

ÚVOD

Keď Napoleon Hill dokončil posledné úpravy svojej knihy *Mysli a zbohatni*, ani tento otec pozitívneho myslenia nemohol predvídať, aký dopad bude mať jeho útla knižka.

Vďaka nemu sa ľudia po celom svete na seminároch obnovy duchovných síl odhodlane prechádzajú po žeravom uhlí, lámú si na krku šípy a jediným úderom karate pretnú kus dreva. Len vďaka nemu prichádzajú na to, že kvalita ich života nezávisí iba od šťastia a náhody, ale aj od myšlienok, ktoré sa im denno-denne preženú hlavou, a snažia sa nájsť alternatívne odpovede na tie najzamotanejšie otázky, ktoré im život kladie.

Bohatý priemyselník Andrew Carnegie požiadal Napoleona Hilla, aby začal skúmať úspech a vytvoril filozofiu, ktorá by presne vymedzila charakteristické znaky, pomocou ktorých ho možno dosiahnuť. Hill výzvu prijal a zasvätil tejto úlohe celý život. Dostal sa k lídrom ako Henry Ford, Charles Schwab, John Rockefeller, Thomas Edison a Theodor Roosevelt tak blízko, ako sa nepodarilo nikomu pred ním. *Mysli a zbohatni* poprvýkrát vyšla v roku 1937 a môžeme ju smelo označiť za počiatok miliardového biznisu. Hoci ťažko povedať, čo by Hill súdil o dnešnom biznise osobného rozvoja, kde sa všetkými masťami mazaní obchodníci svižne pohybujú medzi nadanými rečníkmi, odhodlanými vliať ľuďom trošku sebadôvery.

Pôvodná verzia *Mysli a zbohatni* je klasika, ktorá podrobne opisuje trinásť krokov potrebných k dosiahnutiu úspechu. Hillove rady boli cenné, nech ste už snívali o čomkoľvek, avšak: „Mysli a staň sa hviezdou Superstar s vlastnou chlapčenskou skupinou“ alebo „Mysli a získaj štvorizbový bungalov na vidieku“ pochopiteľne nie je až taký neodolateľný titul.

Pri všetkej úprimnosti, niektoré Hillove nápady sú značne radikálne a vydať všetky jeho závery bez cenzúry si vyžadovalo riadnu dávku odvahy, obzvlášť pred vyše sedemdesiatimi rokmi. Fascinujúce na tom všetkom je, že aj napriek extravagantnosti názorov ho podporovali ľudia, ktorí v tej dobe žiarili

na výslní a taktiež skutočnosť, že väčšinu z toho, čo tvrdil, už odvtedy dokázali aj vedecké štúdié. A práve tu do hry vstupujem ja. Táto knižka by mala slúžiť ako príručka. Jej úlohou nie je nahradiť pôvodnú verziu z roku 1937, ale snažiť sa dokázať 52 najdôležitejších bodov prostredníctvom rôznych štúdií a výsledkov výskumov.

Investovala som množstvo času a peňazí do skúmania biznisu, ktorý Hill mimovoľne vytvoril. Spolupracovala som s mnohými „guru“ a dokonca som prešla asi 15 metrov po žeravom uhlí bez jediného pľuzgierika. Na základe mnohých konceptov, o ktorých Hill vo svojej knižke rozpráva, som zmenila povolanie, a dnes, aj napriek tomu, že som neabsolvovala žiadny špeciálny tréning, je zo mňa profesionálna spisovateľka, ktorá má čitateľov po celom svete.

Toľko bežne dostupných seminárov, kníh a DVD nám sľubuje vyjaviť to alebo ono „tajomstvo“. Ale keď na to príde, nikdy nie sú až také neodolateľné. Pretože jediná zázračná „modrá pilulka“, ktorá zmení vašu každodennú realitu a rozjasní vaše smutné dni, zaberá tak 15 cm medzi vašimi ušami. Naučiť sa ovládať vlastné myslenie je jediný spôsob, ktorý výrazne zmení kvalitu vášho života. A práve táto prostá pravda je základom knihy *Mysli a zbohatni* a ďalších tisícov imitácií, ktoré nasledovali po nej. Práve táto schopnosť oddeľuje úspešných od tých menej úspešných, či už ide o obchod, lásku, bohatstvo alebo šport.

Hoci Hill často rozpráva o „tajomstve“, zároveň ochotne akceptuje, že žiadne neexistuje. Pripúšťa, že neexistuje žiadna pradávna formulka, ktorú vám vyjavi tajomná sekta so slabosťou pre kozy alebo s podobnými úchylkami, ani dávno stratená múdrosť, ktorú vám práve dnes po rokoch odhalia za tri 449,95 euróvé splátky. Skutočne musíte urobiť iba jedno: *pohnúť rozumom a zbohatnúť*.

URČTE SI KONKRÉTNY CIEĽ

Hill začína knihu tým, že „skutočné myšlienky sú veci a naozaj vplyvné veci, ak sú zároveň spojené s konkrétnym cieľom, vytrvalosťou a intenzívnou túžbou po ich premene na bohatstvo alebo iné materiálne statky.“

Niž hodnotné sa podľa Hilla nedá dosiahnuť bez konkrétneho cieľa.

Ked' 25. mája roku 1961 prezident Kennedy oznámil svetu, že Spojené štáty Americké do konca desaťročia dobjú vesmír, nikto nemohol poprieť, že mal istý konkrétny cieľ. Jurij Gagarin sa vtedy stal prvým človekom vo vesmíre a nič nenaznačovalo, že by Spojené štáty mohli vo vesmírnych pretekoch Sovietov poraziť. Kennedy sa však k tomu zaviazal a cítil, ako by dosiahnutím takéhoto veľkolepého cieľa americkému ľudu znovu priniesol pocit hrdosti. 20. júla 1969 sa Kennedyho konkrétny cieľ zmenil na skutočnosť, keď veliteľ posádky Apolla 11, Neil Armstrong, zostúpil z rebríka lunárneho modulu na povrch Mesiaca.

RÁMCOVÁ MYŠLIENKA

Predovšetkým treba mať jediný cieľ, opodstatnený a prospešný dôvod, a bezvýhradne sa mu oddať.

JAMES ALLEN, SPISOVATEĽ

Aj Gándhí mal konkrétny cieľ, a to dostať Britov z Indie bez použitia násilia. V knihe *Mysli a zbohatni* označuje Hill Gándhího za „najmocnejšieho človeka, ktorý kedy žil na tomto svete“. Aj napriek tomu, že odvtedy už uplynulo vyše 70 rokov, je len málo takých, ktorí by sa mu mohli v tomto označení vyrovnáť. Gándhí podnietil dvesto

miliónov ľudí k tomu, aby sa spojili v duchu nenásilného odporu. Hoci ho viacnásobne uväznili, jeho občianska neposlušnosť viedla v roku 1947 k dosiahnutiu nezávislosti Indie.

Je nevyhnutné, aby ste poznali svoj cieľ. V známej analýze študentov americkej univerzity Yale výskumníci zistili, že len 3 percentá všetkých študentov

mali nejaký cieľ a plán, ako ho dosiahnuť. O 20 rokov neskôr urobil výskumný tím rozhovor so všetkými žijúcimi absolventmi, ktorí sa zúčastnili analýzy a zistili, že tie 3 percentá dosiahli viac než zvyšných 97 dokopy.

Jedným z dôvodov, prečo je to také dôležité, je aj biologické hľadisko. V našom mozgu sa nachádza oblasť, ktorá sa nazýva retikulárny aktivačný systém (RAS). Má množstvo funkcií, a jednou z nich je aj filtrovanie informácií. Ak by ste vnímali všetky informácie, ktoré 24 hodín denne, sedem dní v týždni bombardujú vašich päť zmyslov, zbláznili by ste sa. Aby ste sa tomu vyhli, RAS obmedzuje počet informácií, ktoré preniknú cez zmysly tak, že maže tie, ktoré pre vás nie sú podstatné, na základe vašich myšlienok, presvedčenia, atď. Stalo sa vám už niekedy, že ste sa rozhodli, že si niečo kúpite, napríklad auto, a zrazu ste ho videli úplne všade? Presne to má na svedomí RAS. Veď autá tu vždy boli, len pre vás neboli také dôležité – až do chvíle, kým ste sa nerozhodli, že si jedno kúpite aj vy, takže RAS vám ich predtým z vedomia odstraňoval a vy ste si ich nevšimli.

Ak si určíte nejaký konkrétny cieľ, aktivujete tým RAS, čím zrazu uvidíte možnosti, ako ho dosiahnuť.

TIP PRE VÁS

Aj keď to znie neuveriteľne jednoducho, faktom je, že mnoho ľudí nemá ani potuchy o tom, čo je ich konkrétnym cieľom. Ako pomoc pri určovaní vlastného cieľa vezmite do úvahy aj túto otázku: „Ak by vôbec nezáležalo na čase a peniazoch, čo by som v živote robil?“ Zapíšte si aspoň 5 vecí, pričom sa neráta, ak si zapíšete, čo by ste v živote nerobili, ako napríklad: „Dal by som výpoveď.“

PRÍLEŽITOSŤ MÔŽE NENÁPADNE VKLZNUŤ ZADNÝMI DVIERKAMI

Hill tvrdí, že príležitosť je vo svojej podstate neuveriteľne prefíkaná, objaví sa vždy v inej podobe a z iného smeru, ako ju očakávame. Upozorňuje na to, že „práve to je jedným z úskokov príležitosti. Jej prešibaným zvykom je vkĺznuť zadnými dvierkami“.

Ked v roku 2000 Al Gore kandidoval za prezidenta Spojených štátov, politickí poradcovia mu radili, aby sa vyhol svojej najobľúbenejšej téme, a to klimatickým zmenám. V tom období sa to považovalo za okrajovú otázku. Al Gore bol už od svojich školských čias horlivým zástancom ochrany životného prostredia. Je teda prirodzené, že práve Biely dom považoval za miesto, odkiaľ by tento problém mohol najviac ovplyvniť. Stať sa prezidentom bolo preňho spôsobom, ako tento cieľ dosiahnuť, nie cieľom samotným. Aj keď jeho porážka vo voľbách bola výsmechom spravodlivosti, niet pochýb o tom, že k tomuto, ako sa sám nazval, „zotavujúcemu sa politikovi“ príležitosť vkĺzla

zadnými dvierkami. Výsledkami postpolitických aktivít a kontroverzným dokumentárnym filmom *Neprijemná pravda* pravdepodobne k dosiahnutiu svojho cieľa prispel viac, ako by to bol kedy urobil v prezidentskom kresle. Len nie tak, ako si to pôvodne predstavoval.

Výrobok Scotchguard spoločnosti 3M, hoci by ho Al Gore pravdepodobne tiež neschvaľoval, je takisto len

RÁMCOVÁ MYŠLIENKA

Keď sa jedny dvere ku šťastiu zavrú, druhé sa otvoria. Často sa však prídlho pozeráme na tie zavreté a nevidíme pred sebou tie, čo sa práve otvorili.

HELEN KELLER,
MOTIVAČNÁ AUTORKA

dielom náhody. Vedkyňa Patsy Sherman, ktorá pre 3M pracovala, v snahe vytvoriť syntetickú gumu na výrobu hadíc, ktorými sa čerpá palivo do lietadiel, nechtiac vyliala trochu tekutiny na asistentove plátenné topánky. S postupom času si všimli, topánky sa nezašpinili iba na mieste obliatom tekutinou. Výsledkom toho je výrobok Scotchguard, ktorý odvtedy úspešne chráni tkaniny pred škvrnami.

A čo tak švajčiarsky inžinier Georges de Mestral? Mestral si v roku 1948 pri prechádzkach po lese so psom všimol bodliaky, ktoré sa mu neustále lepili na oblečenie, a zostal úplne uchvátený drobnými háčikmi tejto rastlinky. Bol to vynálezca, a preto ho záplava bodliakov na šatách nerozhorčila, ako by to bolo u väčšiny ľudí. Namiesto toho sa ponáhlal domov, aby ich mohol preskúmať pod mikroskopom. Takto prišiel na princíp suchého zipsu. Bodliaky mali drobné háčiky, ktoré sa zachytávali na očkách tkaniny nohavíc, pričom zostávali v rovnakej polohe. Dali sa však odtrhnúť a ľubovoľne prichytiť späť. Aj napriek tomu, že sa jeho nápad stretol s výsmechom, vytrval, a v roku 1955 si dal tento vynález patentovať. Dnes je suchý zips multimiliónovým biznisom.

Aj keď je úplne nevyhnutné mať konkrétny cieľ, Hill upozorňuje na to, aby sme sa príliš nezamerali na spôsob, akým ho dosiahneme. Ak ste v plánoch príliš strnulí, môže sa stať, že vám pod rúškom neúspechu alebo dočasnej porážky prekĺzne pomedzi prsty skutočná príležitosť.

TIP PRE VÁS

Len čo ste si určili, čo chcete dosiahnuť, a vytvorili ste si plán na realizáciu, buďte v strehu, aby ste dokázali rozpoznať všetky príležitosti, ktoré prídu pod rúškom prekážok, alebo vás zdanlivo zavedú úplne iným smerom, ako čakáte. Keď narazíte na neúspech alebo smolu, pokúste sa na tejto situácii nájsť päť možných výhod. Väčšmi sa zamyslite!

MYŠLIENKY MAJÚ SVOJU SILU

Hill tvrdí, že ktokoľvek, kto bude postupovať podľa jeho receptu na úspech, postupne príde na to, že najväčším prínosom, ktorý získa, nie sú peniaze, ale „konkrétne poznanie, že nehmatateľný myšlienkový impulz sa môže premeniť na svoj hmotný ekvivalent využitím známych princípov“.

Klasická newtonovská fyzika je založená na pozorovaní sveta okolo nás. Newton odviezol skvelú prácu meraním a predpovedaním, ako sa budú správať veci, ktoré dokážeme vnímať zmyslami, ako napríklad pád jablka alebo obežné dráhy planét. Keďže do konca 19. storočia vedci rozlúskli, čo sa skrýva za veľkými hádankami prírody, začali fyzici obracať svoju pozornosť k tým menším. Prišli na to, že Newtonova fyzika nefunguje na subatómovej úrovni. Ako sa ukázalo, existujú dva druhy zákonov, ktorými sa vesmír riadi.

RÁMCOVÁ MYŠLIENKA

Sme to, čo si myslíme, že sme. Všetko, čo sme, je výsledkom našich myšlienok. Myšlienkami si vytvárame vlastnú realitu.

BUDHA

Vedci zistili, že ak látku rozložíme na najmenšie čiastočky na subatómovej úrovni, tá istá častica sa môže nachádzať na dvoch alebo viacerých miestach súčasne. Tá istá častica sa môže javiť ako častica alebo ako vlna v, závislosti od toho, na čo sa pozorovateľ sústreďuje; čo nás privádza k najšokujúcejšiemu zo všetkých záverov

kvantovej fyziky: samotný akt pozorovania mení to, čo je pozorované. Navyše, ak sa pri pozorovaní dvoch častíc niečo dialo s časticou A, častica B okamžite reagovala, aj keď ich od seba delila obrovská vzdialenosť.

Práve nad týmto si lámal hlavu Einstein, pretože to znamená, že komunikácia medzi časticami prebieha rýchlejšie ako rýchlosťou svetla, čo však bolo podľa jeho teórie relativity nemožné. David Bohm, jeden z najuznávanejších

kvantových fyzikov na svete, Einsteinov chránenec, prišiel s radikálnym vysvetlením, ktoré si získalo množstvo stúpenčov.

Podľa neho častice ako také spolu „nekomunikovali“. Boli skôr spojené na akejsi ešte hlbšej úrovni, a takto je v podstate prepojené všetko. Informácia, obsiahnutá v jednom, je obsiahnutá vo všetkom, a z toho vyplýva, že vesmír je vo svojej podstate hologramický. Ako holodeck v Star Treku: Nová generácia, kde si mohol kapitán Picard vybrať medzi prechádzkou na pláži alebo pilotovaním helikoptéry. Tak si aj my „vyberáme“ skúsenosť založenú na našich dominujúcich myšlienkach.

Ale toto nie je science-fiction. Doktor Miceal Ledwith, filozof a teológ, tvrdí, že moderné vedecké názory, ako napríklad M-teória alebo teória superstrún, ktoré sa snažia dopracovať k samotnej podstate reality, poukazujú na to, že „realita nie je pevná“, je to najmä prázdny priestor, a nech už má akúkoľvek pevnosť, pripomína skôr hologramický obraz než tvrdú pevnú realitu. Je to kmitajúca realita, ktorá, ako sa zdá, podlieha sile myšlienok.

Kvantová fyzika nám poprvýkrát umožňuje uvedomiť si, že nehmataiteľné impulzy našich myšlienok sa istým spôsobom menia na ich hmotné ekvivalenty.

TIP PRE VÁS

Zapíšte si jednu situáciu, s ktorou ste si nedávno úspešne poradili a jednu, ktorá vám až tak nevyšla. Preberte si ich jednu po druhej a posúďte stav svojej mysle, ktorý im predchádzal. Čo ste od danej situácie očakávali? Buďte úprimní. Verili ste si alebo ste boli pripravení na to najhoršie? Zvyknite si týmto spôsobom prehodnotiť výsledky a s veľkou pravdepodobnosťou si začnete všímať súvislosti medzi očakávaniami a tým, čo sa naozaj stalo.
