

BESTSELLER OVERENÝ ČASOM

NH

NAPOLEON HILL

MIYSLI

A ZBOHATNI

**NAJPREDAVANEJŠIA KNIHA STOROČIA NA TÉMU ÚSPECHU
A BOHATSTVA V PÔVODNEJ, NESKRÁTENEJ PODOBE.**



**SUCCESS
LIBRARY**



Slovak edition © 2011 by Eastone Group, a. s.

All rights reserved.

Text tejto publikácie je prekladom úplného pôvodného vydania knihy *Think and Grow Rich: Teaching for the first time the famous Andrew Carnegie formula for money-making, based upon the thirteen proven steps to riches* autora Napoleona Hilla, ktoré v roku 1937 vydala spoločnosť The Ralston Society Meriden, Conn. a v súčasnosti je verejne širitelné.

Z anglického originálu preložil Michal Zidor.

V roku 2011 vydalo vydavateľstvo Eastone Books, Bratislava.

www.eastonebooks.com

Translation © 2011 Michal Zidor

Jazyková korektúra: Katarína Vilhanová

Zodpovedná redaktorka: Mgr. Alica Činčárová

Verše prebásnila: Jana Kantorová-Báliková

Cover a layout: Studio Eastone

Tlač: Kasico, a. s.

ISBN 978-80-8109-154-4

Všetky práva vyhradené.

Okrem použitia ukážok pre účely recenzie a kritiky žiadna časť tejto knihy nesmie byť reprodukováaná ani šírená v akejkoľvek forme alebo akýmikoľvek prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

OBSAH

Slovo vydavateľa k prvému slovenskému vydaniu	1
Slovo autora k pôvodnému anglickému vydaniu	7
1 Úvod: Muž, ktorý sa „vmyslel“ do partnerstva s Edisonom	14
2 Túžba: východiskový bod všetkých úspechov	28
3 Viera: vízia a dôvera v úspešné dosiahnutie predmetov vašej túžby	47
4 Autosugescia: prostriedok na ovplyvňovanie podvedomia	66
5 Špecializované vedomosti: osobné skúsenosti alebo pozorovania	73
6 Predstavivosť: priestor na uplatnenie vašej mysle	88
7 Organizované plánovanie: premena túžob na činy	102
8 Rozhodnosť: ovládnite svoju váhavosť	147
9 Vytrvalosť: na vyvolanie pocitu viery v úspech potrebujete vyvíjať húževnaté úsilie	159
10 Sila „skupiny majstrov“: hnacia sila	177
11 Tajomstvo transformácie sexuálnej energie	185
12 Podvedomie: spojovací článok	207
13 Mozog: vysielacie a prijímacie centrum myšlienok	215
14 Šiesty zmysel: dvere k prozreteľnosti	222
15 Ako poraziť fantómov strachu	233

SLOVO VYDAVATEĽA K PRVÉMU SLOVENSKÉMU VYDANIU

Knihy majú rôzne osudy. Niektoré si pozornosť čitateľa udržia iba pár rokov, k iným sa opakovane vracajú stále nové generácie čitateľov a stávajú sa klasikou. Väčšina takýchto kníh patrí do kategórie beletrie; literatúra faktu zvyčajne nevyjde z previerky časom víťazne. O to väčšiu pozornosť si zaslúžia tituly, ktorých popularita rokmi nielen neklesá ale naopak rastie. Keby sa zostavoval rebríček takýchto titulov, kniha Napoleona Hilla *Mysli a zbohatni* by sa určite umiestnila na jednom z popredných miest.

K slovenskému čitateľovi sa táto kniha vo svojej úplnej, neskrátenej podobe z roku 1937 dostáva po prvý raz. Pôvodná verzia obsahuje oproti skrátenému vydaniu z roku 1960 množstvo zaujímavých historických či ekonomických reálií a príbehov, ktoré text v mnohom obohacujú. Čitateľ tak má možnosť získať komplexnejší pohľad na dobu, v ktorej kniha vznikla, a zároveň hlbšie spoznať charakter a spôsob rozmýšľania jej autora. Je zaujímavé sledovať, ako sa zmenili osudy spoločností, spomenutých v knihe a kde sa nachádzajú dnes. Niektoré názory, vyslovené v knihe, odrážajú prostredie a spoločenské normy, platné v prvej polovici dvadsiateho storočia a tak ich treba aj chápať. Rovnako časť poznatkov a znalostí zodpovedá vtedajšiemu štádiu rozvoja vedy a techniky. Naopak mnohé spoločenské javy, spôsob rozmýšľania a črty ľudskej povahy sú dnes také isté, ako boli pred vyše sedemdesiatimi rokmi a čitateľ medzi nimi a súčasnosťou nájde neraz zábavné ale i poučné paralely.

Najdôležitejšie však je, že princípy úspechu, ktoré tvoria podstatu knihy, sú rovnako aktuálne dnes, ako v čase, keď ich Napoleon Hill sformuloval. Myšlienka, že naše vedomie dokáže vytvárať hmotnú realitu, bola považovaná za neuveriteľnú a revolučnú ešte koncom dvadsiateho storočia, o jeho začiatku ani nehovoriac. Jej platnosť však čoraz viac podporujú zistenia kvantovej fyziky a mnohých nových vedných odbo-

rov. Podstata filozofie Napoleona Hilla už nie je považovaná za iracionálny ezoterický výmysel; naopak stáva sa súčasťou všeobecne akceptovaných prírodných zákonov. Tieto zákony možno nie sú také zjavné ako zákony, o ktorých sme sa učili v stredoškolskej fyzike, to však neznamená, že neplatia.

Je na čitateľovi, aby posúdil, či sa princípy úspechu, popísané v knihe, prejavili aj v reálnom živote jej autora.

PRÍBEH VÝNIMOČNEJ KNIHY ČLOVEKA, KTORÝ JU NAPÍŠAL

Príbeh života Napoleona Hilla je natoľko zaujímavý, dramatický a plný zvrátov, že si zaslúži, aby sme ho vyrozprávali. Kniha, ktorá sa zapísala do vydavateľských dejín pod názvom Mysli a zbohatni (*Think and Grow Rich*), v ňom zohráva významnú úlohu – niekedy skrytú, inokedy zjavnú, ale vždy je v pozadí cítiť jej vplyv.

Keď dvadsaťštyriročný reportér Napoleon Hill dostal v roku 1908 od istého časopisu za úlohu napísať sériu článkov o najúspešnejších biznismenoch vtedajšej Ameriky, netušil, že hneď prvé interview zmení jeho život. Osobou, s ktorou mal začať rozhovory o úspechu, bol oceľarsky magnát a filantrop Andrew Carnegie, v tej dobe najbohatší muž v Amerike.

Práve Carnegie nadhodil v rozhovore s Hillom myšlienku, že z konania a správania úspešných ľudí by sa dal odvodiť akýsi vzorec, podľa ktorého by ktokoľvek vedel dosiahnuť rovnaký úspech. Carnegie vzápätí Hilla vyzval, aby sa pokúsil sformulovať „filozofiu úspechu“ a ponúkol sa, že mu sprostredkuje prístup k ďalším osobnostiam, ktoré by mohli byť zdrojom informácií. A tak Hill začal prieskum, ktorý trval nasledujúcich dvadsať rokov. Na jeho konci stálo osemzväzkové tisícopäťsto stranové veľdielo s názvom Zákon úspechu (*Law of Success*), obsahujúce sedemnást princíпов, odvodených z rozhovorov s päťsto najvýznamnejšími vynálezcami, podnikateľmi a obchodníkmi tej doby.

Hillov život počas písania knihy nebol ani jednoduchý ani priamočiarly. V roku 1910 sa oženil s Florence Elizabeth Horner. O dva roky neskôr sa im narodil prvý syn James a v roku 1918 druhý syn, Napoleon Blair. Aby uživil svoju rodinu, Hill vystriedal množstvo zamestnaní.

Pracoval ako predajca áut, písal reklamné inzeráty, bol asistentom poradcu plynárenskej spoločnosti, kúpil podiel vo firme na výrobu cukríkov a istý čas ju riadil. Stále viac bol však presvedčený, že jeho pravým životným poslaním je písať a prednášať.

V roku 1919, po smrti Andrewa Carnegieho, sa Hillovi podarilo nájsť investora – majiteľa tlačiarne v Chicagu Georgea Williamsa – ochotného spolufinancovať založenie nového časopisu *Hill's Golden Rules* (Hillove zlaté pravidlá). Časopis sa stal obrovským hitom a Hillovi, ktorý bol jeho šéfredaktorom, konečne začal prinášať vytúženú slávu a uznanie. V roku 1920 sa vydal na prednáškové turné po celej krajine. V rovnakom čase však vyvrcholili jeho nezhody s Williamsom, ktorý nakoniec získal kontrolu nad celým časopisom.

Hillovi nezostávalo iné, než urobiť to, čo za svoj život urobil ešte mnohokrát – začať znovu. V roku 1921 získal finančnú podporu pre svoj nový časopis *Napoleon Hill's Magazine* – celonárodne distribuovaný „mesačník biznis filozofie“. Časopis sa predával ešte lepšie než predchádzajúci titul a Hill jeho prostredníctvom potvrdil svoju povest' odborníka na úspech. Ani tento úspech však nebol trvalý. Investičné prešľapy Hillových spoločníkov poškodili dobré meno časopisu, inzerenti stiahli svoje reklamy, časopis sa dostal do finančných ťažkostí a nakoniec skrachoval.

Hill stál opäť na začiatku. Presťahoval sa z Chicaga do štátu Ohio, odkúpil obchodnú akadémiu a začal ponúkať kurzy žurnalistiky, rečníctva a písania reklamných textov. Myšlienku dokončiť rozpísanú knihu o princípoch úspechu, na ktorej celé tie roky pracoval, v ňom oživil vydavateľ miestnych novín Don Mellet. Dvadsiate roky boli v Amerike obdobím prohibície. V krajine platil zákaz predaja alkoholu, a ten sa spolu s drogami stal hlavnou komoditou, s ktorou obchodovali gangsterské skupiny.

Mellet vo svojich novinách odhalil korupčné praktiky miestnej polície tolerujúcej nielen pašovanie drog a alkoholu, ale aj ich predaj školákom a Hill sa zasadzoval o vyšetrovanie celej záležitosti u guvernéra štátu Ohio. V roku 1926 Melleta pred jeho domom zastrelili dávkou zo samopalu; Hilla od istej smrti v ten deň zachránilo iba to, že sa mu náhodou pokazilo auto a večer sa nemohol vrátiť domov. V strachu o život

svojej rodiny, aj svoj vlastný sa Hill okamžite presťahoval do iného štátu – Západnej Virgínie.

Po opakujúcich sa nezdaroch bol Hill na dne. Takmer celý nasledujúci rok bojoval s psychickou aj finančnou neistotou a depresiou. Sľub, ktorý dal Andrewovi Carnegiemu a nadšenie, ktoré pre knihu prejavil Don Mellet, však nakoniec prevážili a Hill sa naplno sústredil na dokončenie knihy. Kniha *Zákon úspechu*, ktorú po mnohých odmietnutiach vydal vydavateľ Andrew Pelton z Connecticutu, uzrela svetlo sveta 26. marca 1928, dvadsať rokov po rozhovore s Andrewom Carnegiem.

Zhrňala poznatky o úspechu, ktoré nazhromaždilo päťsto najúspešnejších osobností za posledných päťdesiat rokov a zo dňa na deň sa stala senzáciou. Vynikajúce predaje, ktoré napriek svojmu rozsahu a cene dosiahla, umožnili Hillovi, aby svojej rodine konečne poskytol život v pohodlí a blahobyte na vidieckom sídle v blízkosti New Yorku. V roku 1929 Hill zarábala dvetisícpäťsto dolárov mesačne. Zdalo sa, že ho život konečne odmenil za roky snaženia, vytrvalosti a neúnavnej práce.

Osud sa však opäť rozhodol postaviť mu do cesty prekážku, tentoraz v podobe hospodárskej krízy – skutočnosť, s ktorou sa Hill musel počas svojho života vyrovnávať niekoľkokrát. Predaje knihy sa prepadli a finančné problémy donútili Hilla nehnuteľnosť na vidieku predať. V roku 1933 dostal ponuku stať sa poradcom a tlačovým tajomníkom prezidenta Roosevelta, ktorému mal pomáhať s písaním príhovorov a public relations. Prioritou Rooseveltovej administratívy bolo „bojovať proti strachu“ a dostať krajinu z krízy. Hill sa chopil príležitosti, ale keďže pomoc prezidentovi a krajine považoval za svoju občiansku povinnosť, odmietol za prácu, ktorú vykonával dva roky, poberať plat.

Hillovo dvadsaťpäťročné manželstvo, skúšané počas posledných sedemdnástich rokov jeho častou neprítomnosťou nevydržalo opätovný návrat k materiálnemu nedostatku a v roku 1935 sa s ním Florence rozviedla. Aby sa päťdesiatdvaročný Hill uživil, vrátil sa k prednáškovej činnosti. Zároveň začal pracovať na novej, skrátenej verzii *Zákona úspechu*, ktorú pomenoval 13 krokov k bohatstvu (*13 Steps to Riches*). Jeho finančná situácia bola nezávideniahodná; od svojho syna Blaira si požičiaval peniaze na živobytie a istý čas dokonca býval u neho

v byte. V roku 1937 sa počas prednášky v Atlante zoznámil s mladou ženou menom Rosa Lee Beeland a o niekoľko mesiacov sa zosobášili. Rosa mu pomáhala s editovaním rukopisu a presvedčila váhajúceho vydavateľa pôvodného Zákona úspechu, aby rukopis vydal.

Kniha, ktorá nakoniec dostala meno *Mysli a zbohatni* (*Think and Grow Rich*), vyšla v roku 1937, stála \$2.50 a prvý náklad päťtisíc výtlačkov sa vypredal za tri týždne. Do konca Veľkej hospodárskej krízy sa z nej predalo viac než milión kusov. Počas nasledujúcich sedemdesiatich rokov kniha vyšla vo väčšine svetových jazykov a jej kumulovaný predaj do dnešného dňa činí okolo tridsať miliónov výtlačkov. Žiadna iná kniha z oblasti osobného rozvoja sa nemôže pochváliť podobným výsledkom. To však nie je všetko. Podstata knihy obsiahnutá vo vete *dokážeš všetko, čo si predstavíš a uveríš tomu*, podnietila vznik novej filozofie chápania sveta a ľudského potenciálu. Ovplyvnila celé generácie čitateľov a stála pri zrode mnohých hnutí zameraných na osobný a duchovný rozvoj.

Vráťme sa však k príbehu Napoleona Hilla, ktorý ešte zďaleka nekončí. V roku 1940 sa jeho osobný majetok odhadoval na milión dolárov. Spolu s Rosou sa presťahoval do nového domu, kúpil si automobil a žil životom majetného človeka. O rok neskôr sa tento život otočil o stoosemdesiat stupňov – manželstvo sa rozpadlo a vďaka predmanželskej dohode, podľa ktorej mala Rosa nárok na celý honorár z predaja knihy, Napoleon Hill po druhom rozvode opäť prišiel o všetko.

Nasledoval nový začiatok, tentoraz v Južnej Karolíne, kam sa Hill presťahoval na pozvanie svojho priateľa Williama P. Jacobsa, aby pre jeho akadémiu vytvoril kurz osobného rozvoja. Výsledkom bola kniha *Mental Dynamite*, ktorej úspešný predaj zmaril nedostatok papiera v dôsledku druhej svetovej vojny.

Napoleon Hill po celý svoj život veril, že každý neúspech v sebe skrýva zárodok úspechu, ktorý má potenciál byť rovnako veľký, ak nie väčší, ako bol neúspech. Hoci sa zdalo, že trvalý materiálny úspech Hillovi uniká, v jeho osobnom živote nastal konečne priaznivý obrat. Hill nadviazal vzťah s Annie Lou Norman, vzdelanou ženou, ktorá pracovala pre Jacobsa. V roku 1943 sa zosobášili, presťahovali do Kalifornie a Annie stála po Hillovom boku do konca jeho života.

Šesťdesiatročný Hill sa opäť pustil do prednášania. Jedna z jeho prednášok ho zaviedla do Chicaga, kde sa stretol s W. Clementom Stoneom, prezidentom veľkej poisťovacej spoločnosti. Stone, úspešný a bohatý biznismen, pripisoval úspech svojej spoločnosti po hospodárskej kríze práve Hillovej knihe *Mysli a zbohatni*. Medzi ním a Hillom vzniklo hlboké priateľstvo a v roku 1952 si Stone so šesťdesiatdeväťročným Hillom založili spoločnú firmu zameranú na vzdelávanie.

V roku 1954 začali vydávať časopis *Success Unlimited*, publikovali množstvo kníh, učebných materiálov, produkovali program o úspechu a osobnom raste pre rozhlas a televíziu, spoločne napísali knihu *Success Through Positive Mental Attitude*, ktorá sa stala bestsellerom. Hill konečne materiálny úspech nielen dosiahol, ale si ho aj udržal. V čase jeho smrti sa jeho osobný majetok odhadoval na šesť miliónov dolárov. Napoleon Hill zomrel v roku 1970 vo veku osemdesiatšedem rokov.

Počas svojho dlhého života Hill najmenej šesťkrát čelil zdruvúcemu neúspechu a začínal odznova. Stratil a znovu získal aj na dnešné pomery úctyhodné množstvo peňazí. Minimálne päťkrát sa presťahoval do rôznych štátov únie. Až jeho tretie manželstvo bolo úspešné. Hill sám je najlepším príkladom a dôkazom štyroch základných prvkov, ktoré sú podstatou jeho filozofie – pálčivej túžby (nech už sa týka čohokoľvek), neochvejného presvedčenia, že sa túžba naplní, plánovania a uskutočnenia jednotlivých krokov a hlavne nesmiernej vytrvalosti napriek nepriaznivým okolnostiam a ranám osudu.

Hillova filozofia úspechu funguje – on sám je jej najlepším dôkazom.

VYDAVATELSTVO EASTONE BOOKS, 2011

SLOVO AUTORA K PÔVODNÉMU ANGLICKÉMU VYDANIU

V každej kapitole tejto knihy hovorím o tajomstve zarábania peňazí, vďaka ktorému nadobudlo rozprávkové bohatstvo viac než päťsto nesmierne bohatých ľudí, ktorých som počas mnohých rokov pozorne sledoval.

Týmto tajomstvom som sa začal zaoberať pred viac než štvrtstoročím vďaka Andrewovi Carnegiemu. Ten šibalský, očarujúci postarší Škót ho ľahkomyselne zasadil do mojej mysle, keď som bol iba malý chlapec. Potom sa s veselými iskričkami v očiach pohodlne usadil do svojho kresla a pozorne ma sledoval, či mám dosť rozumu, aby som pochopil celý význam toho, čo mi práve povedal.

Keď zbadal, že som tej myšlienke porozumel, opýtal sa ma, či som ochotný stráviť dvadsať alebo aj viac rokov prípravami na to, aby som ju predniesol svetu, odovzdal ju mužom a ženám, ktorí by bez tohto tajomstva mohli prežiť život plný neúspechov. Povedal som, že tak urobím, a s pomocou pána Carnegieho som svoj príslub dodržal.

V tejto knihe vám to tajomstvo sprostredkujem, no najprv som ho podrobil skúške pri tisíckach ľudí vo všetkých možných povolaniach. Bol to nápad pána Carnegieho, že magický recept na úspech, ktorý mu priniesol závatné bohatstvo, by mal byť sprístupnený ľuďom, ktorí nemajú čas pátrať po tom, ako treba zarábať peniaze; to v jeho hlave sa zrodilo želanie, že by som mohol otestovať a predviesť spoľahlivosť tohto magického receptu na príklade mužov a žien vo všetkých možných zamestnaniach. Vravel, že tento recept na úspech by mali učiť vo všetkých stredných a vysokých školách, a myslel si, že keby ho učitelia podali dobre, mohol by urobiť taký zásadný prevrat v celom systéme vzdelávania, že čas strávený v školách by sa znížil na polovicu.

Životná skúsenosť s Charlesom M. Schwabom a inými mladými mužmi jemu podobnými pána Carnegieho presvedčila, že väčšina toho, čo sa učí v školách, nemá s uživením sa či so zbohatnutím abso-

lútne žiadnu spojitosť. Dospel k tomu preto, lebo do svojej firmy prijal jedného mladého muža za druhým, pričom mnohí z nich nemali takmer žiadne vzdelanie, ale keď ich učil používať svoj recept na úspech, vyvinul v nich neobyčajné vodcovské schopnosti. Navyše vďaka jeho učeniu zarobil každý, kto nasledoval jeho pokyny, veľké bohatstvo.

V kapitole zaoberajúcej sa vierou si prečítate ohromujúci príbeh o obrovskej oceliarni United States Steel Corporation. Založil ju a viedol jeden z *tých* mladých mužov, ktorých prostredníctvom pán Carnegie dokázal, že recept na úspech funguje u každého, kto je pripravený použiť ho. Využitie tajomstva úspechu v prípade mladého Charlesa M. Schwaba mu prinieslo obrovské bohatstvo a tiež mnoho PRÍLEŽITOSTÍ. Dá sa povedať, že toto konkrétne aplikovanie tajomného receptu malo hodnotu šesť miliónov dolárov.

Tieto fakty – o ktorých dobre vedel takmer každý, kto poznal pána Carnegiego – vám dajú jasnú predstavu, čo môžete prečítaním tejto knihy dosiahnuť – teda v prípade, že VIETE, ČO CHCETE.

Skôr než tajomstvo MYSLENIA A ZBOHATNUTIA prešlo dvadsaťročným praktickým testovaním, viac než stotisíc mužov a žien ho využilo vo svoj prospech, ako to zamýšľal aj pán Carnegie. Niektorí vďaka nemu prišli k veľkému bohatstvu. Iní ho s úspechom aplikovali na vytvorenie harmonického prostredia vo svojich domovoch. Istý kňaz ho použil s takým úspechom, že vďaka nemu dosiahol ročný príjem vyše sedemdesiatpäťtisíc dolárov.

Arthur Nash, krajčír zo Cincinnati, použil svoj krachujúci podnik ako „pokusného kráľika“, na ktorom si chcel overiť, či recept na úspech funguje. Podnik ožil a začal svojim majiteľom zarábať veľké sumy peňazí. Stále je výnosným podnikom, a to aj bez pána Nasha. Jeho experiment bol taký jedinečný, že noviny a časopisy mu vďaka pochvalnej publicite pripisovali viac než miliónovú hodnotu.

Tajomstvo úspechu sa dostalo k Stuartovi Austinovi Wierovi z texaského Dallasu. Bol naň pripravený – taký pripravený, že sa vzdal svojho povolania a začal študovať právo. Mal úspech? O tom si povieť neskôr.

Tajomstvo som odovzdal aj Jenningsovi Randolphovi v deň jeho promócií a on ho použil s takým úspechom, že v súčasnosti už tretie voleb-

né obdobie pôsobí ako člen *Kongresu* a má vysoké šance, že nakoniec sa dostane aj do *Bieleho domu*.

Počas svojho pôsobenia na poste vedúceho propagácie vo vyššej odbornej škole *LaSalle*, v období, keď o nej takmer nikto nevedel, som mal možnosť vidieť jej riaditeľa J. G. Chaplina, ako používa Carnegieho recept tak efektívne, že počas jeho vedenia sa *LaSalle* stala jednou z najznámejších vyšších odborných škôl v štáte.

Tajomstvo, o ktorom rozprávam, sa v celej knihe spomína najmenej stokrát. Nemá konkrétne meno, pretože sa zdá, že pôsobí efektívnejšie, keď je len mierne odhalené a zostáva na dosah ruky, aby TÍ, KTORÍ SÚ PRIPRAVENÍ A HLADAJÚ HO, mohli po ňom siahnuť. Preto mi ho pán Carnegie odovzdal v takej tichosti, bez toho, aby ho konkrétne pomenoval.

Ak ste PRIPRAVENÍ používať ho, nájdete ho v každej kapitole aspoň raz. Bol by som rád, keby som mal tú česť povedať vám, ako budete vedieť, že ste pripravení, no to by vás obralo o veľkú časť úžitku, ktorý z toho budete mať, keď ho objavíte vy sami.

Zatiaľ čo som písal túto knihu, môj vlastný syn, ktorý v tom čase dokončoval univerzitné vzdelanie, vzal do rúk rukopis druhej kapitoly, prečítal ho a sám v ňom tajomstvo našiel. Získanú informáciu použil tak efektívne, že začal okamžite pracovať na zodpovednej pozícii s počiatočným platom vyšším, než je bežné.

Jeho príbeh som zbežne načrtnol v druhej kapitole. Keď si ho prečítate, možno sa zbavíte pocitu, ktorý ste mohli mať na začiatku knihy, že tajomstvo sľubuje príliš veľa. Okrem toho, keď ste niekedy strácali nádej, keď ste mali ťažkosti prekonať niečo, čo vám bralo všetky sily, keď ste sa o niečo pokúsili a neuspeli ste, keď ste boli postihnutí ťažkou chorobou či fyzickými ťažkosťami, tento príbeh o objave môjho syna a využití Carnegieho tajomstva sa pre vás možno stane oázou v púšti stratených nádejí, ktorú ste stále hľadali.

Tajomstvo značne využíval aj prezident Woodrow Wilson počas prvej svetovej vojny. Bolo tlmočené každému vojakovi formou tréningu, ktorý absolvoval pred odchodom na front. Prezident Wilson mi povedal, že hralo dôležitú úlohu pri získavaní peňazí potrebných na financovanie vojny.

Pred viac než dvadsiatimi rokmi sa ctihodný Manuel L. Quezon inšpiroval týmto tajomstvom, aby vybojoval pre svojich ľudí slobodu, získal pre Filipíny nezávislosť a stal sa prvým prezidentom slobodného štátu.

Zvláštne je, že tí, ktorí tajomstvo raz získajú a začnú používať, sú odrazu doslova vtiahnutí do úspešnosti, pričom vynakladajú iba malé úsilie, a už nikdy viac nežijú v neúspechu! Ak o tom pochybujete, pozrite sa na mená všetkých, o ktorých sa v knihe píše a ktorí ho použili, preštudujte si ich životopisy a uveríte.

Neexistuje nič také, ako získať NIEČO ZA NIČ!

Tajomstvo, o ktorom je reč, sa nedá získať zadarmo, aj keď cena zaň je omnoho nižšia než jeho hodnota. V žiadnom prípade sa k nemu nemôže dostať niekto, kto ho zámerne nehľadá. Nemôže byť darované ani kúpené za peniaze, a to preto, že prichádza k človeku v dvoch častiach. Jednu časť majú už v rukách tí, ktorí sú naň pripravení. Vzdelanie s tým nemá nič spoločné.

Dávno pred mojím narodením sa tajomstvo dostalo do rúk Thomasa A. Edisona a on ho používal tak rozumne, že sa stal najznámejším vynálezcom na svete aj napriek tomu, že do školy chodil len tri mesiace. Tajomstvo prešlo do rúk obchodného spoločníka pána Edisona a ten ho využil tak obratne, že aj keď vtedy zarábala len dvanásťtisíc dolárov ročne, postupne nahromadil veľké bohatstvo a odišiel do predčasného dôchodku, ešte keď bol stále mladým mužom. Jeho príbeh nájdete na začiatku prvej kapitoly. Mal by vás presvedčiť, že bohatstvo neleží mimo vášho dosahu a vy sa stále môžete stať tým, kým chcete byť; a že peniaze, slávu, uznanie a šťastie môžu nájsť všetci, ktorí sú odhodlaní a pripravení na to, aby tieto požehnanie získali. Ako to všetko viem? Odpoveď by ste mali nájsť ešte skôr, ako dočítate túto knihu. Môžete ju objaviť hneď v prvej kapitole aj na poslednej stránke.

Počas dvadsaťročného výskumu, na ktorý som sa podujal na žiadosť pána Carnegieho, som skúmal osudy stovky známych ľudí, z ktorých mnohí priznali, že svoje rozprávkové bohatstvo získali práve pomocou Carnegieho tajomstva; medzi týmito ľuďmi boli:

HENRY FORD	ROBERT A. DOLLAR
WILLIAM WRIGLE JR.	JOHN D. ROCKEFELLER
JOHN WANAMAKER	EDWARD A. FILENE
JAMES J. HILL	THOMAS A. EDISON
GEORGE S. PARKER	EDWIN C. BARNES
E. M. STATLER	FRANK A. VANDERLIP
HENRY L. DOHERTY	ARTHUR BRISBANE
CYRUS H. K. CURTIS	F. W. WOOLWORTH
GEORGE EASTMAN	WOODROW WILSON
THEODORE ROOSEVELT	WILLIAM HOWARD TAFT
JOHN W. DAVIS	LUTHER BURBANK
ELBERT HUBBARD	FRANK A. MUNSEY
WILBUR WRIGHT	ELBERT H. GARY
WILLIAM JENNINGS BRYAN	ALEXANDER G. BELL
DR. DAVID STARR JORDAN	JOHN H. PATTERSON
J. ODGEN ARMOUR	JULIUS ROSENWALD
CHARLES M. SCHWAB	STUART AUSTIN WIER
HARRIS F. WILLIAMS	DR. FRANK CRANE
DR. FRANK GUNSAULUS	GEORGE M. ALEXANDER
DANIEL WILLARD	J.G. CHAPLINE
KING GILLETTE	JENNINGS RANDOLPH
RALPH A. WEEKS	ARTHUR NASH
DANIEL T. WRIGHT	CLARENCE DARROW

Tieto mená predstavujú len zlomok stoviek známych Američanov, ktorých úspechy, či už finančné, alebo iné, dokazujú, že tí, ktorí chápu a používajú Carnegieho tajomstvo, dosahujú v živote vysoké méty. Nepoznám nikoho, kto by tajomstvo naplno využíval a nedosiahol pritom pozoruhodné úspechy v povolání, ktoré si vybral. Nikdy som nepoznal človeka, ktorý by sa od ostatných odlišoval alebo ktorý by získal bohatstvo v akejkoľvek oblasti a neriadil by sa týmto pravidlom. Z týchto skutočností som vyvodil záver, že tajomstvo je ako časť poznania zá-

sadného pre sebaurčenie dôležitejšie než čokoľvek získané prostredníctvom toho, čo sa obyčajne nazýva „vzdelanie“.

Čo je vlastne VZDELANIE? Otázka už bola veľmi presne zodpovedaná, ale práve čo sa vzdelania týka, mnohým z týchto ľudí sa ho dostalo veľmi málo. John Wanamaker mi raz povedal, že aj to málo vzdelania, čo mal, nadobudol veľmi podobným spôsobom, akým moderná lokomotíva získava vodu, takpovediac „hromadením za chodu“. Henry Ford sa nikdy nedostal na strednú školu, o vysokej ani nehovoriac. Nechcem znižovať hodnotu vzdelania, snažím sa len vyjadriť svoje úprimné presvedčenie, že tí, ktorí ovládnu a používajú tajomstvo úspechu, sa dostanú vysoko, získajú bohatstvo a k životu sa postavia podľa vlastných pravidiel, aj keď nemajú veľké vzdelanie. Aj teraz, kým čítate tieto riadky, môže na vás kedykoľvek vyskočiť tajomstvo a odvážne sa pred vás postaviť, no len KEĎ STE NAŇ PRIPRAVENÍ! Keď sa objaví, budete o tom vedieť. Či už dostanete znamenie v prvej, či v poslednej kapitole, keď sa pred vami tajomstvo objaví, zastavte sa na chvíľu a obráťte pohár dnom nahor*, pretože táto udalosť bude označovať ten najdôležitejší zvrät vo vašom živote.

Teraz prejdeme k prvej kapitole a k príbehu môjho veľmi blízkeho priateľa, ktorý veľkoryso priznal, že mystické znamenie uvidel, a ktorého úspechy v obchodovaní sú dostatočným dôkazom toho, že on pohár dnom nahor obrátil. Keď budete čítať jeho príbeh aj príbehy iných, majte na pamäti, že títo ľudia vzdorovali dôležitým životným problémom, takým, ktorým čelia všetci z nás. Problémom vyvierajúcim zo snahy človeka zabezpečiť si živobytie, nájsť nádej, odvahu, spokojnosť a pokoj; zarábať si peniaze a získať slobodu tela i duše.

Pri čítaní tejto knihy tiež pamätajte na to, že sa v nej dozviete o skutočnostiach, nie o fikcii, pretože jej zámerom je tlmočenie veľkej univerzálnej pravdy, pomocou ktorej sa môžu všetci, ktorí sú na to PRIPRAVENÍ, naučiť nielen to, ČO ROBIŤ, ALE AJ AKO TO UROBIŤ a tiež získať POTREBNÚ MOTIVÁCIU PRE VYKROČENIE.

* Pohár obracajú dnom nahor alkoholicy, ktorí chcú prestať piť, aby sa nabudúce, keď si pôjdu naliať a uvidia obrátený pohár, aspoň na chvíľu nad pitím zamysleli.

Ako poslednú pripomienku v rámci prípravy ešte pred tým, než sa pustíte do prvej kapitoly, by som vám rád prezradil jednoduchú myšlienku, ktorá vám môže pomôcť v rozpoznaní Carnegieho tajomstva. Tá myšlienka znie – VŠETOK ÚSPECH, VŠETKO ZAROBENÉ BOHATSTVO SA ZAČÍNA NÁPADOM! Teraz máte v rukách polovicu tajomstva a ak ste naň pripravení, ľahko spoznáte aj jeho druhú časť; stane sa tak vo chvíli, keď sa dotkne vašej mysle.

NAPOLEON HILL, 1937

1. kapitola

ÚVOD

MUŽ, KTORÝ SA „VMYSLEL“ DO PARTNERSTVA S EDISONOM

SKUTOČNE, „myšlienky sú veci“ a sú to mocné veci, keď sú spojené s konkrétnosťou zámeru, vytrvalosťou a PLANÚCOU TÚŽBOU po ich premene na bohatstvo alebo iné materiálne objekty.

Pred viac než tridsiatimi rokmi prišiel Edwin C. Barnes na to, aká pravdivá je myšlienka, že ľudia skutočne MYSLIA A BOHATNÚ. Svoj objav urobil počas jedného posedenia. Prichádzal naň postupne, po troškách, pričom všetko odštartovala jeho PLANÚCA TÚŽBA stať sa obchodným partnerom slávneho Edisona.

Jednou z hlavných vlastností Barnesovej túžby bolo to, že bola konkrétna. Chcel pracovať s Edisonom, nie pre neho. Pozorne sledujte opis, akým spôsobom Barnes premieňal svoju TÚŽBU na skutočnosť, a potom lepšie pochopíte trinásť princípov, ktoré vedú k zbohatnutiu.

Keď mu TÚŽBA alebo náhla myšlienka vstúpila do mysle, nebol v pozícii, aby podľa nej konal. Stáli mu v ceste dva problémy. Nepoznal pána Edisona osobne a nemal dosť peňazí, aby si zaplatil cestu vlakom do Orangeu v New Jersey.

Tieto ťažkosti by stačili na to, aby väčšinu ľudí odradili od vyvíjania nejakého úsilia v snahe naplniť svoju túžbu. Lenže jeho túžba bola veľmi neobyčajná! Bol taký odhodlaný nájsť spôsob, ako naplniť svoju túžbu, že než by priznal porážku, radšej sa rozhodol cestovať ako „batožina“. (Poznámka pre nezasvätených: znamená to, že do východného Orangeu cestoval nákladným vlakom.)

Keď sa dostavil do laboratória pána Edisona, vyhlásil, že prišiel, aby uzavrel s vynálezcom partnerský obchodný vzťah. Keď o niekoľko rokov neskôr opisoval ich prvé stretnutie, Edison povedal: „Stál tam predo mnou, vyzeral ako obyčajný tulák, ale vo výraze jeho tváre bolo nie-

čo, čo vyvolávalo dojem, že bol odhodlaný dostať to, kvôli čomu prišiel. Po rokoch skúseností s rôznymi ľuďmi som vedel, že keď niekto skutočne po niečom tak veľmi TÚŽI, že staví celú svoju budúcnosť na jediný životný krok, aby to dostal, taký človek to určite aj dostane. Dal som mu šancu, ktorú odo mňa žiadal, pretože som videl, že jeho pevné rozhodnutie mu vydrží dovtedy, kým neuspeje. Následné udalosti dokázali, že som sa nemýlil.“

To, čo mladý Barnes pánovi Edisonovi pri tej príležitosti povedal, bolo oveľa menej dôležité ako to, čo si myslel. Sám Edison to povedal! Nemohol to byť výzor mladého Barnes, ktorý mu zabezpečil začiatok jeho práce v Edisonovej kancelárii, pretože ten mu v žiadnom prípade nerobil dobrú reklamu. Záležalo na tom, čo si MYSLEL.

Keby dosah tohto vyhlásenia naplno pochopil každý človek, ktorý si ho prečíta, zvyšok tejto knihy by vôbec nemusel vzniknúť.

Barnes sa nestal Edisonovým partnerom hneď po prvom stretnutí. Dostal šancu pracovať v Edisonových kanceláriách za veľmi nízky plat a robiť prácu, ktorá bola pre Edisona bezvýznamná, lenže pre Barnes, to bolo nesmierne dôležité, pretože dostal šancu prejavíť svoje schopnosti tam, kde ich jeho „partner“ mohol vidieť. Uplynulo niekoľko mesiacov. Na prvý pohľad nič nenasvedčovalo tomu, že Barnes sa približuje k svojmu cieľu, ktorý si vytýčil ako JASNÝ A NAJVYŠŠÍ ZÁMER. Lenže v Barnesovej mysli sa dialo niečo dôležité. Tento človek neustále zintenzívňoval svoju TÚŽBU stať sa Edisonovým obchodným partnerom.

Psychológovia mali pravdu, keď povedali, že „ak je človek na niečo skutočne pripravený, to niečo sa stane skutočnosťou“. Barnes bol pripravený na obchodné partnerstvo s Edisonom, ba čo viac – bol ROZHODNUTÝ, ŽE BUDE ČAKAŤ DOVTEDY, KÝM NEDOSTANE, PO ČOM TÚŽI.

Nepovedal si: „Ach, nemá to zmysel. Asi sa na to vykašlem a skúsím si zohnať miesto predavača.“ Naopak, povedal si: „Prišiel som sem, aby som začal podnikáť s Edisonom, a ja to aj dosiahnem, aj keby mi to malo trvať do konca života.“ Myslel to vážne. Ach, aké rozdielne by mohli byť osudy ľudí, keby si len zadali JASNÝ CIEĽ a šli za ním, až kým by sa z cieľa nestala spaľujúca posadnutosť!

Možno to mladý Barnes v tom čase nevedel, no jeho nezlomné odhodlanie, jeho vytrvalosť vo viere v jedinú TÚŽBU bola predurčená na zničenie všetkých prekážok a na to, aby mu poskytla šancu, na ktorú čakal. Keď však šanca prišla, objavila sa v inej forme a z iného smeru, než Barnes predpokladal. Príležitosť niekedy pripravuje ľuďom podobnú lesť. Prešibane sa votrie dnu zadnými dverami a často prichádza prestrojená vo forme nešťastia alebo dočasnej prehry. Možno práve preto ju ľudia tak často nerozpoznajú.

Edison práve dokončil nový kancelársky prístroj v tom čase známy pod menom Edisonov diktafón (neskôr Ediphone). Predajcovia neboli prístrojom nijak zvlášť nadšení. Neverili, že by ho dokázali ľahko predať. Barnes zbadal svoju príležitosť. Prikradla sa potichučky, ukrytá za bizarne vyzerajúcim aparátom, ktorý nezaujímal nikoho okrem neho a vynálezcu.

Barnes vedel, že Edisonov diktafón dokáže predať. Navrhol to Edisonovi, dostal svoju šancu a prístroj predal. A nielen to, obchodoval s ním s takým úspechom, že Edison mu dal zmluvu na distribúciu a predaj prístroja po celých Spojených štátoch. Z tohto obchodného partnerstva vznikol slogan: „Vyrobené Edisonom, inštalované Barnesom“.

Ich obchodné partnerstvo fungovalo viac než tridsať rokov. Vďaka tomu sa Barnes stal bohatým, čo sa týka peňazí, no urobil aj niečo nekonečne dôležitejšie, dokázal, že človek môže skutočne „myslieť a zbohatnúť“.

Netuším, akú veľkú finančnú hodnotu mala Barnesova pôvodná túžba. Možno mu priniesla dva alebo tri milióny dolárov, lenže nech už je suma akákoľvek, stáva sa nepodstatnou, keď ju porovnáme s prínosom, ktorý získal v podobe jasného zistenia, že aj nezachytiteľný záchvev mysle môže byť premenený na jeho fyzický náprotivok použitím známych princípov.

Barnes sa doslova „vmyslel“ do partnerského vzťahu s veľkým Edisonom! „Vmyslel“ sa do bohatstva; na začiatku totiž nemal nič okrem schopnosti VEDIETĚ, ČO CHCE, A ODHODLANOSTI VYTRVAŤ PRI SVOJEJ TÚŽBE AŽ DOVTEDY, KÝM SA NEUSKUTOČNÍ.

Nemal žiadne peniaze, s ktorými by začal podnikať. Mal iba chabé vzdelanie. Nemal žiaden vplyv. Lenže mal iniciatívu, vieru a odhodla-

nie zvíťaziť. Vďaka týmto nepolapiteľným silám sa z neho stal muž číslo jeden spolupracujúci s najväčším vynálezcom všetkých čias.

Pozrime sa na inú situáciu, na muža, ktorý dostal veľa indícií naznačujúcich, že by mohol reálne zbohatnúť, no neuspel, pretože zastal meter od cieľa, za ktorým sa vydal.

METER OD BOHATSTVA

Jednou z najbežnejších príčin neúspechu je zvyk prestať, keď človek podľahne dočasnej porážke. Skôr či neskôr urobí túto chybu každý.

Istý strýko R. U. Darbyho „dostal zlatú horúčku“ v čase honby za zlato a odcestoval na západ, aby KOPAL A ZBOHATOL. Nikdy nepočul o tom, že z mozgu človeka sa vydolovalo viac zlata, než sa kedy vyťažilo zo zeme. Uplatnil si nárok na ťažbu a začal pracovať čakanom a lopatou. Práca to bola ťažká, no jeho túžba zbohatnúť bola obrovská. Po niekoľkých týždňoch namáhavej práce prišla odmena v podobe lesklého kovu. Potreboval stroje, aby mohol dostať rudu na povrch. Potichu zozbieral nájdenú rudu, vrátil sa späť do svojho domova vo Williamsburgu v Marylande a povedal o náleze svojim príbuzným a niekoľkým susedom. Tí dali dohromady potrebné peniaze, nakúpili stroje a poslali ich na miesto nálezu. Darby a jeho strýko odcestovali späť a začali ťažbu.

Vyťažili prvý vagón rudy a poslali ho do taviarne. Výnosy im potvrdili, že narazili na jedno z najbohatších nálezísk v Colorade! Pár ďalších vagónov rudy by splatilo všetky dlhy, potom by začali bohatnúť. Vrtáky sa zaborili do zeme. Nádeje Darbyho a strýka stúpali k nebesám. A vtedy sa stalo niečo zvláštne. Žila zlatej rudy sa vytratila! Narazili na skalu a zlato tam proste nebolo! Vrtali ďalej, zúfalo sa snažili nájsť stratenú žilu, no všetko márne. Nakoniec sa rozhodli PRESTAŤ.

Stroje predali človeku obchodujúcemu s haraburdím za pár stovák a nasadli na vlak domov. Niektorí obchodníci s rárohami sú hlúpi, ale tento nebol. Zavolať banského inžiniera, aby urobil obhliadku miesta a nejaké kalkulácie. Inžinier odhadoval, že projekt sa nevydaril, pretože majitelia bane neboli oboznámení s takzvanými zlomovými líniami. Jeho kalkulácie naznačovali, že žila sa nachádza SOTVA METER OD

MIESTA, KDE DARBYOVCI PRESTALI KOPAŤ! A presne tam ju aj našli!

Predajca haraburdia získal milióny dolárov za rudu z bane, pretože vedel, že než všetko vzdá, oplatí sa poradiť so špecialistom. Väčšinu peňazí na nákup strojov pozháňal R. U. Darby, ktorý bol v tom čase veľmi mladý.

Peniaze pochádzali od jeho príbuzných a susedov, ktorí v neho verili a on im ich vrátil, aj keď mu to trvalo celé roky. Finančnú stratu si pán Darby nakoniec mnohonásobne vykompenzoval – zistil totiž, že TÚŽBA sa dá premeniť na zlato. Tento objav urobil po tom, čo začal podnikat' so životným poistením.

Zapamätal si, že o obrovské bohatstvo prišiel iba tým, že PRESTAL kopať meter od zlatej žily, a z tejto skúsenosti ťažil pri práci, ktorú si zvolil. Mal na to jednoduchú metódu, vravieval si: „Prestal som kopať meter od zlata, no nikdy neprestanem preto, že mi ľudia povedia ‚nie‘, keď im ponúknem poistenie.“ Darby je dnes malá spoločnosť zamestnávajúca asi päťdesiat ľudí, ktorí na životnom poistení zarábajú viac než milión dolárov ročne. Za svoju húževnatosť vďačí jej majiteľ lekcii, ktorú dostal vinou svojej netrpezlivosti v zlatokopectvom priemysle.

Než človek vo svojom živote zažije úspech, bezpochyby sa predtým stretne s mnohými dočasnými porážkami a možno aj nejakými neúspechmi. Keď človek podľahne prehre, jeho najjednoduchšou a najlogickejšou odpoveďou je SKONČIŤ. Presne to aj väčšina ľudí urobí.

Viac než päťsto najúspešnejších ľudí Ameriky všetkých čias povedalo autorovi tejto knihy, že ich najväčší úspech sa dostavil len krôčik za bodom, keď takmer podľahli prehre. Neúspech je figliar so škodardostným zmyslom pre iróniu a prešibanosť. Robí mu nesmierne potešenie podkopávať nohy niekomu, kto má úspech na dosah ruky.

LEKCIA O VYTRVALOSTI ZA PÄŤDESIAT CENTOV

Onedlho po tom, čo pán Darby získal diplom z „univerzity tvrdých pádov“ a rozhodol sa, že začne zo svojich skúseností zo zlatokopectvého priemyslu ťažiť, mal šťastie, že sa stal svedkom udalosti, ktorá mu dokázala, že „nie“ nemusí nutne znamenať *nie*.

Jedno popoludnie pomáhal svojmu strýkovi, ktorý viedol rozsiahlu farmu, na ktorej žilo a pracovalo aj niekoľko černošských farmárov, mlieť pšenicu v starodávnom mlyne. Potichu sa otvorili dvere a dovnútra vošlo malé černošské dievčatko, dcéra jedného z nájomcov, a zostalo stáť. Strýko zdvihol pohľad, zbadal dievča a hrubo ho okríkol: „Čo chceš?“

Dieťa mu pokorne odpovedalo: „Moja mama vraví, že jej máte poslať päťdesiat centov.“

„To teda nie,“ ostro jej odsekol strýko, „a teraz bež domov.“

„Jasnačka,“ odvetilo dieťa, no ani o krok sa nepohlo.

Strýko pokračoval v práci. Bol do nej taký zabraný, že prestal venovať dievčaťu pozornosť a nevšimol si, že neodišlo. Keď opäť dvihol pohľad a uvidel, že tam stále stojí, zreval naň: „Vravel som ti, že máš ísť domov! Vypadni, inak na teba vezmem bič.“ Dievčatko povedalo „jasnačka“, ale znova sa ani nepohlo. Strýko zhodil na zem vrece pšenice, ktoré chcel práve nasypať do mlynárskeho násypníka, vzal do ruky palicu a vyrazil proti dievčinke s výrazom, ktorý prezrádzal, že nastanú problémy.

Darby zadržal dych. Poznal strýkovu divokú povahu a teraz si bol istý, že sa stane svedkom vraždy. Vedel, že černošské deti v tej časti krajiny nesmú vzdorovať belochom. Keď sa strýko dostal až neďaleko miesta, kde stálo dieťa, dievča rýchlo postúpilo o krok dopredu, pozrelo sa mu do očí a zakričalo z plných pľúc svojím piskľavým hlasom: „MOJA MAMA MUSÍ DOSTAŤ TÝCH PÄŤDESIAT CENTOV!“

Strýko sa zastavil, na chvíľu sa naň zadíval, potom pomaly položil palicu na zem, vložil ruku do vrecka, vytiahol pol dolára a podal jej ho. Dieťa vzalo peniaze a pomaly vycúvalo z dverí, pričom ani na chvíľu nespustilo oči z muža, ktorého práve zdolalo. Keď bolo preč, strýko si sadol na debnu, zahľadel sa von oknom do prázdna a dlhých desať minút s úžasom premýšľal nad výpraskom, ktorý práve dostal.

Aj pán Darby sa pohrúžil do myšlienok. Prvýkrát vo svojom živote videl, ako malé černošské dieťa rozvahou zvíťazilo nad dospelým belochom. Ako to len urobilo? Čo spôsobilo, že jeho strýko stratil svoju divokosť a stal sa pokorným ako baránok? Akú zvláštnu silu použilo to dievča, že sa mu podarilo zvíťaziť nad niekým nadradenejším? Tieto a ďalšie myšlienky prebleskovali Darbyho hlavou, no nenachádzal na

ne odpoveď. Podarilo sa mu to až o niekoľko rokov neskôr, keď mi ten príbeh prerozprával.

Príhodu o nezvyčajnom stretnutí mi napodiv predniesol v starom mlyne, presne na tom istom mieste, kde dostal strýčko výprask. Podivné je ale aj to, že som strávil takmer štvrtstoročie študovaním sily, ktorá umožňovala malému dievčatku poraziť inteligentného muža.

Keď sme stáli v tom zatuchnutom starom mlyne, pán Darby mi znova zopakoval príbeh o neobvyklej porážke a nakoniec sa opýtal: „Čo to podľa vás znamenalo? Akú zvláštnu silu dievča použilo, že si dokázalo omotať môjho strýčka okolo prsta?“

Jasnú a kompletnú odpoveď na jeho otázku nájdete v princípoch opísaných v tejto knihe. Obsahuje dostatočné detaily a inštrukcie na to, aby umožnila každému pochopiť a používať tú istú silu, na ktorú náhodne narazilo dievčatko z mlyna.

Udržujte svoju myseľ v pohotovosti a jasne uvidíte, aká zvláštna sila prišla na pomoc tomu dieťaťu; záblesk tejto sily budete mať možnosť zahliadnuť v nasledujúcej kapitole. Niekde v knihe nájdete myšlienku, ktorá urýchli vaše recepcné schopnosti a pre váš osobný prospech vám poskytnete tú istú neodolateľnú silu.

Uvedomenie si tejto sily k vám môže prísť v prvej kapitole alebo vám môže vstúpiť do mysle v niektorej z ďalších kapitol. Môže sa objaviť vo forme jedinej myšlienky. Alebo sa zjaví v podobe plánu či ako určitý cieľ. Môže spôsobiť, že sa v duchu vrátite k svojim minulým neúspechom či porážkam a na povrch sa vyplaví nejaké ponaučenie, ktorým budete môcť získať späť všetko, čo ste pri prehre stratili.

Keď som pánovi Darbymu opísal silu nevedomky použitú dieťaťom, rýchlo zrekapituloval svoje skúsenosti za posledných tridsať rokov, keď pracoval ako poisťovací agent, a musel priznať, že jeho úspech v práci sa v nemalej miere odvíja od ponaučenia, ktoré si vzal od dievčatka.

Darby mi povedal: „Vždy, keď sa ma nejaký klient snaží odmietnuť a nechce nič kúpiť, zbadám to malé dievča stojace v starom mlyne, jeho oči planúce vzdorom, a poviem si ‚Musím mu to predať! Väčšiu časť svojich predajov som urobil po tom, čo ľudia povedali *NIE*.“ Spomenul aj svoju chybu, keď skončil len meter od zlatej žily. „Lenže“, povedal, „tá skúsenosť bola prestrojeným požehnaním. Naučila ma, že nikdy sa

nemám vzdávať, nech sa mi už darí akokoľvek; túto lekciiu som potreboval dostať predtým, než som mohol v čomkoľvek uspieť.“

Príbeh o pánovi Darbym a jeho strýkovi, o černošskom dievčatku a zlatej bani budú bezpochyby čítať stovky ľudí, ktorí sa živia sprostredkovaním životného poistenia, a im všetkým by som rád pripomenul, že Darby vďačí týmto dvom skúsenostiam za svoju schopnosť zarobiť na poskytovaní poistenia viac než milión dolárov ročne.

Život je zvláštny a často nepredvídateľný. Ako úspech, tak aj neúspechy majú korene v jednoduchých udalostiach. Zážitky pána Darbyho boli dosť jednoduché a bežné, a predsa sa v nich ukrýval kľúč k jeho budúcemu životu, preto boli (pre neho) také dôležité; dôležité ako život sám. Z oboch dramatických zážitkov dokázal niečo vyťažiť, pretože ich analyzoval a prišiel na poučenie, ktoré v sebe ukrývali.

Lenže čo má robiť človek, ktorý nemá ani čas, ani chuť analyzovať svoje omyly, aby v nich našiel múdrosť, ktorá by mohla viesť k úspechu? Kde a ako sa má naučiť umeniu premeniť porážku na odrazový mostík k príležitostiam? Odpovede nájdete v tejto knihe.

Spočívajú v trinástich princípoch, lenže pri čítaní pamätajte na to, že odpoveď, ktorú hľadáte na otázky, pre ktoré ste hľbali nad podivnosťou života, sa ukrýva vo vašej vlastnej hlave, a to vo forme nejakej myšlienky, plánu či cieľa, ktoré sa vám môžu pri čítaní v mysli vynoriť.

Jedna správna myšlienka je všetko, čo človek na dosiahnutie úspechu potrebuje. Princípy opísané v knihe obsahujú to najlepšie a najpraktickejšie zo všetkého, čo bolo ohľadom spôsobov a prostriedkov na vytváranie užitočných myšlienok vymyslené.

Skôr než pokročíme vo vysvetľovaní týchto princípov ďalej, domnievam sa, že by ste si mali prečítať túto dôležitú myšlienku:

KEĎ SA K VÁM ZAČNÚ HRNÚŤ PENIAZE, PRIVALIA SA TAKOU RÝCHLOŠŤOU A V TAKEJ HOJNOSTI, ŽE SA AŽ ČLOVEK ČUDUJE, KDE SA SKRÝVALI PO CELÉ TIE ROKY CHUDOBY.

Je to zarážajúce vyhlásenie a ešte zarážajúcejšie je, keď vezmeme do úvahy všeobecné presvedčenie, že bohatstvo prichádza len k tým, ktorí pracujú tvrdo a dlho.

Keď začnete MYSLEŤ A BOHATNÚŤ, zistíte, že na zbohatnutie potrebujete len určité naladenie mysle, konkrétny zámer a že nemusíte

vyvinúť žiadnu alebo takmer žiadnu prácu. Vy, ale aj všetci ostatní, by ste sa mali snažiť zistiť, akým spôsobom sa dá dosiahnuť stav mysle, ktorý privoláva bohatstvo. Skúmaním tohto stavu som strávil dvadsaťpäť rokov a pozoroval som dvadsaťpäťtisíc ľudí; chcel som sa totiž dozvedieť, „ako bohatí ľudia prichádzajú k bohatstvu“. Bez tohto výskumu by som knihu nikdy nemohol napísať.

Pozrime sa na jednu veľmi významnú pravdu: V roku 1929 odštartovala hospodárska kríza a pomaly prerastala do ohromnej ničivej vlny, až kým sa do kresla prezidenta neposadil Roosevelt. Potom sa ekonomická kríza začala strácať, až zmizla. Presne ako keď osvetľovač v divadle postupne zapína svetlá, takže tma sa zmení na svetlo skôr, než si to uvedomíte; rovnako sa vytratil tieň strachu z mysli ľudí a pomaly sa premenil na vieru.

Keď si osvojíte princípy tejto filozofie a začnete nasledovať inštrukcie na ich aplikovanie, veľmi pozorne si všimajte, ako sa začne vaša finančná situácia zlepšovať a ako sa všetko, čoho sa dotknete, začne meniť tak, aby ste z toho mali prospech. Nemožné? Vôbec nie!

Jednou z hlavných slabostí ľudstva je lipnutie bežných ľudí na slove „nemožné“. Taký človek pozná všetky pravidlá, vinou ktorých niečo NEBUDE fungovať. Vie o všetkom, čo sa NEDÁ urobiť.

Táto kniha bola napísaná pre tých, ktorí hľadajú pravidlá, vďaka ktorým sú ľudia úspešní, a ktorí sú ochotní staviť na takéto pravidlá úplne všetko.

Pred mnohými rokmi som si kúpil výborný slovník. Prvé, čo som s ním urobil, bolo to, že som si nalistoval stránku so slovíčkom „nemožné“ a opatrne som ho vystrihol. Určite nezaškodí, ak urobíte niečo podobné. Úspech mávajú tí, ktorí sa stanú VEDOME ÚSPEŠNÝMI.

Neúspešní sú tí ľudia, ktorí sami sebe ľahostajne dovoľia, aby sa stali VEDOME NEÚSPEŠNÝMI. Cieľom tejto knihy je pomôcť všetkým, ktorí o to stoja, aby sa naučili, ako premieňať naladenie svojej mysle z VEDOMEJ NEÚSPEŠNOSTI na VEDOMÚ ÚSPEŠNOSŤ.

Ďalšou slabosťou, ktorú nachádzame u mnohých ľudí, je zvyk súdiť všetko a všetkých podľa svojich vlastných pocitov a presvedčení. Niektorí čitatelia tejto knihy budú určite presvedčení, že nikto nemôže ZBOHATNÚŤ MYSLENÍM. Nevedia si predstaviť zbohatnutie, lebo

ich myšlienkové návyky zahŕňajú chudobu, núdzu, nešťastia, prehry a porážky.

Títo nešťastní ľudia mi pripomínajú istého prominentného Číňana, ktorý sa prišiel do Ameriky vzdelávať americkým spôsobom výučby. Navštevoval Chicagsku univerzitu. Jedného dňa stretol tohto orientálcu na univerzitnej pôde prezident Harper, zastavil sa pri ňom na kus reči a opýtal sa ho, ktorá vlastnosť Američanov ho zaujala ako ich najcharakteristickejšia črta. „No predsa,“ zvolal Číňan, „to čudné zošíkmenie vašich očí. Veď vy ste šikmookí!“ My? Veď to isté vravíme my o Číňanoch!

Odmietame uveriť tomu, čomu nerozumieme. Naivne si myslíme, že naše vlastné obmedzenia sú obmedzeniami v tej správnej miere. Jasné, ten druhý musí byť „šikmooký“, PRETOŽE JEHO OČI SÚ INÉ AKO NAŠE.

Milióny ľudí sa dívajú na úspechy Henryho Forda po tom, čo prišiel do Ameriky, a závidia mu jeho osud, šťastie, génia či čokoľvek iné, čomu prisudzujú zásluhu na jeho bohatstve. Možno jeden človek zo stotisíc spoznal tajomstvo Fordovho úspechu, lebo tí, čo o ňom vedia, sú príliš skromní alebo príliš neochotní, aby o ňom hovorili, pretože ide o veľmi jednoduché tajomstvo.

Istá udalosť nám to „*tajomstvo*“ dokonale osvetlí: Pred niekoľkými rokmi si Ford zaumienil, že vyrobí dnes slávny motor V-8. Rozhodol sa skonštruovať ho so všetkými ôsmimi valcami na jedinom bloku motora a prikázal svojim vývojovým inžinierom, aby preň vymysleli dizajn. Vytvorili ho, ale iba na papieri, lebo všetci do jedného sa zhodli, že vyrobiť osemvalcový blok motora z jediného kusa je jednoducho nemožné. „Aj tak ho vyrobte!“ prikázal Ford.

„Lenže,“ odpovedali, „to je nemožné!“

„Len sa do toho pustite,“ opakoval, „a neprestávajú, kým sa vám to nepodarí, bez ohľadu na to, ako dlho to bude trvať.“ Inžinieri začali s výrobou. Nič iné im ani neostávalo, ak nechceli prísť o prácu vo Fordovej spoločnosti. Prešlo pol roka a nič sa neudialo. Ubehlo ďalších šesť mesiacov a stále žiaden výsledok. Inžinieri vyskúšali všetky mysliteľné spôsoby, aby príkaz splnili, no zdalo sa, že je to úplne nereálne, skrátka „*nemožné*“!

Keď sa blížil koniec roka, Ford sa opäť stretol so svojimi inžiniermi a tí mu zase povedali, že nenašli žiaden spôsob, ako by splnili jeho príkaz. „Pokračujte ďalej;“ trval na svojom Ford, „chcem to a aj to dostanem!“ Postupovali teda v práci a naraz, akoby nejakým kúzlom, tajomstvo, ako motor vyrobiť, odhalili. Fordovo ODHODLANIE opäť raz zvíťazilo!

Príbeh možno nebol vykreslený s absolútnou presnosťou, no jeho základ a podstata sú pravdivé. Vy, ktorí chcete MYSLIEŤ A ZBOHATNÚŤ, odvodte z neho, ak to dokázate, tajomstvo miliónového úspechu Henryho Forda. Ani nebudete musieť zísť do príliš veľkej hĺbky.

Henry Ford bol úspešný, pretože chápal princípy úspešnosti a použil ich. Jedným z nich je TÚŽBA: teda keď človek vie, čo chce. Pamätajte na Fordov príbeh, kým budete čítať túto knihu, a zvýraznite si riadky, ktoré opisujú tajomstvo jeho závažného úspechu. Ak to budete robiť, keď dokázate ukázať prstom na konkrétnu skupinu princípov, vďaka ktorým Henry Ford zbohatol, potom sa mu budete môcť vyrovnáť takmer v ktoromkoľvek zamestnaní, pre ktoré sa hodíte.

STE „PÁNOM SVOJHO OSUDU, KAPITÁNOM SVOJEJ DUŠE“, PRETOŽE...

Keď Henley písal tieto prorocké verše: „Som pánom svojho osudu, som kapitánom svojej duše“, mal nám tiež prezradiť, že my sami sme pánmi svojho osudu, kapitánmi svojej duše, lebo my všetci máme schopnosť kontrolovať svoje myšlienky.

Mal nám povedať, že priestor, v ktorom pláva naša maličká Zem, v ktorom sa pohybuje a žijeme svoje životy, má formu energetického pohybu vibrujúceho nepredstaviteľne vysokou frekvenciou a že je plný určitej univerzálnej sily, ktorá sa PRISPÔSOBUJE povahe myšlienok v našich myšliach a prirodzeným spôsobom na nás PÔSOBÍ tak, že naše myšlienky premieňa do ich fyzických podôb.

Keby nám básnik prezradil túto veľkú pravdu, vedeli by sme, PREČO sme pánmi svojho osudu, kapitánmi svojej duše. Mal nám povedať – a dať na to veľký dôraz – že táto sila sa nijako nesnaží rozlišovať medzi deštruktívnymi a konštruktívnymi myšlienkami, že nás bude nútiť pre-

meniť na fyzickú skutočnosť naše myšlienky na chudobu, a to presne tak spoľahlivo a rýchlo, ako vďaka jej pôsobeniu začneme konať podľa našich myšlienok na bohatstvo.

Mal nám povedať aj to, že naše mozgy budú zmagnetizované myšlienkou, ktorá nám v mysliach dominuje, a prostriedkami, ktorým nerozumie žiadna ľudská bytosť, k nám tieto „magnety“ pritiahnu sily, ľudí a okolnosti života, ktoré sú v súlade s povahou našich dominujúcich myšlienok.

Mal nám povedať, že ešte predtým, než získame hojnosť bohatstva, musíme zmagnetizovať naše mysle intenzívnou TÚŽBOU zbohatnúť, že sa musíme „naladiť na peniaze“, až nás TÚŽBA po nich privedie k tomu, že vymyslíme konkrétne plány na ich získanie.

No keďže bol Henley básnikom, a nie filozofom, uspokojil sa s vyhlásením veľkej pravdy básnickou formou a nechal tých, ktorí mu rozumujú, aby si vyložili filozofický zmysel jeho veršov sami. Kúsok po kúsok sa pravda dostávala na povrch a dnes sa zdá už isté, že princípy uvádzané v tejto knihe obsahujú tajomstvo ovládnutia nášho ekonomického osudu.

V tejto chvíli sme pripravení preskúmať prvý z týchto princíпов.

Uvedte sa do stavu otvorenej mysle a keď budete čítať ďalej, majte na pamäti, že opisované princípy nie sú vynálezom jediného človeka. Naopak, boli zozbierané zo životných skúseností viac než piatich stovák ľudí, ktorí skutočne získali obrovské bohatstvo. Títo ľudia boli sprvu chudobní, s chabým vzdelaním, bez akéhokoľvek vplyvu. Tieto princípy však u všetkých fungovali.

Môžete ich využiť na svoj trvalý prospech. Zistíte, že to vôbec nie je zložité, ale naopak jednoduché.

Než začnete čítať ďalšiu kapitolu, chcem, aby ste vedeli, že obsahuje skutočné informácie, ktoré môžu pokojne zmeniť celú vašu finančnú budúcnosť, pretože s absolútnou istotou spôsobili zmenu ohromných rozmerov u dvoch ľudí, ktorých budem opisovať.

Chcem, aby ste vedeli aj to, že medzi týmito dvoma ľuďmi a mnou existuje taký vzťah, pre ktorý by som nemohol manipulovať s faktmi, aj keby som chcel. Jeden z nich je takmer dvadsaťpäť rokov môj najbližší osobný priateľ, ten druhý je môj vlastný syn. Neobyčajný úspech oboch

ľudí, úspech, ktorý veľkoryso prisudzujú princípu zachytenému v ďalšej kapitole, viac než ospravedľňuje túto osobnú zmienku, ktorou chcem len zdôrazniť ďalekosiahlu silu tohto princípu.

Takmer pred pätnástimi rokmi som prednášal promujúcim absolventom Salemskej univerzity v Saleme v Západnej Virgínii. Zdôrazňoval som princíp opisovaný v nasledujúcej kapitole s takou intenzitou, že jeden z promovaných študentov si ho definitívne osvojil a začlenil ho do svojej vlastnej filozofie. Ten mladý muž je dnes členom Kongresu a je dôležitým človekom v súčasnej vláde. Tesne predtým, než som odovzdal knihu vydavateľovi, mi napísal list, v ktorom tak jasne prejavil svoje stanovisko voči princípu uvádzanému v ďalšej kapitole, že som sa rozhodol jeho list zverejniť ako úvod k druhej kapitole. Cítiť z neho odmenu, ktorú môžete získať.

Drahý Napoleon,

keďže mi moje povolanie člena Kongresu dalo dobrý náhľad na problémy mužov a žien, píšem tento list, aby som predniesol svetu svoj návrh, ktorý môže pomôcť tisícom ľudí.

S lútosťou musím priznať, že ak si tento návrh niekto osvojí a začne podľa neho konať, bude to znamenať niekoľko rokov tvrdej práce a zodpovednosti, no musím s ním vyrukovať, pretože poznám Vašu lásku k odovzdávaniu užitočných rád.

V roku 1922 ste mali príhovor pre promovaných absolventov Salemskej univerzity, kde som bol členom promovanej triedy. Vo svojom prejave ste do mojej mysle zasiali myšlienku, ktorej výsledkom je príležitosť slúžiť ľuďom nášho štátu, ktorú v súčasnosti mám, a bude vo veľkej miere zodpovedná za všetok úspech, ktorý prípadne v budúcnosti dosiahnem.

Návrh, ktorý mám na mysli, je ten, aby ste napísali knihu a dali do nej základ a podstatu prejavu, ktorý ste predniesli na Salemskej univerzite, a teda dali obyvateľom Ameriky možnosť profitovať z mnohých rokov Vašich skúseností a zväzkov s ľuďmi, ktorí svojou veľkoleposťou urobili z Ameriky najbohatšiu krajinu na svete.

Pamätám si, akoby to bolo včera, aký ste nám podali úžasný opis metódy, pomocou ktorej sa Henry Ford, takmer bez vzdelania, bez

peňazí, bez akýchkoľvek vplyvných priateľov, povzniesol do závratných výšok. Vtedy som sa napevno rozhodol, ešte pred skončením Vášho prejavu, že sa vo svete uchytím bez ohľadu na to, koľko ťažkostí pri tom budem musieť prekonať.

Tento rok a v priebehu niekoľkých ďalších dokončia svoje vzdelanie tisícky mladých ľudí. Každý jeden z nich bude hľadať tie isté praktické rady, ktoré ste kedysi dali Vy mne. Budú chcieť vedieť, kam sa majú obrátiť, čo majú robiť, aby sa v živote uchyteli. Vy im to môžete povedať, lebo ste pomáhali vyriešiť problémy veľkého množstva ľudí.

Ak existuje možnosť, že by ste si mohli dovoliť urobiť pre ľudí takúto veľkú službu, chcel by som Vám predniesť návrh, aby ste ku každej knihe priložili jednu zo svojich tabuliek osobného ohodnotenia, aby si kupec knižky mohol urobiť prehľad o svojej osobe a zistiť tak, ako som aj ja vďaka Vám pred rokmi zistil, čo presne mu stojí v ceste za úspechom.

Takáto veľká služba, ktorá by čitateľom Vašej knihy poskytla celistvý, nezaujatý obraz o ich chybách a cnostiach, by pre nich znamenala obraz úspechu a neúspechu a rozdiel medzi nimi. Taká služba by bola na nezaplatenie.

Milióny ľudí dnes čelia problému navrátenia sa do pôvodného stavu, pretože je ekonomická kríza, a zo svojich vlastných skúseností viem, že mnohí z týchto ľudí by privítali možnosť porozprávať Vám o svojich problémoch a vypočúť si Vaše návrhy na ich riešenie.

Vy poznáte problémy ľudí, ktorí čelia nutnosti začínať stále odznova. V súčasnej Amerike existujú tisícky ľudí, ktorí by sa chceli dozvedieť, ako sa myšlienky dajú premieňať na peniaze; sú to ľudia, ktorí musia začínať od piky, bez prostriedkov, a vynahradiť si svoje straty. Ak im niekto dokáže pomôcť, ste to Vy.

Keď tú knihu vydáte, rád by som vlastnil prvý výtlačok, ktorý vyjde z tlače a bude Vami osobne podpísaný.

*S prianím všetkého dobrého,
srdečne Váš
JENNINGS RANDOLPH*