

NAPOLEON HILL

MYŠLENÍM
K
BOHATSTVÍ

★ ★ ★

PRO 21. STOLETÍ



Napoleon Hill

MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ

PRO 21. STOLETÍ



COPYRIGHT © 2004 By
The Napoleon Hill Foundation

Podle anglického originálu THINK AND GROW RICH:
The 21st-century edition
© Highroads Media, Inc., 2004,
ve spolupráci s The Napoleon Hill Foundation

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

Překlad © Václav Koutný, 2016
Obálka © Jiří Miňovský – ARBE, 2016
© DOBROVSKÝ s.r.o., 2016

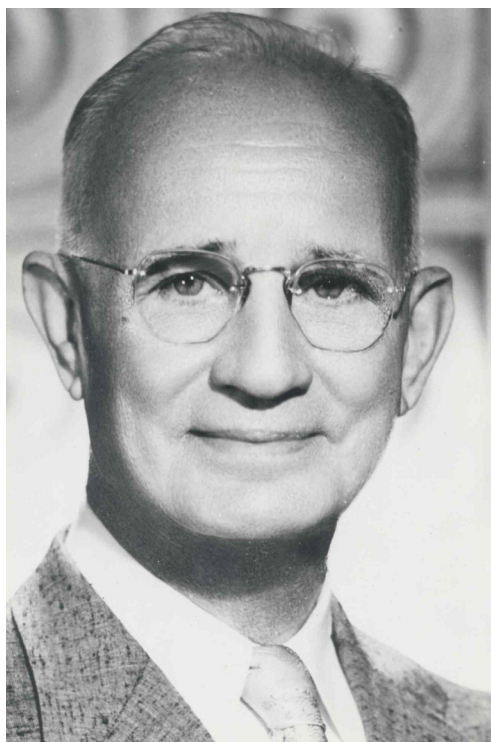
ISBN 978-80-7585-299-1 (pdf)

Napoleon Hill

MYŠLENÍM K BOHATSTVÍ

PRO 21. STOLETÍ

Přeložil: Václav Koutný



„Někteří lidé si odmítají rozšířit obzory, a tak dělají celý život jednu jedinou věc.“

– Napoleon Hill

KAPITOLA 1

TAJEMSTVÍ ÚSPĚCHU

V každé kapitole této knihy je zmínka o tajemství, jak vydělávat, díky němuž zbohatli velice majetní muži, které jsem pečlivě a po dobu mnoha let zkoumal.

Andrew Carnegie byl prvním, kdo mě na ně upozornil. Sympatický starý skotský lišák mi je nedbale předhodil, když jsem byl ještě kluk. Pak se uvelebil v křesle, v očích mu vesele zajasčilo a pozorně sledoval, jestli jsem dost bystrý na to, abych pochopil plný rozsah toho, co mi řekl.

Když uviděl, jak mi svítá, zeptal se mě, jestli bych chtěl strávit dvacet let či déle tím, že bych se připravoval na rozšíření onoho tajemství po světě – mezi muže a ženy, kteří by bez něho mohli prožít neúspěšný život. Přijal jsem a za spolupráce pana Carnegieho jsem svůj slib splnil.

KOMENTÁŘ

Když se v roce 1908 americké ekonomice zvláště nedařilo, chudý a nezaměstnaný Napoleon Hill vzal práci novináře v Magazínu Boba Taylora. Měl psát o úspěších slavných osobností. Nevydělal si sice mnoho peněz, ale dostal příležitost poznat a popsat velké hráče průmyslu a obchodu – prvním z nich byl průkopník amerického ocelářství, multimilionář Andrew Carnegie, který se pak měl stát Hillovým duchovním vůdcem.

Carnegieho velmi ohromila Hillova vnímavost – dokonce ho po tříhodinovém rozhovoru pozval na víkend k sobě domů, aby svou diskusi dokončili. Během dalších dvou dnů Carnegie Hillovi přiblížil své přesvědčení, že by všichni

mohli dosáhnout úspěchu, jen kdyby chápali filozofii úspěchu a kroky k němu vedoucí. „Je to škoda,“ řekl, „že každá nová generace musí hledat úspěch metodou pokus-omyl, když principy jsou v zásadě jasně dané.“

Carnegie ve své teorii pokračoval – takovou znalost by prý bylo možné získat při rozhovorech s úspěšnými lidmi a při následném shrnutí informací a výzkumu do obsáhlé skupiny principů. Trvalo by to podle něj nejméně dvacet let a výsledkem by byla „první filozofie osobního úspěchu na světě“. Hillovi tedy předložil tuto výzvu a za odměnu nabídl pouze vzájemné seznámení a pokrytí cestovních nákladů.

Přijmout tento návrh Hillovi trvalo přesně dvacet devět sekund. Carnegie mu poté řekl, že kdyby mu rozhodnutí trvalo déle než minutu, nabídku by stáhl, jelikož „se není možné spolehnout na muže, jenž se neumí rychle rozhodnout, i když má všechny potřebné informace – nejde se spoléhat, že jakékoli své rozhodnutí vážně uskuteční.“

Kniha, kterou čtete, vznikla právě díky Hillově neoblomné obětavosti.

*Pokud stojíte o detailní informace z jeho života, přečtěte si nebo si poslechněte audioknihu *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill* („Cesta k bohatství: Životopis Napoleona Hilla“) od Michaela J. Ritta mladšího a Kirka Landerse. Michael Ritt deset let dělal Hillovi asistenta a zároveň byl prvním zaměstnancem Nadace Napoleona Hilla, kde vykonával funkce výkonného ředitele, tajemníka a pokladníka. Látka knihy vychází z jeho vlastních zkušeností s Hillem a také z Hillovy nevydané autobiografie.*

V knize „Myšlením k bohatství“ je Carnegieho tajemství – tajemství prověřené tisíci (nyní už miliony) lidí téměř všech profesí. Právě pana Carnegieho napadlo, že by tento kouzelný návod, s jehož pomocí získal ohromné bohatství, měl být v rukou lidí, kteří nemají čas zkoumat, jak si vydělali ostatní. Doufal, že bych mohl prověřit a ukázat spolehlivost tohoto návodu díky zkušenostem lidí z různých povolání. Podle něj by se měl návod

vyučovat na všech státních školách, a kdyby prý byl vyučován správně, způsobil by revoluci celého školství a čas strávený ve škole by mohl být zkrácen nejméně o polovinu.

Ve čtvrté kapitole – o víře – se dočítáme o fascinujícím příběhu založení ocelářského giganta United States Steel Corporation. Operaci vymyslel a provedl jeden z mladíků, kteří Carnegiemu posloužili jako důkaz, že jeho návod pomůže každému, kdo je na něj připraven – tímto jednorázovým uplatněním onoho tajemství Charles M. Schwab získal ohromné množství jak peněz, tak příležitostí. Zhruba řečeno, toto konkrétní uplatnění návodu mělo hodnotu 600 milionů dolarů.

Informace tohoto typu nám poskytují přibližnou představu, co nám nejspíš tato kniha poskytne – pokud tedy víme, co od ní chceme.

KOMENTÁŘ

Podle jednoho způsobu výpočtu jen inflace způsobila, že tatáž věc stála v roce 1901 dolar; zatímco v roce 2001 dolarů dvacet. Kdybychom nicméně hledali současnou hodnotu tehdejších 600 milionů dolarů, nemohli bychom částku jen vynásobit nárůstem životních nákladů. Existují sice další faktory a proměnné při počítání kupní síly, ale i skromné odhady ukazují, že tehdejších 600 milionů dolarů by na začátku 21. století mělo hodnotu alespoň 12 miliard dolarů.

Tajemství bylo předáno tisícům mužů a žen, kteří je užili ke svému osobnímu prospěchu. Někteří získali jmění, další za jeho pomoci úspěšně vytvořili rovnováhu v domácnosti. Jeden duchovní tajemství využil tak účinně, až mu vytvořilo příjem přes 75 000 dolarů ročně (dnes by to bylo odhadem 1,5 milionu dolarů).

Arthur Nash, krejčí z Cincinnati, udělal ze svého úpadkového obchodu „pokusného králíka“ pro návod – obchod ožil a svým majitelům vydělal mnoho peněz. Nashův experiment byl tak mimořádný, že mu noviny a časopisy přinesly další miliony dolarů navíc z reklamy.

Stejné tajemství bylo předáno Stuartu Austinu Wierovi z texaského Dallasu. Byl připraven – natolik, až se vzdal vlastní profese a začal studovat právo. Uspěl? To se dozvíte v šesté kapitole s titulkem „Specializované znalosti“.

Když jsem byl reklamním manažerem soukromé univerzity LaSalle, měl jsem tu čest vidět, jak její prezident, J.G. Chapline, užívá návod tak účinně, až se LaSalle stala jednou z největších soukromých škol s dálkovým studiem v zemi.

Tajemství je napříč knihou zmíněno zhruba stokrát. Nikdy není přímo pojmenováno – zdánlivě totiž lépe funguje, když pouze leží u cesty, kde je ten, kdo je připraven a hledá, může nalézt. Proto mi je Andrew Carnegie předal, aniž by je pojmenoval.

Pokud jste připraveni toto tajemství využít, všimnete si, že se v každé kapitole objeví alespoň jednou – nezjistíte ale, jak se vaše připravenost pozná. Připravili byste se tím o prospěch, který přinese odhalení vámi samotnými.

Jestli jste se někdy nechali odradit, jestli jste procházeli obtížemi, jež z vás vysávaly život, jestli jste se někdy snažili a selhali jste, jestli vás někdy omezovaly nemoci a tělesné neduhy, pak by vám příběh toho, jak můj syn objevil a využil Carnegieho návod, mohl být kýženou oázou v poušti beznaděje.

Našeho tajemství ve velké míře užíval prezident Woodrow Wilson během světové války (a prezident Roosevelt v průběhu druhé světové války) a během tréninku před vysláním na frontu bylo předáváno každému vojákoví. Prezident Wilson mi řekl, že hrálo důležitou roli při získávání válečných financí.

Zvláštní vlastností tohoto tajemství je, jak toho, kdo je získá a využije, následně doslova dotlačí k úspěchům. Nicméně, jak se v knize často tvrdí, neexistuje žádná výměna „něco za nic“. Tajemství není zadarmo, i když jeho cena je mnohem nižší než jeho hodnota.

Další zvláštností je, že je není možné odevzdat ani zakoupit. Není možné je získat za žádnou cenu, aniž byste je úmyslně hledali. Má totiž dvě části, a aby vám bylo dostupné, jednu z nich musíte už předem vlastnit.

Tajemství poslouží každému, kdo je na ně připraven. Nijak nespočívá se vzděláním. Dávno před mým narozením se dostalo do rukou Thomase Alvy Edisona, jenž je využil tak chytře, až se stal předním vynálezcem světa, i když za sebou měl pouze tři měsíce vzdělávání.

Tajemství bylo předáno obchodnímu partnerovi pana Edisona, Edwinu C. Barnesovi, který je využil tak chytře, až nabyl ohromného bohatství a odešel do důchodu ještě jako mladík. Jeho příběh najdete na začátku následující kapitoly a měl by vás přesvědčit, že bohatství je na dosah ruky a ať jste jakkoli daleko na cestě životem, stále se můžete stát kýmkoli chcete. Každý může dosáhnout peněz, slávy, uznání a štěstí, pokud je připraven a odhodlán tyto dary získat.

Jak tohle všechno vím? Odpověď snad získáte během čtení této knihy. Možná ji najdete v úplně první kapitole, možná až na poslední stránce.

Když jsem na žádost Andrewa Carnegieho prováděl onen výzkum, zkoumal jsem příběhy stovek známých osobností. Mnozí z nich své ohromné bohatství přičetli Carnegieho tajemství. Patřili tam:

Henry Ford (zakladatel automobilky Ford, jenž začínal bez peněz a téměř bez vzdělání; stal se jedním z nejúspěšnějších podnikatelů, kteří se sami vypracovali, v dějinách Spojených států)

William Wrigley ml. (obchodní cestující; zjistil, že jeho zákazníci si víc oblíbili žvýkačky, které rozdával k zakoupenému zboží než zboží samo, a tak si založil vlastní společnost)

John Wanamaker (alias Obchodní magnát; založil první obchodní dům na světě a byl obdivován za své inovace marketingu, zákaznických služeb a výhod pro zaměstnance)

James J. Hill (alias Budovatel impéria; nechal vystavět transkontinentální železnici Great Northern Railway, podporoval

přidělování půdy novousedlíkům na západě Spojených států a následně zřídil námořní trasy mezi Spojenými státy a Asií)

George S. Parker (učitel, jehož již otrávil neustálé opravování per studentů; vytvořil vlastní návrh pera, založil společnost Parker Pen Company a z jednoduchého nápadu získal jmění)

E. M. Statler (syn chudého pastora; začal jako hotelový poslíček a vypracoval se až k založení vlastního řetězce hotelů Statler Hotels, známého luxusem a heslem „Služby s úsměvem“)

Henry L. Doherty (začal ve dvanácti letech jako pomocník v plynárenské společnosti Columbia Gas, později vlastnil 53 společností poskytujících služby a nechal patentovat 140 inovací v těžbě zemního plynu a ropy)

Cyrus H. K. Curtis (začal s menším zemědělským týdeníkem, který přeměnil v časopis Ladies' Home Journal, založil časopis Saturday Evening Post a vybudoval jedno z největších novinářských impérií)

George Eastman (vynálezce a zakladatel fotografické společnosti Eastman Kodak Company; vytvořil mnoho inovací, díky nimž přeměnil filmový průmysl a narostla oblíbenost fotografie)

Charles M. Schwab (pravá ruka Andrewa Carnegieho, prezident ocelářské společnosti Carnegie Steel Company; uzavřel dohodu k vytvoření ocelářské firmy U.S. Steel a později založil další ocelářskou společnost – Bethlehem Steel)

Theodore Roosevelt (v letech 1901-9 byl 26. prezidentem Spojených států)

John W. Davis (právník a politický vůdce; byl vedoucím úředníkem pro právní věci za vlády prezidenta Woodrowa Wilsona, později se stal velvyslancem ve Velké Británii)

Elbert Hubbard (filozof, vydavatel časopisu The Fra, zakladatel umělecké a řemeslnické komunity Roycroft, také autor best-sellerů, např. Poselství Garciovi)

Wilbur Wright (majitel obchodu s koly; se svým bratrem Orvillem jako první ve Spojených státech pilotovali motorové letadlo, čímž se stali průkopníky leteckého průmyslu)

William Jennings Bryan (vydavatel novin, kandidát na prezidenta, ministr zahraničí za vlády prezidenta Williama McKinleyho, asi nejvíce známý svou obhajobou kreacionismu během Scopesova Opičího procesu)

Dr. David Starr Jordan (vyučující, vědec a autor více než padesáti knih; byl nejmladším univerzitním prezidentem v zemi na univerzitě v Indianě a stal se prvním prezidentem stanfordské univerzity)

J. Ogden Armour (zdědil rodinný podnik v masném průmyslu, udělal z něj konglomerát s více než 3 000 produkty, vlastnil baseballový tým Chicago Cubs a byl ředitelem bankovní společnosti National City Bank, nyní Citibank)

Arthur Brisbane (investigativní novinář a sloupkař; žádala si ho každá důležitá novinářská organizace a byl ve své době nejhojněji čteným a nejlépe placeným autorem úvodníků)

Dr. Frank Gunsaulus (chicagský kazatel, jehož kázání bylo tak impozantní, až mu Philip D. Armour dal milion dolarů, aby založil Armourův institut technologie a stal se jeho prezidentem)

Daniel Willard (prezident železniční dráhy B&O Railroad po dobu více než třiceti let; dostalo se mu pocty, že po něm bylo pojmenováno město Willard v Ohio)

King Gillette (obchodní cestující a rozený šibal; snažil se oholit v jedoucím vlaku a přitom vynalezl čepelkový holicí strojek, jenž se stal základním kamenem obří korporace)

Ralph A. Weeks (prezident škol s distančním studiem ICS; pomohl Napoleonu Hillovi s financováním Institutu Intra-Wall založeného za účelem vzdělávání a rehabilitování vězňů)

Daniel T. Wright (soudce, vyučující na právní škole Georgetown Law School, kde studoval Napoleon Hill, když mu Magazín Boba Taylora zadal úkol, aby vytvořil profil Andrewa Carnegieho)

John D. Rockefeller (s úsporami 1 000 dolarů a dalšími tisíci dolary vypůjčenými od otce založil petrolejovou společnost, kterou vyvinul v obří firmu Standard Oil, čímž se stal jedním z nejbohatších mužů světa)

Thomas A. Edison (vynálezce a podnikatel; vymyslel žárovku, fonograf, filmovou kameru a vlastnil práva na více než tisíc patentovaných vynálezů)

Frank A. Vanderlip (chudý chlapec, který se stal novinářem, sociálním reformátorem a sám se vydělal miliony; byl prezidentem National City Bank a náměstkem ministra financí Spojených států)

F. W. Woolworth (účetní v obchodním domě; byl průkopníkem samoobsluh a prodávání za fixní ceny, navždy také změnil tvář maloobchodního prodeje svým řetězcem obchodů s fixními cenami Woolworth 5 and 10 Cent Stores)

Plukovník Robert A. Dollar (začal s malým škunerem, zakoupeným pro svážení řeziva podél západního pobřeží Spojených států, následně vybudoval Dollar Steamship Company – největší flotilu luxusních parníků s americkou vlajkou na stožáru)

Edward A. Filene (zakladatel bostonských obchodních domů Filene's a tvůrce revolučních způsobů distribuce a prodejní politiky; stal se slavným díky tomu, že vymyslel koncept „bargain-basement“ – často podzemní patro obchodního domu, kde se nachází nejlevnější zboží v nabídce)

Edwin C. Barnes (jediný spolupracovník Thomase Edisona; Edisonův neúspěšný stroj na diktování prodal tak úspěšně, až se dostal do valné většiny kanceláří a z něj se stal multimilionář)

Arthur Nash (oděvní výrobce z Cincinnati, který svůj zbankrotovaný podnik použil jako pokusného králíka pro Carnegieho tajemství a byl tak úspěšný, že získal slávu v novinách jako „Nash se zlatým pravidlem“)

Clarence Darrow (proslavil se jako právník, řečník a ochránce outsiderů, nicméně nejznámější byl asi díky své účasti ve Scopesově Opičím procesu, kde hájil teorii evoluce)

Woodrow Wilson (v letech 1913-21 byl 28. prezidentem Spojených států)

William Howard Taft (v letech 1909-13 byl 27. prezidentem Spojených států)

Luther Burbank (světově proslulý zahradnický odborník, jenž ve snaze zlepšit kvalitu rostlin, a tak zmnožit světové zásoby potravin, představil více než 800 nových odrůd rostlin)

Edward W. Bok (přestože měl pouze šest let vzdělání, už ve dvaceti letech byl editorem Ladies' Home Journal, který pomohl vybudovat v časopis s největším nákladem na světě)

Frank A. Munsey (operátor telegrafu, který se svou prací skončil, aby mohl založit časopis Argosy a následně své jmění roz-

šířit až na novinářské impérium, zahrnující Washington Times a New York Herald)

Elbert H. Gary (předseda U.S. Steel, v té době největší korporace na světě; vedl její první velký projekt – konstrukci oceánárny Gary Works a města Gary v Indianě)

Dr. Alexander Graham Bell (nejznámější díky vynálezu telefonu; zdokonalil nahrávací zařízení, pokročil v konstrukci letounů a spoluzaložil neziskovou vzdělávací instituci National Geographic Society)

John H. Patterson (prezident společnosti zaměřené na elektroniku National Cash Register; známý jako reklamní vizionář a dokonalý motivátor svého prodejního personálu, čímž z NCR udělal vedoucí sílu v jejím odvětví)

Julius Rosenwald (malovýrobce, který předvídal úspěch objednávky poštou – zakoupil 25 % akcií společnosti Sears, Roebuck & Co. a společně s Richardem Searsem z ní udělal ikonu amerického podnikání)

Stuart Austin Wier (stavební inženýr, s nímž se Hill setkal v texaských ropných polích; Carnegieho tajemstvím ho přimělo, aby šel po čtyřicítce studovat práva; také se účastnil vydávání Hillova Magazínu)

Dr. Frank Crane (známý psycholog, esejista a autor knihy *Four Minute Essays* („Čtyřminutové eseje“) s tituly jako Cena svobody, Pragmatismus, Povinnosti bohatých a Jak si udržet přátele)

J.G. Chapline (prezident lasallské univerzity v době, kdy v jejím oddělení reklamy a prodeje pracoval Napoleon Hill – tam si Hill poprvé uvědomil, že má nadání motivovat lidi)

Jennings Randolph (vedoucí pracovník aerolinek, kongresman, později senátor za Západní Virginii; po celý život obdivoval Napoleona Hilla a právě on dodal Hillovi odvalu, aby se stal poradcem prezidenta Franklina D. Roosevelta)

Výše uvedená jména jsou jen malým zástupným vzorkem amerických osobností, jejichž úspěchy (finanční a jiné) dokazují, že Carnegieho tajemství v životě dovede toho, kdo je chápe a užívá, velmi daleko.

KOMENTÁŘ

Jak uvádí Napoleon Hill, předchozí seznam je pouze vzorkem z více než pěti set multimilionářů a mimořádně úspěšných jedinců, se kterými mluvil předtím, než napsal Myšlením k bohatství. Není v něm zahrnut stejně ohromující seznam lidí, s nimiž se Hill setkal po vydání knihy, ani jména těch, kteří sice neměli příležitost poznat ho osobně, ale přičítají své úspěchy obsahu jeho knihy.

Napoleon Hill a Myšlením k bohatství prý vytvořili více multimilionářů než kdokoli jiný v historii. Stejně tak lze říct, že Napoleon Hill inspiroval více motivačních řečníků než kdokoli jiný.

Je téměř nemožné najít motivačního řečníka, jenž by nečerpal z díla Napoleona Hilla. Jeho vliv lze pozorovat v pracích jeho raných vrstevníků, jimiž jsou Dale Carnegie a Norman Vincent Peele. Úspěšní autoři a řečníci, jako W. Clement Stone, Og Mandino nebo Earl Nightingale, později přímo spolupracovali buď s Napoleonem Hillem nebo s Nadací Napoleona Hilla. Ozvěny jeho principů lze najít i u tak rozličných autorů, jako jsou Wally „Famous“ Amos, Mary Kay Ashová, Ken Blanchard, Adelaide Bryová, u autorů Slepíčí polévky pro duši Jacka Canfielda a Marka Victora Hansena, Debbie Fieldsové, Shakti Gawainové, Johna Graye, Susan Jeffersové, Bruce Jennera, Charlieho „Tremendouse“ Jonese, Tommyho Lasordy, Arta Linklettera, Joan Lundenové, Dr. Maxwella

Waltze, Jamese Redfielda, Dr. Bernieho Siegela, Joseho Silvy, Briana Traceyho, Lillian Vernonové a Dennise Waitleyho. Autor Sedmi návyků vůdčích osobností, Steven Covey, často mluvil o vlivu Napoleona Hilla. Zřejmě nejúspěšnější motivační spisovatel a řečník počátku 21. století, Anthony Robbins, přiznal, že Napoleon Hill je jeho hrdinou.

Neznám nikoho, kdo by se rozhodl využít Carnegieho tajemství a nedosáhl pozoruhodného úspěchu. Na druhou stranu také neznám nikoho, kdo by vynikl či nějak významně zbohatl, aniž by toto tajemství vlastnil. Z těchto dvou faktů vyvozují, že pro sebeurčení je tajemství důležitější než cokoliv, co získáváme z toho, co se běžně nazývá „vzděláním“.

Pokud jste na ně připraveni, tajemství na vás během četby vyskočí z některé stránky a odhodlaně se před vás postaví. Až se objeví, poznáte to. Ať obdržíte jeho znamení v první nebo v poslední kapitole, na chvíli se v ten okamžik zastavte a všimněte si, kdy a kde se to odehrálo – budete si ten moment chtít zapamatovat, jelikož označí nejdůležitější zlomový bod vašeho života.

Během četby také pamatujte na to, že tato kniha zachází s fakty, ne s fikcí. Jejím účelem je předat důležitou všeobecnou pravdu, skrze niž se můžete, pokud jste připraveni, dozvědět, co dělat a jak. Obdržíte také potřebný podnět pro to, abyste začali.

Mohl bych vám závěrem této přípravné části nabídnout stručný návrh, s jehož pomocí byste mohli lépe najít Carnegieho tajemství? Základ je tento – úspěch a veškeré přinesené bohatství mají počátek v nápadu. Pokud jste na tajemství připraveni, už máte jeho polovinu. Jeho druhou polovinu tedy poznáte přesně ve chvíli, kdy vám probleskne hlavou.

KOMENTÁŘ

Na rozdíl od mnoha jiných dostupných knih o podnikání a motivaci není záměrem Myšlením k bohatství, aby čtenář přeskakoval od kapitoly ke kapitole, bral si pojem odtud a nápad odjinud, a tak vyřešil problém, který v současnosti

má. Kniha je napsána jako pečlivě sestavený celek určený k četbě vcelku, od začátku do konce. Pojmy z jedné kapitoly se vrací v kapitolách dalších – jejich celkový význam a pochopení závisí na tom, že čtenář už má znalosti z kapitol předchozích. Kapitoly jsou navrženy tak, aby jedna stála na druhé, aby každé slovo bylo přečteno, každý nápad zvážen a každý pojem pochopen a přijat.

Myšlením k bohatství je často nazýváno první filozofií osobních úspěchů; a filozofie je víc než sbírka řešení podnikatelských problémů. Filozofie je systémem principů, jenž vede naše myšlenky a jednání a který nám poskytuje morální kodex a systém hodnot. Kniha nezmění pouze to, co si myslíte, ale změní doslova to, jak přemýšlíte.

Během přípravy tohoto nového a aktualizovaného vydání byl zvážen každý aspekt obsahu Myšlením k bohatství z hlediska jeho relevance v nynějších podmínkách podnikání. V případech, kdy by obsah mohl být zastaralý či staromódní v porovnání se současnými postupy, byl původní text aktualizován nebo rozšířen o nové a relevantní informace.

Poznávacím znakem původního vydání Myšlením k bohatství je to, jak Napoleon Hill v každé kapitole cituje příklady ze skutečného života založené na jeho vlastních zkušenostech s nejúspěšnějšími multimilionáři Spojených států, kteří se sami vypracovali. V tomto vydání zůstal jeden každý Hillův příběh a editoři dodali příklady ze současnosti a novodobé paralely, jež jasně ukazují, že Hillovy principy jsou stále aktuální a pořád vedou úspěšné osobnosti.

Na místech, o nichž editoři usoudili, že by čtenáře mohla zaujmout, jsme k současným příkladům přidali poznámky na okraj – ty poskytují relevantní informace o současném vývoji. Také jsme na vhodných místech doporučili knihy a další materiály, jimiž lze doplnit různé aspekty filozofie Napoleona Hilla.

Editoři s textem z technického hlediska zacházeli jako s textem žijícího autora. Když jsme narazili na části textu, jež by současní normotvůrci spisovného jazyka označili za

neodsazené, zastaralou interpunkci nebo jiné formální problémy, upravovali jsme text podle současného úzu.

Čtenáři, kteří znají dřívější vydání, si všimnou, že v tomto vydání jsme změnili čísla kapitol. Myšlením k bohatství původně začínalo nečíslovanou kapitolou „Slovo autora“. V tomto vydání se tento text objevuje jako kapitola 1 a je přejmenován na „Tajemství úspěchu“. Následující kapitoly jsou postupně přečíslovány a jdou za sebou v původním pořadí. Kapitola s původním názvem „Záhada pohlavní přeměny“ byla přejmenována na „Sexualita – charisma a kreativita“ – její text byl přebudován a okomentován tak, aby odrážel roli žen v současné společnosti.

Veškeré komentáře editorů jsou jasně odlišeny od původního textu jiným písmem a provedením.

*„Jak chudoba, tak bohatství
se rodí z myšlení.“*

KAPITOLA 2

MYŠLENKY JSOU VĚCI

Muž, který se „promyslel“ až k partnerství
s Thomasem A. Edisonem

Opravdu, „myšlenky jsou věci“, a to věci mocné, když jsou smíchány s konkrétním účelem, vytrvalostí a vášnivou touhou po jejich přeměně v bohatství či jiné hmotné statky.

Edwin C. Barnes už před lety zjistil pravdivost tvrzení, že opravdu lze dojít *myšlením k bohatství*. Jeho objev nevznikl okamžitě. Zjevoval se mu kousek po kousku a začal vášnivou touhou stát se obchodním partnerem velkého Thomase Edisona.

Jedním z hlavních rysů Barnesovy touhy bylo to, jak byla konkrétní. Chtěl pracovat s Edisonem, ne *pro* něj. Dobře sledujte to, jak svou touhu zrealizoval, a lépe pochopíte principy vedoucí k bohatství.

Když mu tato touha (nebo myšlenka) poprvé vytanula na mysli, nebyl v pozici, aby se jí řídil – stály mu totiž v cestě dva problémy. Neznal pana Edisona a neměl dost peněz na to, aby dojel vlakem do West Orange v New Jersey, kde se nacházela slavná Edisonova laboratoř.

Takové problémy by odradily většinu lidí od snahy jakkoli tuto touhu uskutečnit. Ale tohle nebyla žádná obyčejná touha!

VYNÁLEZCE A TULÁK

Edwin C. Barnes se v laboratoři pana Edisona představil a nahlásil, že se přišel stát obchodním partnerem tohoto vynálezce. Když po mnoha letech pan Edison mluvil o jejich prvním setkání, popsal Barnese takto:

Stál tam přede mnou a vypadal jako obyčejný tulák, ale svým výrazem tak nějak vytvářel dojem, že je odhodlán dostat to, pro co si přišel. Po letech zkušeností s lidmi jsem zjistil, že když někdo po něčem opravdu touží tak moc, až je ochoten vsadit všechno, co má, na jeden jediný vrh kostkami, jeho výhra je jistá. Dal jsem mu příležitost, protože jsem viděl, že byl rozhodnutý stát a čekat, dokud neuspěje. Vzhledem k tomu, co následovalo, jsem se tehdy nezmýlil.

Práci v Edisonově kanceláři mladíkovi rozhodně nezajistil vzhled – ten byl protiargumentem – to jeho myšlenky byly trumfem.

Barnes se nestal Edisonovým partnerem během prvního pohovoru. Získal příležitost pracovat v Edisonových kancelářích, a to za velmi nepatrnou mzdu.

Uběhly měsíce. Žádná událost nepřiblížila cíl, který si Barnes stanovil za konkrétní hlavní účel svého jednání. Nicméně v Barnesově mysli se dělo cosi důležitého – neustále zesiloval svou touhu stát se Edisonovým obchodním partnerem.

Psychologové správně říkají: „Když jsme na něco skutečně připraveni, přijde to.“ Barnes byl připraven na obchodní spolupráci s Edisonem a byl odhodlán zůstat připraven, dokud nedostane to, o co usiloval.

Neřekl si: „Co naplat? Asi změním názor a zkusím dostat místo prodavače.“ Řekl si místo toho: „Přišel jsem sem, abych začal podnikat s Edisonem, a to splním, i kdybych měl čekat až do konce života.“ Myslel to vážně. Jak by se lišily lidské příběhy, kdyby si lidé vytvořili konkrétní účel jednání a toho se drželi, dokud by se z něj nestala všepohlcující posedlost.

Tehdy to možná mladý Barnes nevěděl, ale jeho buldočí odhodlanost a vytrvalost v jediné touze měla zdolat všechny konkurenty a přinést mu kýženou příležitost.

Když se objevila, přišla v jiné podobě a odjinud, než by Barnes čekal. Tak se projevuje lstivost příležitostí. Mají ten prohnáný zvyk přicházet zadním vchodem a často jsou přestrojeny za smůlu nebo dílčí porážku. Možná právě proto lidé nedovedou svou příležitost poznat.

Pan Edison v té době vyrobil nový přístroj, tehdy známý jako Edisonův diktafon. Prodavači stroje z něj nebyli nadšení. Nevěřili, že ho lze prodávat bez velkých potíží. Barnes si všiml příležitosti. Vkradla se k němu tiše, skryta v podivném přístroji, který zaujal pouze svého vynálezce a Barnese.

Barnes věděl, že dovede prodat Edisonův diktafon, a to také Edisonovi řekl. Edison se rozhodl dát mu šanci a Barnes opravdu diktafon prodával. Dokonce tak úspěšně, až mu Edison dal smlouvu k distribuci a prodeji po celé zemi. Z tohoto obchodního partnerství Barnes zbohatl penězně, ale podařilo se mu něco nerosvratelně důležitějšího. Dokázal, že skutečně lze dojít *myšlením k bohatství*.

Nelze zjistit, na kolik skutečných peněz by Barnes vyčíslil svou původní touhu. Možná mu přinesla dva nebo tři miliony dolarů (tři miliony dolarů na počátku 20. století by z hlediska kupní síly znamenaly přes padesát milionů dolarů na začátku 21. století), ale tento obnos je nepodstatný, když jej srovnáte s větším bonusem, který získal – vědomí, že neurčitý myšlenkový podnět lze přeměnit v hmotnou odměnu využitím známých principů.

Barnes se doslova „*promyslel*“ ke spolupráci s velkým Edisonem! Začínal od nuly, věděl pouze, co chce, a byl odhodlán se toho držet, dokud neuspěje.

METR OD ZLATA

Jednou z nejobvyklejších příčin selhání je návyk skončit pod vlivem dílčí porážky. Každému se to jednou stane.

Během časů zlaté horečky se jí nakazil strýc mého přítele R. U. Darbyho a šel na západ do Colorada, aby si vytěžil bohatství. Nikdy se však předtím nedoslechl, že z myšlenek lidí vzešlo více zlata, než kdy kdo vytěžil ze země. Prostě si vytyčil plochu a dal se do práce krumpáčem a lopatou.

Po týdnech dřiny se mu dostalo odměny – skutečně objevil onu lesklou rudu. Potřeboval ji však vyhrabat pomocí strojů, takže potichu svůj důl zakryl a vrátil se domů, do Williamsburgu ve

státě Maryland. O svém nálezu řekl rodině a několika sousedům. Společně se složili na potřebné stroje a nechali je převézt na lodích. R. U. Darby se rozhodl přidat ke svému strýci a společně se vrátili k práci na dole.

Vytěžili první vagon zlata a poslali ho lodí k taviči. Výnosy ukázaly, že narazili na jeden z nejbohatších dolů v Coloradu. Pár dalších wagonů zlata by pokrylo jejich dluhy a pak měl následovat hlavní úlovek – zisky.

Vrtačky klesaly, naděje Darbyho a jeho strýce stoupaly, ale vtom se něco stalo. Zlatonosná žíla zmizela! Dostali se do trezoru, ale peníze už tam nebyly. Vrtali dále se zoufalou snahou narazit znovu na žílu, ale bezvysledně.

Nakonec se rozhodli odejít.

Prodali své stroje za pár stovek dolarů jednomu vetešníkovi a nasedli na vlak domů. Vetešník nechal zavolat báňského inženýra, aby si důl prohlédl a pár věcí propočítal. Inženýr byl toho názoru, že projekt původních majitelů selhal kvůli neznalosti „zlomových linií“. Žíla se podle jeho výpočtů měla nacházet jen metr pod místem, na kterém Darbyovi přestali vrtat. A přesně tam byla!

Vetešník vydělal miliony dolarů ve zlatě, protože byl dost chytrý na to, aby vyhledal odbornou pomoc předtím, než by to vzdal.

Dlouho poté si pan Darby mnohonásobně vynahrátil tehdejší ztráty – zjistil totiž, že touhu lze přeměnit ve zlato. Objevil to během své nové práce pojišťovák.

Darby nikdy nezapomněl, jak ztratil ohromné jmění, jelikož se vzdal metr od zlata – z této zkušenosti těžil ve svém novém oboru. Prostě si řekl: „Vzdal jsem to metr od zlata, ale nikdy se nevzdám, když lidé budou odmítat má pojištění.“

Darby se stal jedním z mála lidí, kteří si prodáváním životního pojištění ročně vydělají přes milion dolarů. Připsal svou vytrvalost poučení z toho, jak rychle se nechal odradit u těžby zlata.

V životech všech lidí následuje úspěch až po mnoha dílčích porážkách, možná dokonce naprostých selháních. Když nás přemůže poraženectví, je nejlehčím a nejlogičtější krokem vzdát se, což právě dělá většina lidí.

Přes pět set nejúspěšnějších lidí, které tato země kdy poznala, mi řeklo, že jejich největší úspěchy se odehrály jen krůček poté, co je přemohl pocit porážky. Selhání je vychytralý šejdír se smyslem pro ironii. Velmi rádo vám podrazí nohy právě tehdy, když je úspěch téměř na dosah.

KOMENTÁŘ

Heslo Napoleona Hilla („Každé selhání přináší semínko stejně velkého úspěchu“) inspirovalo podnikatele a motivačního řečníka Waynea Allynha Roota k napsání knihy The Joy of Failure („Radost z prohry“), která vyšla na konci 90. let. Kniha nevypráví jen to, jak Wayne užíval svých selhání jako schodů k úspěchu, ale také líčí příběhy ostatních úspěšných lidí, jimiž ukazuje, jak se bohatí a úspěšní lidé vypracovali pouze tím, že se poučili z vlastních selhání. Například ohromně úspěšný ředitel konglomerátu General Electric, Jack Welch, na začátku kariéry dramaticky selhal – továrna na plasty, za kterou odpovídal, vybuchla. Miliardáři Charlesi Schwabovi se nedářílo ve škole ani na univerzitě, dvakrát propadl ze základů angličtiny kvůli poruše učení a později hned několikrát selhal na burze Wall Street, než dostal nápad, díky němuž opravdu zbohatl. Sylvester Stallone, Bruce Willis, Oprah Winfrey, Bill Clinton, Steven Jobs, Donald Trump a další stejně známí úspěšní lidé museli nejdřív selhat, aby se poučili a nakonec uspěli. Jeden každý selhal, ale nikdo z nich se nevzdal.

Charles F. Kettering, který nechal patentovat přes dvě stě vynálezů, včetně zapalování u automobilů, zapalovací svíčky, freonů do klimatizace a automatické převodovky, řekl: „Každý člověk od šesti let až do konce vysoké školy musí podstoupit tři nebo čtyři zkoušky ročně. Pokud jednou selže, vyhodí ho. Jenže vynálezce téměř neustále selhává. Pokusí se a zmýlí se tak tisíckrát. Když jednou uspěje, přijmou ho. Jsou to dva přímé protiklady. Často se říká, že naším největším úkolem je naučit nově přijaté zaměstnance, jak inteligentně selhávat. Musíme je učit zkoušet a zkoušet a selhávat, dokud se nenaučí, jak na to. Selhání jsou jen pokusy.“

LEKCE VE VYTRVALOSTI ZA PADESÁT CENTŮ

Nedlouho po své maturitě na „škole života“ se stal pan Darby svědkem toho, jak *ne* nemusí vždycky znamenat NE.

Jednoho odpoledne pomáhal svému strýci mlít pšenici v jednom starém mlýně. Jeho strýc vedl velikou farmu, kde žilo několik zemědělských pachtýřů. Najednou se tiše otevřely dveře, vstoupila malá holčička, dcera jednoho z nájemníků, a postavila se vedle dveří.

Strýc vzhlédl, spatřil ji a vyštěkl: „Co chceš?“

Holčička tiše odpověděla: „Moje máma chce padesát centů.“

„Nic jí nedám,“ odvětil strýc. „Tak mazej domů.“ Ale ona se nepohnula.

Strýc pokračoval v práci a nevšiml si, že zůstala. Když znovu vzhlédl a uviděl, jak tam stále stojí, řekl: „Řekl jsem ti, abys mazala domů! Tak jdi, než si na tebe vezmu tyč.“

Holčička neustoupila.

Strýc odložil pytel obilí, který měl v úmyslu vyprázdnit do nasycky, a vyrazil k ní.

Darby zadržel dech – věděl, že jeho strýc se snadno rozzuří.

Když strýc došel až k místu, kde holčička stála, rychle udělala krok k němu, vzhlédla mu do očí a vší silou zakřičela: „Moje máma musí dostat těch padesát centů!“

Strýc se zastavil, chvíli na ni koukal, pak sáhl do kapsy, vytáhl půldolar a dal jí ho.

Holčička si minci vzala a pomalu couvala ke dveřím, aniž by právě poraženého spustila z očí. Jakmile odešla, strýc si sedl na krabici a přes deset minut koukal ven z okna. Ohromeně přemýšlel o výprasku, který zrovna dostal.

Pan Darby také přemýšlel. Za celý jeho život to bylo poprvé, co viděl, jak si dítě cíleně podmanilo dospělého. Jak to udělala? Proč jeho strýc přestal zuřit a stal se poslušným jako jehňátko? Jakou podivnou silou se holčička stala paní situace? Podobné otázky proletěly Darbyho hlavou, ale odpovědi dostal až časem, když tento příběh vyprávěl mně.

Zvláštní náhodou mi o tom vyprávěl v tomtéž mlýně – právě tam, kde jeho strýc dostal onen výprask.

Když jsme tak stáli v tom zatuchlém starém mlýně, pan Darby mi příběh převyprávěl a zakončil ho otázkou: „Jak tomu rozumíš? Jakou podivnou silou ta holčička tak vypráskala mého strýce?“

Odpověď na jeho otázku se skrývá v principech, jež popisuje tato kniha. Odpověď je kompletní a celistvá, dost detailní na to, abyste pochopili a využili tutéž moc, na kterou náhodou narazila ona malá holčička.

Bud'te ve střehu a dozvíte se přesně, jaká síla dítě zachránila. Možná ji zahlédnete v této kapitole, možná vám probleskne hlavou v některé z dalších kapitol. Pokud zůstanete pozorní, na nějakém místě najdete podnět, díky němuž ožijí vaše schopnosti vnímání a který vám dá do rukou vládu nad toutéž nepřekonatelnou silou. Možná se vám zjeví jako jeden nápad, možná jako celý plán či účel jednání. Možná vás přiměje návratit se ke zkušenostem z minulosti, k vašim selháním či prohrám. Možná ale přitom vyjeví nějaké poučení, s jehož pomocí získáte zpátky vše, o co jste přišli prohrou.

Když jsem panu Darbymu vysvětlil, jakou sílu tehdy ta holčička využila, zapřemýšlel nad svou třicetiletou kariérou pojišťováka a zjistil přitom, že jeho vlastní úspěch byl nemalou mírou způsoben poučením, které od oné holčičky získal.

Pan Darby poznamenal: „Vždycky, když se mě potenciální zákazník snažil vypoklonkovat, objevil se přede mnou ten starý mlýn a dítě s velkýma očima, v nichž se zračil vzdor, a řekl jsem si: ‚Musíš to prodat.‘ Většinu svých obchodů jsem uzavřel až poté, co mě nejprve odmítli.“

Také si vzpomněl na svou chybu, když se vzdal metr od zlata. „Ale,“ řekl, „ta zkušenost byla štěstí v neštěstí. Naučila mě pokračovat dál a dál, ať je to jakkoli těžké – a to jsem potřeboval vědět, než jsem mohl v čemkoli uspět.“

Zkušenosti pana Darbyho byly běžné a dostatečně jasné, ale skrývala se v nich odpověď na otázku jeho osudu. Ve skutečnosti pro něj byly stejně důležité jako život sám. Z těchto dvou zkušeností pak mohl těžit, protože o nich přemýšlel a našel v nich poučení.

Jenže co když nevnímáme události ve svých životech jako zkušenosti s tak hlubokým významem? Co s mladým člověkem, který ještě nemůže rozebírat ani malá selhání? Kde a jak se naučí tomu umění, jak přeměnit prohry v cestu k příležitostem?

Přesně proto byla napsána tato kniha – aby odpověděla na takové otázky.

Pro to, abych předal svou odpověď, jsem vytvořil třináct principů. Fungují buď zvlášť, nebo společně jako katalyzátory. Konkrétní odpověď, kterou hledáte právě vy, vám už možná tane na mysli. Četba těchto principů možná urychlí její náhlý příchod v podobě nápadu, plánu či účelu.

Jeden pořádný nápad stačí k dosažení úspěchu. Následujících třináct principů obsahuje nejlepší a nejpraktičtější způsoby a prostředky pro tvoření nápadů.

ORIENTACE NA ÚSPĚCH

Než pokročíme v popisu těchto principů, měli byste vědět toto – až bohatství přijde, přijde tak rychle a v takovém množství, až si budete říkat, kde se schovávalo během všech těch hubených let.

Je to ohromující tvrzení, obzvlášť když zvážíte běžný názor, že bohatství získá jen ten, kdo pracuje dlouho a tvrdě.

Když půjdete *myšlením k bohatství*, všimnete si, jak bohatství jde ruku v ruce s jakýmsi stavem mysli, konkrétním účelem, ale téměř bez námahy. Nyní byste se měli dozvědět, jak získat stav mysli, jenž přinese bohatství. Já sám strávil pětadvacet let hledáním odpovědi na tuto otázku, protože jsem také chtěl vědět „jak bohatí lidé zbohatli“.

Zjistíte, že jakmile ovládnete principy této filozofie a začnete je využívat, vaše finanční postavení se hned začne zlepšovat. Vše, čeho se dotknete, se začne měnit v aktiva k vašemu prospěchu. Že je to nemožné? Ale vůbec ne!

Jednou z největších slabin, jíž trpí průměrný člověk, je příliš časté užívání slova *nemožné*. Všichni známe pravidla, která ne-

budou fungovat. Všichni známe věci, jež nelze uskutečnit, ale tato kniha byla napsána pro ty, kteří hledají pravidla úspěchu ostatních a jsou ochotni na tato pravidla vsadit vše.

Úspěch nachází lidi s orientací na úspěch.

Selhání nachází ty, kteří se sami utápějí v orientaci na neúspěch.

Cílem této knihy je vám pomoci, abyste se naučili odvést svou mysl z orientace na neúspěch k orientaci na úspěch.

Další slabinou většiny lidí je návyk všechny a všechno poměřovat svými vlastními dojmy a názory. Někteří čtenáři budou těžko věřit, že lze dojít *myšlením k bohatství*, protože jejich myšlenkové návyky jsou ponořeny v chudobě, trápení, selhání a porážkách.

Podobný druh přemýšlení mi připomněl příběh muže z Číny, jenž přišel studovat na chicagskou univerzitu. Jednou se s tímto mladíkem setkal prezident Harper a pár minut si povídali. Prezident se ho zeptal, co mu přišlo jako nejnapadnější rys amerického národa.

„No,“ odvětil student, „všichni máte zvláštní tvar očí.“

Všechno je věcí perspektivy a návyku.

Což také platí pro váš názor na to, čeho někdo může dosáhnout. Pokud jste si navykli vidět svět pouze ze své perspektivy, možná uděláte běžnou chybu – uvěříte, že *vaše* omezení jsou vlastně omezení obecně platná.

„NEMOŽNÝ“ MOTOR FORD V-8

Když Henry Ford dospěl k rozhodnutí vyrobit slavný motor V-8, rozhodl se postavit motor se všemi osmi válci vloženými do jednoho bloku. Zaúkoloval své inženýry, aby vyrobili návrh takového motoru. Návrh byl vypracován, ale inženýři se do jednoho shodli, že je prostě nemožné vložit osmiválcový motor do jednoho bloku.

Ford řekl: „Stejně ho vyrobte.“

„Ale,“ odpověděli mu, „to je nemožné!“

„Pokračujte,“ přikázal Ford, „a pracujte, dokud se vám to nepovede, ať to trvá jakkoli dlouho.“

Tak inženýři pokračovali. Uběhlo šest měsíců a nic se nestalo. Uběhlo dalších šest měsíců a pořád nic. Inženýři zkoušeli rozkaz splnit pomocí všech myslitelných plánů, ale zdálo se, že je to vyloučeno. „Nemožné!“

Na konci roku se Ford znovu zastavil u svých inženýrů. A znovu mu řekli, že nenašli žádný způsob, jak jeho rozkaz uskutečnit.

„Jen pokračujte,“ řekl Ford, „chci ten motor a taky ho budu mít.“ Pokračovali a najednou, jako zásahem shůry, tajemství odhalili.

Fordovo odhodlání zase zvítězilo!

Henry Ford uspěl, protože chápal a užíval *principy* úspěchu. Mezi ty patří touha – je třeba přesně vědět, co chcete. Mějte Fordův příběh na paměti během další četby této knihy. Vyberte si řádky, na kterých se popisuje tajemství jeho ohromného úspěchu. Pokud to uděláte, pokud najdete právě ty principy, díky nimž Henry Ford zbohatnul, možná se vám bude stejně dařit v jakémkoli povolání, pro které se hodíte.

KOMENTÁŘ

Pro ty z vás, kteří možná chápete Fordovo jednání jako pouhou umíněnost, by editoři chtěli podotknout, že využíval stejného postupu, jenž je běžnou součástí strategického plánování v mnoha průmyslech včetně leteckého a kosmického výzkumu, počítačového průmyslu, medicíny a vojenství.

Když plánovači spouští veliké, složité a dlouhodobé projekty, tak často vědí, že v některých fázích postupu budou potřebovat součástky, jež prostě ještě neexistují. Na začátku se nelze z A dostat do B, čímž se nenechají odradit. Existuje mnoho částí projektu, se kterými mohou začít už teď, a pouze předpokládají, že až se dostanou do bodu, kdy budou potřebovat určitou technologii či přístroj, tak už je nebude problém vyrobit. Správnost tohoto předpokladu se potvrzuje zas a znovu.

Jednoduše řečeno, tento postup znamená jasně vědět, čeho chcete dosáhnout, věřit ve vlastní schopnost toho dosáhnout a vytrvat, dokud toho nedosáhnete.