo třeba vydat všemožné zákony.

Nic člověku nepřináší takové utrpení a pokoření jako chudoba. Jedině ti, kteří chudobu poznali na vlastní kůži, to plně chápou.

Není divu, že se člověk chudoby bojí. Dlouhodobou dědičnou zkušeností člověk jednou provždy přišel na to, že některým lidem se ve věcech peněz a světských statků nedá věřit.

Člověk je tak lačný jmění, že o ně bude usilovat jakýmkoli možným způsobem – legálně či jinak, bude-li to nutné nebo účelné.

Sebeanalýza může odhalit slabosti, které si člověk nerad přiznává. Tato forma zkoumání je nezbytná pro všechny, kteří od života žádají víc než průměrnost a chudobu. Až budete bod po bodu provádět analýzu sama sebe, mějte na paměti, že jste zároveň soudem i porotou, zástupcem obžaloby i obhajoby, že jste žalujícím i obžalova-

ným; jakož i to, že jste souzen. Poctivě posuzujte fakta. Dávejte si konkrétní otázky a vyžadujte přímé odpovědi. Až bude vaše šetření u konce, budete o sobě vědět víc. Pokud cítíte, že v tomto sebezkoumání nedokážete být nestranným soudcem, obraťte se na někoho, kdo vás dobře zná, aby vám posloužil jako soudce při vašem křížovém výslechu. Jde vám přece o pravdu. Dopátrejte se jí za každou cenu, i když vás to může dočasně přivést do rozpaků!

Když se většiny lidí zeptáte, čeho se nejvíc bojí, odpoví vám: „Nebojím se ničeho.“ Bude to nepravdivá odpověď, protože jen málo lidí si uvědomuje, že jsou svázáni, handicapováni, duchovně a fyzicky deptáni tou či onou formou strachu. Emoce strachu je tak rafinovaná a tak hluboko zasutá, že člověk s tímto břemenem může projít celým životem, aniž by si jeho přítomnost vůbec kdy uvědomil. Pouze odvážná analýza odhalí přítomnost všeobecného nepřitele. Když s takovým rozbořem začnete, pátrejte hluboko ve svém nitru. Zde máte seznam příznaků, na něž byste měli upřít svou pozornost:

PŘÍZNAKY STRACHU Z CHUDOBY

Lhostejnost. Obvykle vyjádřená nedostatkem ctižádosti; ochota snášet chudobu; trpné přijímání jakékoli náhrady, již může život poskytnout; duševní a fyzická lenost; nedostatek iniciativy, obrazotvornosti, entuziasmu a sebeovládání.

Nerozhodnost. Zvyk dovolovat jiným, aby mysleli za vás. Vyčkávání, „jak to dopadne.“

Pochyby. Obecně vyjádřené výmluvami a omluvami určenými k zakrytí vlastních neúspěchů, jejich vysvětlování a ospravedlňování, projevující se někdy formou závislosti k těm úspěšným nebo jejich kritizováním.

Obavy. Obvykle se projevují v tom, že nacházíte chyby na druhých; sklon utrácet víc, než si můžete dovolit, zanedbávání svého zevnějšku, zachmuřený a zamračený výraz; nestřídmost v požívání alkoholických nápojů někdy spojená s užíváním drog; nervozita, nejisté vystupování a nedostatek sebevědomí.

Přehnaná opatrnost. Zvyk hledat na všem to záporné, myslet a mluvit o možném neúspěchu místo soustředit se na prostředky k úspěchu. Znát všechny cesty ke katastrofě, ale nikdy nepátrat po

plánech, jak neúspěch odvrátit. Čekat na „pravý čas“ pro uskutečňování nápadů a plánů, až se z čekání stane permanentní zvyk. Pamatovat si ty, kteří ztroskotali, a zapomínat na ty, kteří měli úspěch. Pro stromy nevidět les. Pesimismus vedoucí k poruchám trávení, špatnému vyměšování, autointoxikaci, špatnému dýchání a špatné náladě.

Otálení. Zvyk odkládat na zítřek, co mělo být uděláno loni. Trávit tolik času vymyšlením výmluv a omluv, že by za tu dobu byla práce dávno hotova. Tento příznak úzce souvisí s přehnanou opatrností, pochybami a obavami. Odmítnutí přijmout odpovědnost, kdykoli se tomu lze vyhnout. Ochota spíše uzavřít kompromis než se pustit do tvrdého boje. Při obtížích dělat ústupky místo postavit se jim a využít jich jako přiček k postupu. Hrdlit se s životem o groš místo požadovat prosperitu, hojnost, bohatství, spokojenost a štěstí. Plánovat, co dělat v případě porážky, místo spálit všechny mosty a odříznout si cestu k ústupu. Malá a často zcela nedostatečná sebevědomí, definitivní záměr, sebeovládání, iniciativa, entuziasmus, ctižádost, šetrnost a zdravá schopnost myslet. Očekávat chudobu místo vyžadovat bohatství. Spojovat se s těmi, kteří akceptují chudobu, místo vyhledávat společnost těch, kteří žádají bohatství a tím ho získávají.

PENÍZE MLUVÍ!

Lidé se budou ptát: „Proč jste napsal knihu o penězích? Proč měřit bohatství jenom dolary?“ Někteří budou přesvědčeni, a právem, že existují i jiné formy bohatství, více žádané než peníze. Ano, je bohatství, které nelze počítat na dolary, ale milióny lidí vám řeknou: „Dejte mi tolik peněz, kolik potřebuji, a pořídím si všechno ostatní, po čem toužím.“

Hlavním důvodem, proč jsem napsal knihu o tom, jak získat peníze, je to, že milióny mužů a žen jsou paralyzovány strachem z chudoby. Účinky tohoto druhu strachu na člověka dobře popsal Westbrook Pegler:

Peníze jsou pouhé schránky škeblí, kovové plíšky nebo cáry papíru, a existují poklady srdce a duše, které se nedají koupit, jenže většina lidí zažívajících krach si tohle neuvědomuje a není schopna neklesat na mysl. Když je

člověk v koncích a ocitne se na dlažbě a není s to si najít nějakou práci, naruší to jeho sebevědomí, což se projevuje svěšenými rameny, způsobem, jakým nosí klobouk, jeho chůzí, pohledy. Nemůže se zbavit pocitu méněcennosti před lidmi s trvalým zaměstnáním, přestože ví, že se mu v žádném případě nevyrovnají charakterem, inteligencí nebo schopnostmi.

Tito lidé – dokonce i jeho přátelé – mají na druhé straně pocit nadřazenosti a považují ho podvědomě za oběť. Nějaký čas si může půjčovat, ale ne tolik, aby mohl žít, jak je zvyklý, a navíc si nemůže půjčovat donekonečna. Půjčování samo o sobě, když si člověk půjčuje na holé živobytí, je velmi skličující; vypůjčené peníze na rozdíl od peněz vydělaných ducha nepovzbudí. Toto všechno se samozřejmě netýká pobudů či notorických darmošlapů, ale výhradně mužů se zdravou ctižádostí a sebeúctou.

Situace žen je odlišná. Když se zamýšlíme nad zruinovými lidmi, nebereme ženy jaksi v úvahu. Málokterá z nich bere podporu v nezaměstnanosti, zřídka je vidíme žebrat na ulici a v davu je nerozeznáme podle oněch prostých znaků typických pro zkrachované muže. Tím pochopitelně nemyslím babky belhající se po ulicích velkoměsta, jež tvoří protějšek nenapravitelným mužským povalečům. Mám na mysli poměrně mladé, slušné a inteligentní ženy. Musí jich být mnoho, ale jejich zoufalství není zjevné. Možná se zabíjejí.

Když je muž v koncích, má spoustu času na chmurné myšlenky. Může ujít míle, aby se informoval na práci, a zjistit, že místo je už obsazené nebo že je to jedna z těch prací nehonorovaných pevným platem, ale pouze provizí z prodeje nějaké neužitečné tretky, kterou si nikdo nekoupí, ještě tak ze soucitu. Když takovou práci odmítne, ocitne se znovu na ulici a nemá kam jít, než kam ho nohy ponесou. A tak jde a jde. Zírá do výkladních skříní na luxus, který není pro něj, cítí se méněcenný a uvolňuje místo těm, kdo se zastavují, aby se se zájmem podívali. Bloumá po nádraží nebo si sedne do knihovny, aby dal odpočinout nohám a trochu se ohřál, ale to není hledání

práce, a tak jde zas dál. Nemusí si toho být vědom, ale jeho bezcíllost ho prozradí, i kdyby by to na jeho zevnějšku snad nebylo patrné. Může být dobře oblečen z doby, kdy měl stálou práci, ale nahrbená záda šaty nezakryjí.

Vidí tisíce jiných lidí, účetních, úředníků, prodavačů či nádražních dělníků, zabraných do své práce, a z hloubi duše jim závidí. Mají svou nezávislost, svou sebeúctu a mužnost, a on prostě nedokáže sám sebe přesvědčit, že je také dobrý, ačkoli nad tím přemítá a znovu a znovu dochází ke kladnému závěru.

Celý ten rozdíl spočívá jedině v penězích. S penězi v kapse by byl zase ve své kůži.

STRACH Z KRITIKY

Nedá se s jistotou říci, jak k tomuto strachu člověk původně přišel, ale je nesporné, že je v něm velmi hluboce zakořeněn.

Já sám se přikláním k názoru přičítat základní strach z kritiky těm dědičným vlastnostem člověka, které ho nutí nejenom brát svému bližnímu zboží a majetek, ale ospravedlňovat svoje počínání kritikou jeho charakteru. Je všeobecně známo, že zloděj kritizuje toho, koho okrádá – že politikové usilují o úřad nikoliv prokazováním vlastních ctností a kvalit, ale snahou pošpinit své protivníky.

Chytří výrobci textilií nelenili z tohoto základního strachu, který postihuje celé lidstvo, vytlouci kapitál. Každou sezónu se mění vzhled mnoha módních doplňků. Kdo určuje módu? Rozhodně ne ten, kdo oděv kupuje, ale ten, kdo ho vyrábí. Proč módu mění tak často? Odpověď je nasnadě. Mění ji proto, aby prodal více šatů.

Ze stejného důvodu mění každou sezónu výrobci aut své modely. Nikdo nechce jezdit autem, které není podle poslední módy.

Hovořili jsme o tom, jakým způsobem se lidé chovají pod vlivem strachu z kritiky, jde-li o malé a banální záležitosti. Prozkoumejme nyní lidské chování v situaci, kdy tento strach postihuje lidi v důležitějších aspektech mezilidských vztahů. Většina lidí, kteří dosáhli věku duševní zralosti (obecný průměr je 35 až 40 let), nedůvěřuje oněm báchorákům, jež byly před několika desetiletími všeobecně přijímány za dogma. Přesto to nikdo z nich otevřeně nepřizná.

Proč se průměrný člověk i v dnešní osvícené době ostýchá popřít

svou víru v bajky? Odpověď zní: „Ze strachu před kritikou.“ Za odvalu nevěřit v pověry byli muži a ženy upalováni na hranici. Není divu, že jsme zdědili vědomí, díky kterému se bojíme kritiky. Byly doby, a není to tak dávno, kdy kritika přinášela kruté potrestání – v některých zemích je tomu tak dodnes.

Strach z kritiky člověka připravuje o jeho iniciativu, ničí sílu jeho imaginace, omezuje jeho individualitu, ubírá mu sebedůvěru a škodí mu mnoha dalšími způsoby. Rodiče kritizováním často způsobují svým dětem nenapravitelnou škodu. Mého kamaráda z dětství téměř denně trestávala matka rákoskou a tento úkon vždycky končila slovy: „Skončíš ve vězení, ještě než ti bude dvacet.“ V sedmnácti ho poslali do polepšovny.

Kritika je něco, čím každý rád poslouží. Každý jí má bohaté zásoby a rozdává ji zdarma, ať už je o ni žádán nebo ne. Často nás nejhlouběji zasáhnou poznámky nejbližších příbuzných. Mělo by být považováno za zločin (a skutečně to ten nejtěžší zločin je), když nějaký rodič vštípí zbytečnou kritikou dítěti do mysli komplexy méněcennosti. Zaměstnavatelé, kteří rozumí lidské povaze, dostanou z člověka to nejlepší, co v něm je, nikoli kritikou, ale konstruktivními návrhy. Rodiče mohou se svými dětmi dosáhnout stejných výsledků. Kritika do lidského srdce zaseje strach nebo zášť, ale lásku nebo náklonnost nevzbudí.

PŘÍZNAKY STRACHU Z KRITIKY

Tento strach je takřka stejně rozšířený jako strach z chudoby, a jeho následky jsou pro osobní úspěch stejně osudné, a to zejména proto, že tento strach ničí iniciativu a představitivost. Hlavními příznaky tohoto strachu jsou:

Přehnané vědomí vlastního „já“. Obvykle se projevuje nervozitou, nesmělostí v konverzaci a při setkání s cizími lidmi, neohrabanými pohyby rukou a nohou, vyhýbavými pohledy.

Nejistota. Projevuje se nejistým hlasovým projevem, nervozitou v přítomnosti ostatních, špatným držením těla, slabou pamětí.

Osobnost. Chybí jí rozhodnost, osobní kouzlo a schopnost jednoznačně vyjádřit své názory. Zvyk uhýbat před problémy místo otevřeně se jim postavit. Souhlas s ostatními bez pečlivého zvážení jejich stanovisek.

Komplex méněcennosti. Zvyk zakrývat pocit méněcennosti hlučným vystupováním a vyjadřováním sebeuspokojení. Užívání cizích slov, která mají učinit dojem na ostatní (často bez znalosti pravého významu oněch slov). Napodobování jiných lidí v oblečení, mluvení a způsobu chování. Vychloubání se imaginárními úspěchy. To vše někdy vytváří klamné zdání pocitu nadřazenosti.

Extravagance. Snaha „držet krok se sousedy“ a žít si nad poměry.

Nedostatek iniciativy. Neschopnost využít příležitosti ke svému prospěchu, strach vyjádřit svůj názor, nedostatek důvěry ve vlastní nápady, poskytování vyhýbavých odpovědí na otázky kladené nadřazenými, váhavost v chování i řeči, klamání slovy i skutky.

Nedostatek ctižádosti. Duševní a fyzická lenost, malá touha po seberealizaci; zvyk rozhodovat se pomalu a nechat se snadno zvíkat; zvyk kritizovat ostatní za jejich zády a lichotit jim do očí, zvyk smířovat se s porážkou bez protestu či ustupovat od svých plánů, když s nimi ostatní nesouhlasí; bezdůvodná podezíravost, nedostatek taktu v chování i řeči, neochota nést odpovědnost za své chyby.

STRACH O ZDRAVÍ

Tento strach souvisí jak se zděděnými fyzickými dispozicemi, tak se společenským tlakem. Svým původem je těsně spjat s příčinami strachu ze stáří a smrti, protože nás přivádí na samu hranici „ono-ho světa“, o němž není člověku nic známo, ale o kterém slyšel mnoho zneklidňujících zvěstí. Rovněž je všeobecně známo, že někteří nemorální lidé si udělali z „prodeje zdraví“ výnosnou živnost tím, že tento strach o zdraví v lidech vyvolávali.

Člověk se bojí o své zdraví hlavně kvůli úděsným představám o smrti, které mu byly vštípeny. Bojí se také, že by ho nemoc mohla stát mnoho peněz.

Podle odhadu lékaře trpí 75 % všech lidí, kteří se nechávají vyšetřit, hypochondrií. Existují přesvědčivé důkazy, že strach z nemoci, a to i tam, kde ke strachu není sebemenší příčina, často vyvolává fyzické příznaky obávané choroby.

Lidská mysl je mocná a silná. Tvoří nebo ničí.

Živením strachu o zdraví vydělali mastičkáři s patentovanými léky značné jmění. Před několika desetiletími nabylo toto zneužívání lid-

ské důvěřivosti takových rozměrů, že Colliers' Magazine rozpoutal proti některým z nejhorších podvodníků ve farmaceutickém průmyslu rozhořčenou kampaň.

Sérií pokusů bylo dokázáno, že si lidé mohou nemoc vsugerovat. Tyto pokusy jsme prováděli tak, že jsme k „oběti“ postupně poslali tři jeho známé na návštěvu, a každý z nich se ptal: „Co tě trápí? Vypadáš hrozně špatně.“ První dotaz obvykle vyvolal pousmání a nonšalantní: „Ale nic, jsem v pořádku.“ Druhý známý většinou obdržel odpověď: „Ani nevím, ale opravdu se necítím dobře.“ Třetí dotaz se obvykle setkal s otevřeným doznáním, že se oběť vskutku cítí nemocná.

Na někom si to vyzkoušejte, jestliže pochybujete, že ho to vyvede z rovnováhy, ale nezacházejte příliš daleko. Příslušníci jedné náboženské sekty se mstí svým nepřátelům pomocí „čarů a kouzel“. Nazývají to „uhranutím“.

Existuje řada nezvratných důkazů, že nemoc někdy vzniká ze záporně orientovaného myšlenkového podnětu. Takový podnět může být předán z jedné mysli do druhé nebo se „vylíhnout“ ve vlastní mysli jedince.

Jeden člověk, požehnaný větší moudrostí, než by se podle tohoto výroku zdálo, svého času řekl: „Když se mě někdo ptá, jak se cítím, mám sto chutí ho srazit k zemi.“

Doktoři doporučují pacientům, aby změnil prostředí, protože musí nezbytně „přijít na jiné myšlenky“. Zrnko strachu o zdraví sídlí v každé lidské mysli. Obavy, strach, deprese, zklamání v lásce i obchodních záležitostech způsobují, že toto zrnko vzklíčí a roste.

Zklamání v podnikání či v lásce stojí v seznamu příčin špatného zdraví na prvním místě. Jeden mladý muž prožil nešťastnou lásku, která ho přivedla do nemocnice. Po měsíce se zmítal mezi životem a smrtí. Zavolali psychoterapeuta. Ten vyměnil sestry a zařídil, aby o něho pečovala velmi atraktivní mladá žena, která se o něj podle předchozího ujednání od prvního dne nástupu do služby ucházela. Do tří týdnů byl pacient propuštěn z nemocnice, sice stále nemocen, ale tentokrát zcela jinou chorobou. Byl znovu zamilován. Ten lék byl podfuk, ale pacient s ošetřovatelkou se později vzali.

PŘÍZNAKY STRACHU O ZDRAVÍ

Příznaky tohoto takřka univerzálního strachu jsou:

Autosugesce. Návyk negativního uplatňování autosugesce v tom smyslu, že vyhledáváte a očekáváte příznaky nemocí všeho druhu. „Vyžívat se“ v imaginárních nemocech a mluvit o nich, jako by byly skutečné. Zvyk zkoušet všechny novinky a „ismy“ doporučené druhými pro své terapeutické účinky. Mluvit s lidmi o operacích, nehodách a jiných formách onemocnění. Experimentovat s nejrůznějšími redukčními dietami a soustavami tělesných cviků bez odborného dohledu. Zkoušet domácí medicíny, patentované léky a „dryáky“.

Hypochondrie. Zvyk mluvit o nemocech, soustředování myšlenek na nemoc a očekávání jejího příchodu, dokud nedojde k nervovému zhroucení. Tento stav nemůže vyléčit žádný lék podávaný v tabletkách. Je vyvolán negativním myšlením a vyléčení nemůže být dosaženo jinak než pozitivní myšlenkou. Hypochondrie údajně působí stejné škody jako nemoc, které se člověk obává. Většina takzvaných „nervových onemocnění“ vzniká ze smyšlených nemocí.

Cvičení. Strach o zdraví vede člověka často k tomu, že omezuje pohyb na čerstvém vzduchu, což mívá za následek nadváhu.

Náchylnost k onemocnění. Strach o zdraví narušuje přirozenou odolnost těla a vytváří příznivé podmínky pro všechny nemoci, jež člověka mohou postihnout.

Seberozmazlování. Zvyk probouzet soucit a používat smyšlené nemoci jako vějičky. (Lidé se k tomuto triku často uchylují proto, aby se vyhnuli práci.) Zvyk simulovat nemoc k zakrytí obyčejné lenosti nebo jako výmluvu pro nedostatek ctížádosti.

Nestřídmost. Zvyk užívat alkohol nebo narkotika proti bolestem atd. místo snažit se odstranit jejich příčinu.

Zvyk číst o nemocech a strachovat se jejich možného propuknutí. Zvyk číst reklamy na léky.

Strach o zdraví souvisí často se strachem z chudoby, zvláště v případě hypochondra, který se neustále bojí, co ho budou stát účty za doktora, za nemocnici atd. Tento typ člověka stráví mnoho času při-

pravami na nemoc, mluvením o smrti, střádáním peněz na hrobové místo a výlohy za pohřeb atd.

STRACH ZE ZTRÁTY LÁSKY

Původní zdroj tohoto vrozeného strachu zjevně pramení z mužského polygamního zvyku krást družku svému bližnímu a využít situace, kdykoli to bylo možné.

Žárlivost a jiné podobné formy neurózy vyrůstají ze zděděného strachu člověka ze ztráty něčí lásky. Pravděpodobně pustoší tělo i mysl více než kterýkoli jiný základní strach.

Strach ze ztráty lásky se nejspíš datuje z doby kamenné, kdy mužové loupili ženy násilím. V loupežích žen pokračují, ale jejich technika se změnila. Místo síly nyní užívají přesvědčování, příslibu krásných šatů, pěkných aut a dalších „návnad“ mnohem účinnějších než fyzická síla. Zvyky člověka zůstávají stejné jako na úsvitu civilizace, ale projevují se jinak.

Pečlivá analýza ukazuje, že ženy jsou k tomuto strachu náchylnější než muži. Tuto skutečnost lze snadno vysvětlit. Ženy ze zkušenosti vědí, že muži jsou polygamního založení a že se jim nedá věřit, dostanou-li je do rukou sokyně.

PŘÍZNAKY STRACHU ZE ZTRÁTY LÁSKY

Tento strach se vyznačuje následujícími příznaky:

Žárlivost. Zvyk podezírat přátele a milované bez rozumného a dostatečně podloženého důkazu. Zvyk obviňovat manželku či manžela bezdůvodně z nevěry. K nikomu nechovat absolutní důvěru, podezírat všechny a ničemu nevěřit.

Hledání chyb. Zvyk hledat chyby na přátelích, příbuzných, obchodních společnících a milovaných při sebemenším podnětu nebo zcela bez příčiny.

Hazardování. Zvyk hazardovat, krást, podvádět a chápat se jiných riskantních příležitostí k zaopatření většího množství peněz pro milované ve víře, že lásku lze koupit. Zvyk utrácet nad své poměry nebo zabředat do dluhů, aby člověk opatřil dary svým milovaným s cílem ukázat se v příznivém světle. Nespavost, nervozita, nedosta-

tek vytrvalosti, slabá vůle, nedostatek sebeovládání, nedostatek sebejistoty, špatná nálada.

STRACH ZE STÁŘÍ

Celkově tento strach pochází ze dvou zdrojů. Za prvé z pomyšlení, že stáří s sebou může přinést chudobu. Za druhé ze zdroje dosud nejběžnějšího, z falešného a krutého učení minulosti, které dštilo „oheň a síru” a hrozilo nejrůznějšími tresty, jen aby člověka strachem zotročilo.

Základem strachu ze stáří jsou dva velmi dobré důvody – jedním z nich je nedůvěra k bližním, kteří mohou člověku sebrat všechny jeho světské statky, a ten druhý vyplývá ze strašlivých představ o onom světě.

Možnost onemocnění, jež s přibývajícím věkem stoupá, také pomáhá tomuto běžnému strachu. Mezi příčiny strachu ze stáří se řadí také erotika, neboť nikdo se nekochá představou slábnoucí sexuální přitažlivosti.

Nejběžnější příčina strachu ze stáří je spojena s možností chudoby. „Chudobinec” není pěkné slovo. Každého, kdo stojí před eventualitou trávit svá poslední léta v útulku, zamrazí.

Další příčina, která přispívá ke strachu ze stáří, je možnost ztráty svobody a nezávislosti, neboť stáří s sebou může přinést ztrátu jak fyzické, tak ekonomické svobody.

PŘÍZNAKY STRACHU ZE STÁŘÍ

Nejběžnější příznaky tohoto strachu jsou:

Tendence zpomalovat a vypěstovat si ve věku duševní zralosti, tedy kolem čtyřicítky, komplex méněcennosti falešným přesvědčením, že to s člověkem postupem času „jde z kopce”. (Faktem je, že léta pro člověka duševně i duchovně nejproduktivnější jsou mezi čtyřicítkou a šedesátkou.)

Zvyk mluvit o sobě omluvně jako o „starém člověku” čistě proto, že jsem dosáhl čtyřiceti nebo padesáti, místo toto pravidlo obrátit a vyjádřit vděčnost za dosažení věku moudrosti a pochopení.

Zvyk zabíjet iniciativu, představitost a sebejistotu falešným přesvědčením, že jsem příliš starý, než abych tyto vlastnosti mohl ještě uplatnit. Zvyk mužů či žen se ve zralém věku oblékat a chovat přehnaně „mladistvě”, a tím vzbuzovat posměch přátel i cizích lidí.

STRACH ZE SMRTI

Pro některé je to nejkrutější ze všech základních druhů strachu. Důvod je zjevný. Záchvaty strachu spojené s myšlenkou na smrt lze ve většině případů přičítat náboženskému fanatismu. Takzvaní „pohani” se méně bojí smrti než ti „civilizovanější”. Po tisíciletí si člověk klade stále nezodpovězené otázky „odkud” a „kam”. Odkud jsem přišel a kam kráčím?

V dávných dobách temna se našli obratní jedinci, kteří byli za určitou cenu ochotni na tyto otázky poskytnout jednoznačnou odpověď.

„Přijď do mého stanu, přijmi mou víru, akceptuj má dogmata a já ti dám lístek, který ti po smrti zjedná přístup rovnou do nebe,” volá sektářský vůdce. „Zůstaneš-li mimo můj stan,” říká tentýž vůdce, „ať tě vezme ďas a smažíš se v ohni pekelném.”

Myšlenka na věčný trest ničí zájem o život a činí štěstí nemožným.

Ačkoliv náboženský vůdce nemusí s jistotou zaručit bezpečný vstup do nebes či v opačném případě dopustit, aby ti nešťastní přišli do pekla, přesto se druhá možnost zdá tak strašlivá, že pouhé pomyšlení na ni podněcuje obrazotvornost natolik, že ochromuje rozum a zasévá strach ze smrti.

Strach ze smrti není dnes tak běžný jako v dobách, kdy ještě neexistovaly vysoké školy a univerzity. Vědci vrhli světlo na naše znalosti o světě a tato pravda se rychle šíří a osvobozuje nás od strašlivého strachu ze smrti. Mladí mužové a ženy, kteří studují na vysokých školách a univerzitách, se nedají tak snadno ohromit ohněm a sírou. S pomocí biologie, astronomie, geologie a dalších příbuzných věd byl tento temný strach v lidských myslích zažehnán.

Celý svět se skládá výhradně ze dvou věcí: energie a hmoty. Elementární fyzika nás učí, že ani hmotu, ani energii (jediné dvě skutečnosti člověku známé) nelze stvořit ani zničit. Jak hmota, tak energie může být transformována, ale žádnou z nich nelze zničit.

Život je energií, pokud je vůbec něčím. Jestliže ani energii, ani

hmotu nelze zničit, nemůže být samozřejmě zničen ani život. Život stejně jako jiné formy energie může procházet různými procesy přechodů a změn, ale nemůže být zničen. Smrt je pouhým přechodem.

Pokud je smrt pouhou změnou nebo přechodem, pak po smrti nepřichází nic než dlouhý, věčný, klidný spánek, a spánku se není třeba bát. Takto můžete strach ze smrti navždy zcela vymazat.

PŘÍZNAKY STRACHU ZE SMRTI

Obecné příznaky tohoto strachu jsou:

Zvyk myslet na umírání místo plně užívat života, pramenící obvykle z neujasněných záměrů nebo vhodného zaměstnání. Tento strach převládá spíše mezi staršími, ale někdy jsou jeho obětí i mladí lidé. Nejlepší ze všech léků proti strachu ze smrti je intenzivní touha po úspěchu, založená na užitečné službě druhým. Zaměstnaný člověk má sotva čas myslet na umírání. Shledává život příliš vzrušujícím, než aby si dělal starosti se smrtí. Někdy strach ze smrti přímo souvisí se strachem z chudoby – tehdy, kdyby naše smrt zanechala v bidě ty, které milujeme. V jiných případech je strach ze smrti způsoben nemocí a následným zhroucením fyzické odolnosti. Nejběžnější příčiny strachu ze smrti jsou: chatrné zdraví, chudoba, nedostatek přiměřené činnosti, zklamání v lásce, duševní choroba, náboženský fanatismus.

STARŠÍ ZNÁMÍ – ÚZKOST A OBAVY

Úzkost je stav mysli založený na strachu. Pracuje pomalu, ale vytrvale. Je zákeřná a rafinovaná. „Zažírání se“ krok za krokem, až nakonec v člověku ochromí schopnost přemýšlet, zničí jeho sebedůvěru a iniciativu. Úzkost je formou ustavičného strachu způsobeného nerozhodností; a proto je to stav mysli, který lze podřídit kontrole.

Vrtkavá mysl je bezmocná. Vrtkavou mysl vytváří nerozhodnost. Většina jedinců postrádá silnou vůli k tomu, aby rychle dospěli k rozhodnutí a stáli si za ním, když je učinili.

Jakmile jsme se rozhodli zaměřit svou činnost určitým směrem, nemusíme si dělat starosti s okolním světem. Jednou jsem hovořil s mužem, který měl být za dvě hodiny usmrčen na elektrickém

křesle. Odsouzený byl z osmi mužů, sdílejících s ním celou smrti, neklidnější. Jeho klid mě vyprovokoval k dotazu, jaké to je vědět, že se zakrátko odebere na věčnost. S úsměvem ve tváři naplněné důvěrou mi řekl: „Je to dobré. Jen si pomysli, bratře, brzo mé trápení skončí. Celý život jsem nepoznal nic než trápení. Bylo pro mne utrpením si opatřovat jídlo a oděv. Brzo už tyhle věci nebudu potřebovat. Sotva že jsem se dověděl, že musím doopravdy zemřít, pocítil jsem úlevu. Tehdy jsem se rozhodl nést svůj úděl statečně.“

Během řeči zhltnul porci pro tři a vychutnal každičké sousto; jedl s takovým požitkem, jako by se nic nedělo. Pevným rozhodnutím tento muž rezignoval na svůj osud! Rozhodnutí může na druhé straně zabránit člověku smířit se s nežádoucími okolnostmi.

Šest základních druhů strachu se nerozhodností přenáší do stavů úzkosti. Zbavte se navždy strachu ze smrti tím, že se rozhodnete přijmout smrt jako nevyhnutelnou událost. Zažeňte strach z chudoby rozhodnutím vystačit s takovým majetkem, který můžete bez obav získat. Šlápněte na krk strachu před kritikou rozhodnutím nelámat si hlavu tím, co si lidi pomyslí, udělají nebo řeknou. Odstraňte strach ze stárí rozhodnutím přijmout ho ne jako handicap, ale jako velké požehnání, které s sebou přináší moudrost, sebeovládání a pochopení v mládí neznámé. Zhostěte se strachu o zdraví rozhodnutím nehledat příznaky nemoci. Přemožte strach ze ztráty lásky rozhodnutím obejít se bez ní, bude-li to nutné.

Skoncuje se všemi obavami jednou provždy rozhodnutím, že nic, co život nabízí, nestojí za cenu úzkosti. S tímto rozhodnutím se dostaví sebedůvěra, vyrovnanost ducha a klidná mysl, které znamenají štěstí.

Člověk, jehož mysl je naplněna strachem, nejenom maří své vlastní šance na racionální jednání, ale má destruktivní vliv na mysl všech, kteří s ním přijdou do styku, a ničí i jejich šance.

Dokonce i pes nebo kůň poznají, když jejich pán ztratí odvalu; navíc zvíře strach svého pána přijímá a chová se podle toho.

KATASTROFÁLNÍ VLIV DESTRUKTIVNÍHO MYŠLENÍ

Emanace strachu se přenášejí z jedné mysli do druhé právě tak rychle a jistě jako se nese zvuk lidského hlasu z vysílací stanice k rozhlasovému přijímači.

Člověk, který nahlas vyjádří negativní nebo destruktivní myšlenky, prakticky zcela určitě pocítí následky těchto slov ve formě destruktivního „zpětného odrazu“. Uvolnění destruktivních myšlenkových podnětů jako takových bez použití slov také vytváří „zpětný odraz“ více než jedním způsobem. Především, a to je možná nejdůležitější, na co je třeba pamatovat, člověk zabývající se myšlenkami destruktivní povahy nutně poškozují svou schopnost tvořivé imaginace. Za druhé, výskyt jakékoli destruktivní emoce v mysli dělá z člověka negativní osobnost, která odpuzuje lidi a často v nich budí nepřátelství. Za třetí, člověk, který v sobě chová negativní myšlenky či je dává najevo, škodí sám sobě – nejenže jsou tyto myšlenkové podněty škodlivé pro ostatní, ale usazují se pevně v podvědomí svého původce a tam se stávají součástí jeho charakteru.

Vaším životním záměrem je dosáhnout úspěchu. Abyste byli úspěšní, musíte mít v duši mír, uspokojit své materiální potřeby a především dosáhnout štěstí. Všechny tyto projevy úspěchu mají svůj počátek v podobě myšleňek.

Vlastní mysl můžete kontrolovat; můžete ji živit těmi myšlenkovými podněty, které si zvolíte. K této výsadě patří také odpovědnost za jejich konstruktivní užívání. Pánem svého pozemského osudu jste do té míry, nakolik kontrolujete své vlastní myšlení. Můžete ovlivňovat, řídit a konečně ovládnout své okolí a vytvořit si takový život, jaký chcete mít – anebo můžete nevyužít své výsady zařídit si život podle svého, a tím se vydat na pospas proudu „náhod“, v němž se budete zmitat sem a tam jako opuštěná loďka na vlnách oceánu.

ĎÁBLOVA ZAHRÁDKA

Kromě těchto šesti základních druhů strachu existuje ještě další zlo, které nás sužuje. Vytváří živnou půdu, v níž hojně bují semínka nezdaru. Je tak nepatrné, že často unikne pozornosti. Toto soužení nelze řádně klasifikovat jako strach. Je založeno hlouběji a je často fatálnější než všech šest druhů strachu dohromady. Z nedostatku lepšího pojmenování budeme tomuto zlu říkat náchylnost k negativním vlivům.

Lidé, kteří dokázali nahromadit velké bohatství, se tohoto zla umějí vyvarovat. Naopak ti, co žijí v bídě, to nesvedou. Kdo se chce uplatnit v jakémkoli povolání, musí svou mysl proti zmíněnému zlu

obrnit. Pokud čtete tuto knihu s úmyslem zbohatnout, měli byste provést pečlivý rozbor sebe sama a zjistit, nakolik jste k negativním vlivům náchylní. Jestliže tuto sebeanalýzu zanedbáte, zaplatíte za to ztrátou možnosti získat předmět své touhy.

Proveďte tento rozbor se vši důsledností. Až si přečtete otázky určené k sebeanalýze, přesně se ve svých odpovědích držte skutečnosti. Ujměte se toho úkolu se stejnou pečlivostí, s jakou byste pátrali po jiném nepříteli, o němž víte, že na vás číhá v záloze, a se svými vlastními chybami naložte tak, jak byste naložili s tímto konkrétním nepřitelem.

Před zloději na dálnicích se můžete snadno chránit, protože máte na své straně zákon, ale zvládnout toto „sedmé základní zlo“ je těžší, protože na vás udeří tehdy, když si jeho přítomnosti nejste vědomi, ať spíte či bdíte. Nadto zbraní nepostižitelnou, neboť se skládá z pouhého stavu mysli. Toto zlo je nebezpečné rovněž tím, že útočí všemožnými způsoby. Někdy vstoupí do vaší mysli prostřednictvím dobře míněných slov některého z vašich příbuzných. Jindy vychází zevnitř, z vašeho vlastního duševního rozpoložení. Vždycky však působí jako smrtelný jed, i když snad nezabíjí tak rychle.

JAK SE CHRÁNIT PŘED NEGATIVNÍMI VLIVY

Uvědomte si, že ke své ochraně před negativními vlivy, ať už vlastními nebo plynoucími z jednání negativních lidí ve vašem okolí, slouží vaše vůle, a začněte ji důsledně používat, abyste si proti záporným vlivům ve své mysli vybudovali ochranný val.

Příznejte si, že vy i každá jiná lidská bytost jste od přírody líní, lhostejní a náchylní ke všem podnětům, které vycházejí vstříc vašim slabostem.

Uvědomte si, že máte přirozený sklon ke všem šesti základním druhům strachu, a vytvořte si návyky zaměřené k jejich potlačení.

Uvědomte si, že negativní vlivy ve vás často pracují prostřednictvím vašeho podvědomí a jsou obtížně rozeznatelné; a uzavřete se všem lidem, kteří vás jakkoli deprimují nebo zbavují odvahy.

Vykliďte svou zásuvku s léky, zahodte všechny lahvičky s pilulkami a přestaňte přivolávat nastuzení, bolesti a smyšlené nemoci.

Záměrně vyhledávejte společnost lidí, kteří na vás mají dobrý vliv a nutí vás k samostatnému jednání a myšlení.

Budete-li očekávat problémy, zcela jistě je tím vyvoláte.

Nejběžnější slabostí všech lidských bytostí je bezpochyby zvyk nechávat svou mysl otevřenou negativním vlivům jiných lidí. Tato

slabost je ještě škodlivější v tom, že většina lidí si neuvědomuje, že jsou jí postiženi, a mnozí, kteří si to přiznávají, toto zlo zanedbávají nebo odmítají napravit, a tak se stává nekontrolovatelnou součástí jejich každodenních návyků.

Následující otázky mají pomoci těm, kdo se chtějí spatřit v pravdivém světle. Tyto otázky čtete a zodpovídejte nahlas, abyste se slyšeli. To vám usnadní být k sobě upřímní.

SEBEANALYTICKÝ TEST

Stěžujete si často, že se „necítíte dobře,“ a pokud ano, čím je to způsobeno?

Nacházíte ze sebemenšího důvodu na jiných lidech chyby?

Dopouštíte se ve své práci často omylů, a když ano, proč?

Jste při rozhovoru uštěpačný a nepříjemný?

Vyhýbáte se úmyslně styku s určitou osobou, a jestliže ano, proč?

Trpíte často zažívacími potížemi? Pokud ano, co je příčinou?

Připadá vám život marný a vaše budoucnost beznadějná?

Máte rádi své zaměstnání? Když ne, proč?

Cítíte často sebelítost, a jestliže ano, proč?

Závidíte těm, kteří nad vámi vynikají?

Čemu věnujete více času, přemýšlení o úspěchu, nebo o nezdaru?

Získáváte s přibývajícím věkem sebedůvěru, nebo ji ztrácíte?

Berete si ze všech chyb nějaké smysluplné poučení?

Dovolujete někomu ze svých příbuzných nebo známých, aby vám působil starosti? Pokud ano, proč?

Vznášíte se jednou „v oblacích“ a jindy zas máte hlubokou depresi?

Kdo vás nejvíce inspiruje? Co to způsobuje?

Tolerujete negativní nebo odrazující vlivy, kterým se můžete vyhnout?

Zanedbáváte svůj zevněšek? Pokud ano, kdy a proč?

Naučil jste se „zbavovat problémů“ tím, že se jimi nemáte čas zabývat?

Nazval byste se „bezpáteřným slabochem“, kdybyste někomu

dovolil myslet za vás?

Zanedbáváte vnitřní očistu tak dlouho, až jste z autointoxikace mrzutý a podrážděný?

Kolik nepříjemností, kterým lze předejít, vás zlobí a proč je snášíte?

Uchylujete se k alkoholu, drogám nebo cigaretám, abyste si „uklidnil nervy“? Pokud ano, proč místo toho nezkusíte silnou vůli?

Jde vám někdo „na nervy“, a pokud ano, tak čím?

Máte hlavní životní cíl, a pokud ano, co to je a jaký máte plán k jeho dosažení?

Trpíte některými ze šesti základních druhů strachu? Jestliže ano, kterými?

Máte metodu, kterou se můžete zaštitit před negativním vlivem ostatních?

Využíváte autosugesce s cílem dát své mysli pozitivní náboj?

Čeho si víc ceníte, svých hmotných statků, nebo výsady ovládat své vlastní myšlenky?

Podléháte snadno vlivu ostatních vzdor svému úsudku?

Přidal dnešek něco cenného do pokladnice vašich znalostí nebo stavu mysli?

Řešíte situace, ze kterých jste nešťasten, anebo se vyhýbáte odpovědnosti?

Analyzujete všechny chyby a omyly a snažíte se z nich těžit, nebo jste toho názoru, že to není vaše povinnost?

Můžete uvést tři své největší slabosti? Co děláte k jejich nápravě?

Povzbuzujete jiné lidi, aby se vám svěřovali a hledali u vás pochopení?

Odnášíte si ze své každodenní praxe ponaučení nebo podněty, které vám pomáhají ve vašem osobním růstu?

Má vaše přítomnost na ostatní zpravidla negativní vliv?

Které zvyky druhých lidí vás nejvíce rozčilují?

Vytváříte si své vlastní názory, nebo se necháváte ovlivňovat názory druhých?

Naučil jste se uvádět svou mysl do takového duševního rozpoložení, které vás dokáže zaštitit před všemi negativními vlivy?

Inspiruje vás vaše zaměstnání vírou a nadějí?

Jste si vědom toho, že máte v rukou natolik mocné duchovní síly,

že díky nim můžete svou mysl osvobodit ode všech podob strachu?

Pomáhá vám vaše náboženství zachovávat si pozitivní mysl?

Považujete za svou povinnost sdílet starosti druhých? Pokud ano, proč?

Jestliže věříte, že „vrána k vráně sedá“, co se o sobě dovídáte podle přátel, kteří jsou k vám přitahováni?

Je nějaká spojitost mezi lidmi, se kterými se nejvíce stýkáte, a tím, že se cítíte nešťastní?

Bylo by možné, že zdánlivý přítel je ve skutečnosti vašim nejhorším nepřítelem vzhledem ke svému negativnímu vlivu na vaši mysl?

Podle jakých kritérií posuzujete, kdo je vám prospěšný a kdo vám škodí?

Jsou vaši nejbližší přátelé inteligentnější než vy, nebo ne?

Kolik času z každých 24 hodin věnujete:

- svému zaměstnání
- spánku
- hrám a relaxaci
- získávání užitečných znalostí
- daremnému mrhání časem?

Kolik z vašich známých:

- vás nejvíce povzbuzuje
- vede vás k obezřelosti
- bere vám odvahu?

Co je vaší největší starostí? Proč ji nevyřešíte?

Když vám lidé sami od sebe nabízejí radu, o kterou jste se neprosil, přijmete ji bez námitek nebo budete zkoumat, co je k tomu vedlo?

Čeho si nade všechno žádáte? Máte v úmyslu to získat? Jste ochotni podřídit této touze všechny své ostatní touhy? Kolik času denně věnujete na získání předmětu své touhy?

Měníte často svá rozhodnutí? Pokud ano, proč?

Dokončíte obvykle všechno, co začnete?

Udělaví na vás snadno dojem pracovní nebo profesionální tituly jiných lidí, akademické hodnosti nebo majetek?

Dáte se lehce ovlivnit tím, co si o vás myslí nebo říkají druzí?

Lichotíte lidem vzhledem k jejich společenskému nebo majetko-

vému postavení?

Koho považujete za největší žijící osobnost? V čem vás tato osoba převyšuje?

Kolik času jste věnoval studiu těchto otázek a odpovědím na ně? (Na rozbor a zodpovězení všech položek je zapotřebí minimálně jednoho dne.)

Pokud jste všechny tyto otázky po pravdě zodpověděli, víte o sobě víc než většina lidí. Pečlivě otázky prostudujte a vracejte se k nim po několik měsíců jednou týdně, a budete ohromeni, kolik cenných informací o sobě získáte tím, že odpovíte na otázky pravdivě. Jestliže si v odpovědích na některé otázky nejste jisti, vyhledejte radu lidí, které dobře znáte, zejména těch, kteří nemají žádný důvod vám lichořit, a podívejte se na sebe jejich očima. Zjistíte velmi překvapivé věci.

JEDINÉ, NAD ČÍM MÁTE ABSOLUTNÍ KONTROLU

Nemáte absolutní kontrolu nad ničím kromě jediného, a tím jsou vaše myšlenky. Je to nejvýznamnější a nejvíce inspirující pravda známá člověku. Představuje božskou podstatu člověka. Tato božská výsada je jediným prostředkem, kterým můžete řídit svůj osud. Pokud se vám nezdaří ovládnout vlastní mysl, můžete si být jisti, že nebudete ovládat ani nic jiného. Když už musíte s něčím, co vám patří, zacházet nedbale, ať se to týká raději věcí materiální povahy. Vaše mysl je vaším duchovním statkem! Chraňte ji a užívejte s péčí, na kterou má božský majestát právo. K tomuto účelu jste byli obdařeni silou vůle.

Naneštěstí neexistuje žádná právní ochrana před těmi, kdo záměrně či z nevědomosti zamořují mysl druhých negativními podněty. Tato forma destrukce by měla být postihována těžkými pokutami, protože může zničit a často také ničí šance člověka na získání hmotných statků, které naopak jsou zákonem chráněny.

Lidé s negativním myšlením se snažili přesvědčit Thomase A. Edisona, že nemůže sestrojít přístroj, který by zaznamenával a reprodukoval lidský hlas, „protože“, říkali, „takový přístroj ještě nikdo nikdy nevytvořil.“ Edison jim nevěřil. Věděl, že mysl dokáže vytvořit cokoliv, co je schopna vymyslet a čemu dokáže uvěřit, a právě toto

vědomí vyzvedlo velkého Edisona nad prostý dav.

Lidé s negativním myšlením prorokovali F. W. Woolworthovi, že zkrachuje, když otevře obchod, ve kterém nebude prodávat zboží dražší deseti centů. Neposlouchal je. Protože si věřil, věděl, že dokáže cokoli. Tím, že odmítl popřávat sluchu negativním radám jiných lidí, nahromadil stomiliónové jmění.

Nevěřící Tomášové si pohrdavě tropili posměšky z Henryho Forda, když se v ulicích Detroitu objevil jeho první na zkoušku sestrojený automobil. Někteří se dali slyšet, že je to prakticky nemožná věc. Jiní říkali, že za takovou pitomost by nikdo peníze nevyhodil. Ford prohlásil: „Spolehlivě motorové vozy budou jezdit po celém světě.“ A dokázal to! Pro dobro těch, kteří baží po nesmírném bohatství, budiž připomenuto, že v podstatě jediný rozdíl mezi Henrym Fordem a ostatními dělníky je v tom, že Ford myslel a uměl svou mysl ovládat. Ti ostatní se své myšlení kontrolovat nesnaží.

— Ovládnutí myslí je výsledkem sebekázně a zvyku. Buď svou mysl ovládáte vy, anebo ona ovládá vás. Neexistuje žádný poloviční kompromis. Nejpraktičtější metodou ovládnutí myslí je zvyk neustále ji zaměstnávat činností podle předem stanoveného plánu. Kdybyste zkoumali životní osudy kohokoliv, kdo pozoruhodným způsobem vynikl, přijdete na to, že ovládá svou mysl a používá ji k dosažení konkrétních cílů. Bez toho není úspěch možný.

PĚTAPADESÁT SLAVNÝCH VÝMLUV STARÉHO BYCHA

Neúspěšní lidé se vyznačují jedním společným rysem. Jsou jim známy všechny příčiny neúspěchu a mají podle svého přesvědčení nepřekonatelná alibi, objasňující proč jsou právě oni tak neúspěšní.

Některé tyto výmluvy jsou chytré a několik jich lze objektivně zdůvodnit. Ale výmluvami není možno platit jako penězi. Svět zajímá pouze jediné – dosáhli jste úspěchu?

Jistý známý analytik, který studoval lidské charaktery, sestavil seznam nejběžněji užívaných výmluv. Pozorně si je přečtěte a zkoumejte, kolik těchto výmluv používáte ke své obhajobě. Uvědomte si také, že filozofie prezentovaná v této knize všechny tyto výmluvy vrací a činí neplatné.

KDYBYCH neměl ženu a děti . . .
 KDYBYCH měl dost „protekce“ . . .
 KDYBYCH měl peníze . . .
 KDYBYCH měl dobré vzdělání . . .
 KDYBYCH dostal práci . . .
 KDYBYCH měl pevně zdraví . . .
 KDYBYCH tak měl čas . . .
 KDYBY doba nebyla zlá . . .
 KDYBY mi ostatní rozuměli . . .
 KDYBYCH jen měl jiné podmínky . . .
 KDYBYCH mohl prožít svůj život znova . . .
 KDYBYCH se nebál, co „řeknou lidi“ . . .
 KDYBYCH byl dostal příležitost . . .
 KDYBYCH teď měl příležitost . . .
 KDYBY si na mě ostatní „nezasedli“ . . .
 KDYBYCH se nemusel bát, že mi v tom něco zabrání . . .
 KDYBYCH jen byl mladší . . .
 KDYBYCH si jen mohl dělat, co chci . . .
 KDYBYCH se narodil bohatý . . .
 KDYBYCH tak potkal „ty právě lidi“ . . .
 KDYBYCH měl takový talent jako někteří . . .
 KDYBYCH si troufl se prosadit . . .
 KDYBYCH jen byl využil příležitostí, které se mi naskytly . . .
 KDYBY mi lidi nešli na nervy . . .
 KDYBYCH nemusela udržovat dům a starat se o děti . . .
 KDYBYCH si mohl našetřit nějaké peníze . . .
 KDYBY mě tak šéf po zásluze ocenil . . .
 KDYBYCH tak měl někoho, kdo by mi pomohl . . .
 KDYBY mě má rodina chápala . . .
 KDYBYCH žil ve velkém městě . . .
 KDYBYCH jen mohl začít . . .
 KDYBYCH jen byl volný . . .
 KDYBYCH byl taková osobnost jako ten a ten . . .
 KDYBYCH nebyl tak tlustý . . .
 KDYBY se vědělo o mých vlohách . . .
 KDYBYCH tak měl „kliku“ . . .
 KDYBYCH se tak mohl dostat z dluhů . . .
 KDYBY mě nepotkal nezdar . . .

KDYBYCH jen věděl, jak na to . . .
 KDYBY nebyli všichni proti mně . . .
 KDYBYCH neměl tolik starostí . . .
 KDYBYCH se mohl oženit s tou pravou (provdat se za toho pravého) . . .
 KDYBY lidi nebyli tak pitomí . . .
 KDYBY má rodina nebyla tak výstřední . . .
 KDYBYCH si byl jist sám sebou . . .
 KDYBYCH neměl smůlu . . .
 KDYBYCH se nenarodil pod špatnou hvězdou . . .
 KDYBY neplatilo: „co se má stát, stane se” . . .
 KDYBYCH nemusel tak těžce pracovat . . .
 KDYBYCH nebyl přišel o své peníze . . .
 KDYBYCH žil v jiném prostředí . . .
 KDYBYCH neměl „minulost” . . .
 KDYBYCH jen měl svou vlastní živnost . . .
 KDYBY mě tak ostatní poslouchali . . .
 KDYBYCH + + + a to je BYCH ze všech největší . . . kdybych měl odvahu vidět se takový, jaký skutečně jsem, přišel bych na to, co se mnou není v pořádku a napravil bych to. Pak bych snad měl naději těžit ze svých chyb a poučit se ze zkušeností jiných. Něco dělám špatně, neboť jinak bych teď byl tam, kam bych se dostal, kdybych věnoval víc času rozboru svých slabostí a méně času vymyšlením alibi na jejich omluvu.

Vymyšlení výmluv, kterými zdůvodňujeme své neúspěchy, je národní kratochvílí. Je to zvyk starý jako lidstvo samo a pro úspěch je osudný. Proč lidé lpějí na svých milovaných výmluvách? Odpověď je nasnadě. Brání své výmluvy, protože je sami stvořili. Alibi je pro člověka výplodem jeho vlastní fantazie. Je v lidské povaze bránit své duchovní dítě.

Vymyšlení výmluv je hluboce zakořeněný zvyk. Zvyky se obtížně odnaučují, zvláště když omlouvají naše skutky. Tuto pravdu měl na mysli Platon, když pravil: „Prvním a největším vítězstvím je přemoci sám sebe. Být přemožen sám sebou je ze všeho nejostudnější a nejúděsnější.”

Jiný filozof, maje na mysli tutéž myšlenku, řekl: „Bylo pro mě vel-

kým překvapením, když jsem shledal, že většina toho špatného, co jsem viděl na ostatních, byla ve skutečnosti jen odrazem mé vlastní povahy.”

„Bylo mi vždycky záhadou,” řekl Elbert Hubbard, „proč lidé tráví tolik času tím, že klamou sami sebe vymyšlením výmluv zakrývajících jejich slabosti. Stejná doba by stačila k nápravě těchto slabostí a žádných výmluv by nebylo třeba.”

Na rozloučenou bych vám připomenul, že „život je šachovnice a vaším protihráčem je čas. Pokud před tahem váháte nebo nedokážete rychle táhnout, vaše figurky budou časem smeteny z desky. Hrajete proti partnerovi, který nebude tolerovat nerozhodnost!”

Dříve jste mohli mít logickou omluvu, proč jste si od života nevyntuli to, co si žádáte. Tato výmluva už neplatí, protože máte v rukou Univerzální klíč, který odmyká dveře k nepřebornému bohatství života.

Tento Univerzální klíč je neviditelný, ale má velkou moc! Jeho pomocí můžete ve vlastní mysli vzbudit palčivou touhu po konkrétní formě bohatství. Za použití klíče se neplatí, ale musíte zaplatit velkou cenu, když ho nepoužijete. Tou cenou je neúspěch. Jestliže však klíče použijete, čeká vás velká odměna. Je to zadostiučinění, kterého se dočkají všichni, kdo zvítězí sami nad sebou a donutí život dát jim všechno, co od něj žádají.

Ta odměna stojí za vaše úsilí. Necháte se přesvědčit a pustíte se do toho?

„Jsme-li spřízněni,” řekl nesmrtelný Emerson, „setkáme se.” Na závěr si dovolím vypůjčit jeho myšlenku a říci: „Jsme-li spřízněni, prostřednictvím těchto stránek jsme se setkali.”

ČTĚTE! ČEKÁ NA VÁS BOHATSTVÍ

V této knize najdete tajemství, jak vydělat peníze. Může to změnit váš život.

MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ vychází z autorova slavného **PRINCIPU ÚSPĚCHU**. Zahrnuje moudrost, ke které dospěli bohatí a úspěšní lidé. Kniha byla inspirována magickou poučkou Andrewa Carnegieho. Carnegie odhalil tajemství svého úspěchu několika mladým mužům, kteří se díky tomu dopracovali velkého bohatství. Tato kniha vás naučí tomuto tajemství – i tajemství jiných velkých lidí. Ukáže vám nejenom **CO DĚLAT**, ale i **JAK TO DĚLAT**. Pokud se naučíte uplatňovat jednoduché zákony techniky, ovládnete tajemství opravdového a trvalého úspěchu.

**BUDETE MÍT VŠE,
CO JSTE SI V ŽIVOTĚ PŘÁLI**

ISBN 80-85213-00-1



NAKLADATELSTVÍ

PRAGMA