

---

# ÚSPĚCH

---

NAPOLEON HILL

---

to nejlepší z Napoleona Hilla



Napoleon Hill objevil tajemství, které lze jednoduše vyjádřit takto: veškeré bohatství vytváří lidská mysl.

# ÚSPĚCH

to nejlepší z Napoleona Hilla

NAPOLEON HILL

---

**ÚSPĚCH**

---

**NAPOLEON HILL**

---

**to nejlepší z Napoleona Hilla**

Copyright © 2008 by JMW Group, Inc.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permissions of the copying owner.

First published in USA as **SUCCESS. THE BEST OF NAPOLEON HILL.**  
Published in arrangement with Graal Ltd.

Translation © Ondřej Novák, 2009

ISBN 978-80-7252-282-8

<b>O autorech</b>	<b>7</b>
<b>Předmluva (Patricie G. Horanová)</b>	<b>9</b>
<b>Autorovo poděkování z původního vydání</b>	<b>14</b>
<b>Autorovo úvodní slovo k prvnímu vydání</b>	<b>15</b>
<b>1. Mozkový trust</b>	<b>21</b>
<b>2. Důležitost konkrétního cíle</b>	<b>69</b>
<b>3. Sebedůvěra</b>	<b>73</b>
<b>4. Zvyk spořit a šetřit</b>	<b>77</b>
<b>5. Iniciativa a vůdcovství</b>	<b>81</b>
<b>6. Představitivost</b>	<b>85</b>
<b>7. Nadšení</b>	<b>93</b>
<b>8. Sebeovládání</b>	<b>97</b>
<b>9. Zvyk dělat víc, než za kolik nás platí</b>	<b>99</b>
<b>10. Příjemná osobnost</b>	<b>103</b>
<b>11. Správné myšlení</b>	<b>111</b>
<b>12. Soustředění</b>	<b>115</b>
<b>13. Spolupráce</b>	<b>119</b>
<b>14. Užitek z neúspěchu</b>	<b>125</b>
<b>15. Tolerantnost</b>	<b>133</b>
<b>16. Získávání lidí ke spolupráci pomocí „zlatého pravidla“</b>	<b>135</b>
<b>17. Péče o zdraví</b>	<b>139</b>
<b>Třicet nejčastějších příčin neúspěchu</b>	<b>143</b>
<b>Poselství těm, kteří se pokoušeli, a připadalo jim, že neuspěli</b>	<b>149</b>
<b>Vydavatelova poznámka k prvnímu vydání</b>	<b>155</b>



**Napoleon Hill** se narodil v roce 1883 v oblasti Wise County ve Virginii a zemřel v roce 1970. Během své dlouhé a úspěšné kariéry působil jako poradce předních podnikatelů, přednášející a autor řady knih. Jeho nejznámější bestseller *Přemýšlej a zbohatni*, který poprvé vyšel v roce 1937, ho po zásluze učinil milionářem. Po celém světě se ho prodalo 15 milionů výtisků a tato kniha se stala základním kamenem motivačního myšlení. Hill založil Napoleon Hill Foundation, neziskovou vzdělávací instituci, jejímž posláním je propagovat jeho filozofii vůdcovství, sebemotivace a individuálního úspěchu.

**Patricia G. Horanová** má za sebou nejen třicetiletou redaktorskou kariéru v newyorských vydavatelstvích, ale je rovněž uznávanou autorkou, reklamní textařkou a dramatičkou. V poslední době pracovala jako redaktorka *Breakthrough*, čtvrtletníku Global Education Associates, což je nevládní organizace OSN, založená v roce 1973. Patricia Horanová je autorkou knih *177 Favorite Poems for Children* a také *Haiti: Vibrant Land of Joy and Sorrow*.





# PŘEDMLUVA

V této knize se dočtete o tajemství úspěšných magnátů, velkopodnikatelů, baronů a kapitánů průmyslu. Jsou to úctyhodné osobnosti, jejichž jména si připomínáme dodnes. Oproti lidem, o nichž se denně píše na titulních stránkách novin, jsou to géniové, nikoli kriminálníci; vítězové, a ne ufnukanci. Měli víc než jen moc, měli úroveň. Ačkoli to nebyli žádní svatouškové, jsou to bezpochyby velikáni; často dokázali uskutečnit to, o čem ostatní tvrdili, že je to nemožné. Jejich moudrost nyní potřebujeme víc než kdy jindy. To oni jsou základem legend o úspěchu.

Jak to lidé jako Andrew Carnegie, Alexander Graham Bell, Henry Ford, Phineas Taylor Barnum a další vlastně dělali? Mnozí se narodili v neuvěřitelně chudém prostředí. Jaká osobní alchymie přetavila jejich pramálo slibné začátky v ryzí kov? Co vlastně z člověka dělá vítěze?

Ze stejně nemilosrdného prostředí pocházel muž, který se rozhodl najít na tuto zásadní otázku odpověď. Díky doporučujícímu dopisu přímo od Andrewa Carnegieho zmíněné tajemství nakonec odhalil, protože udělal něco, co před ním ještě nikoho nenapadlo: ptal se těch největších, jak se vlastně stali velkými. A tak se postupně – navzdory všem nepříznivým zvrátům osudu – sám stal vítězem. Objevil

motivační psaní, proto je dnes srovnáván s Markem Aureliem, Ralphem Waldo Emersonem a Benjaminem Franklinem.

Měřil pouhých 171 centimetrů a jmenoval se Napoleon, ale žádné Waterloo ho nikdy neporazilo a odmítl chřadnout kdesi v exilu. Napoleon Hill byl guru všech guruů úspěchu a zároveň autorem nejprodávanější motivační knihy všech dob *Přemýšlej a zbohatni*. Ta by ostatně nikdy nespátřila světlo světa, nebýt původní verze knihy, již právě držíte v rukou. (Kniha *Přemýšlej a zbohatni* by asi neměla tak oslnivý úspěch, kdyby zvítězil původní vydavatelův nápad pojmenovat ji *Jen žádný štráchy, ať naděláte prachy!*)

List *USA Today* víc než čtyřicet let poté, co kniha *Přemýšlej a zbohatni* vyšla, nechal u předních osobností podnikatelského světa provést průzkum. Tito lidé ji označili za jednu z nejvíc inspirujících knih o podnikání, která kdy vyšla, a za jednu z pěti nejvlivnějších knih ve svém oboru. Magický návod, který obsahuje, naleznete i na stránkách této knihy. Publikace *The Magic Ladder of Success*, z níž vychází, spatřila světlo světa na začátku celosvětové krize, sedm let předtím, než se objevila kniha *Přemýšlej a zbohatni*; její šanci dosáhnout úspěchu zhatil krach na newyorské burze. Přesto se myšlenky, které obsahovala, ukázaly být natolik velkolepými, že se staly semínky, z nichž vzešla ještě lepší kniha. V publikaci *Magic Ladder of Success* bylo sedmnáct Hillových principů Zákona úspěchu vyzkoušeno a prověřeno. Ukázalo se, že dokážou dělat zázraky. V této nové, doplněné verzi nám Napoleon Hill – stejně jako ve verzi původní – předkládá poznatky a zkušenosti načerpané přímo od největších velikánů americké podnikatelské historie jako výsledek stovek rozhovorů s podnikatelskými obry své doby.

V roce 1908 stál ocelářský magnát Andrew Carnegie, syn nesmírně chudých skotských přistěhovalců, v knihovně svého newyorského sídla o sto čtyřiaadvaceti místnostech s pětadvacetiletým reportérem Napoleonem Hillem. Ten dostal od bývalého guvernéra státu

Tennessee Roberta L. Taylora za úkol shromáždit pro jeho časopis úspěšné příběhy předních osobností průmyslu. Andrew Carnegie byl na prvním místě seznamu a s Hillem trávil již tři dny a tři noci. Rozpoznal v něm totiž něco, co se mu zamlouvalo – možná mladší obraz sebe sama –, a přišel okamžik, kdy chtěl klást otázky on. Vytáhl z kapsy zlaté hodinky a položil Napoleonu Hillovi otázku: zajímalo by ho vytvořit z názorů a zvyků podnikatelských gigantů své doby celistvou filozofii? Navíc bez nároku na mzdu?

Napoleon Hill k odpovědi potřeboval devětadvacet vteřin.

„Dobrá,“ prohlásil Carnegie, když vracel hodinky zpět do kapsy. „Chtěl jsem vám dát nanejvýš minutu.“

Možná právě tahle událost potvrdila Hillovo přesvědčení, že „úspěšní se rozhodují rychle a mění svá rozhodnutí pomalu, zatímco neúspěšní se rozhodují pomalu, zato svá rozhodnutí mění často“.

Napoleon Hill se nakonec stal poradcem prezidenta Franklina Delano Roosevelta. Později si připsal zásluhy za výrok „Není z čeho mít strach, jen ze strachu samého“ a také za autorství několika slavných „hovorů u krbu“, které Roosevelt pravidelně pronášel. Hillův život byl větší jízdou po horské dráze, než by kdo čekal: několikrát zbankrotoval, přišel o práci, byl křivě obviněn z podvodu a nakonec i uvězněn. Jeden z jeho dvou synů se narodil bez sluchového ústrojí; práce Hilla odváděla od rodiny tak často, že druhého syna adoptoval jeden z příbuzných.

Jeho život byl takovou řadou vítězství a porážek, že když mu bylo padesát, žasl nad tím, že uběhlo celé desetiletí, aniž by musel v osobním životě čelit nějaké katastrofě. Jenže Napoleon Hill, který byl několikrát na dně, nikdy nevypadl z kola ven, ani jednou neuhnul od svého Konkrétního Hlavního Cíle. Nakonec naučil miliony lidí, že lze pootočit kolem štěstěny a vytěžit hodně i z neúspěchů. Jak jinak by to mohl vědět, kdyby to nezažil na vlastní kůži?

„Úspěch nežadá vysvětlení. Neúspěch nepřipouští žádná alibi,“ prohlásil později s autoritou, již přináší pouze zkušenost.

Napoleon Hill se narodil v roce 1883 ve srubu o jedné místnosti v horách oblasti, příhodně pojmenované Wise County (Moudrý okres) ve Virginii. Byl divokým dítětem, které si rádo hrálo s pistolí; svou kariéru spisovatele zahájil už ve třinácti letech, když začal jako „reportér z hor“ psát pro místní noviny. Nikdy ho nepřestali zajímat skuteční lidé, kteří překonali různé překážky. Právě díky novinářské práci se naučil zpovídat lidi, z jejichž úspěchu se zrodila moudrost knihy, kterou držíte v ruce.

Hillův příběh je jedním z těch, které zdánlivě začaly špatně, ale nakonec dopadly dobře. Matka mu zemřela v útlém dětství, ale vzdělaná a rázná žena, s níž se jeho otec posléze oženil, neměla s chudobou sebemenší trpělivost, jak to Hill později vyjádřil. Hillova nevlastní matka se začala starat o rodinný obchod a farmu, poslala svého čtyřicetiletého muže studovat, aby se mohl stát dentistou, a poskytla Napoleonovi oporu, která mu pomohla překonat první překážky. Vstúpila mu myšlenku, která ho později proslavila: „Člověk může dosáhnout všeho, co si dokáže představit.“

Na sílu myšlení, která poháněla titány včerejška, člověk dnes jen zřídka narazí, přitom by byla v našem světě momentálního uspokojení a chamtivosti tolik vítána. Mezi kvality takového myšlení patří „politicky nekorektní“ přístup dělat víc, než za kolik jsme placeni, bezostyšné používání „vrozých duchovních sil“, drzé uchopení „velkých myšlenek“, o něž se opírá princip „jasného záměru“, a víra v magnetickou přitažlivost mysli. Napoleon Hill podporoval „stav mysli, jemuž říkáme víra“ a tvrdil, že naši mysl zbavuje negativních vlivů, jako jsou pochybnosti a otálení. „Pochybující mysl nedokáže nic vytvořit,“ říká Hill a dodává, že „tolerance není vaší povinností, jen vaším privilegiem“. Dokonce i ty nejušlechtilejší myšlenky jsou praktickými kroky po „kouzelném žebříku“ k úspěchu. Hill například říká, že „netolerance zavírá dveře příležitosti na tisícero západů a zhasíná světlo intelligence“.

Napoleon Hill nás nabádá, abychom svobodně čerpali ze síly Nekonečné Inteligence, a nebojí se dodat, že největší vůdci mají také nejvyvinutější libido. Zároveň však čistou lásku považuje za zdroj síly; někdy ji mile postaru zmiňuje jako „lásku dvou hrdliček“.

Napoleon Hill v průběhu řady let věnoval své úsilí mnoha věcem: několika časopisům, sedmi svým knihám, nadaci, filmu a bezpočtu přednášek v různých zemích. Lidé jako Dale Carnegie, Norman Vincent Peale a Oral Roberts se stali jeho oddanými stoupenci a někdy s ním stáli i za stejným řečnickým pultem. W. Clement Stone, Earl Nightingale, Denis Waitley, Zig Ziglar, Tony Robbins a další mu vyjádřili svůj obrovský vděk jako největšímu specialistovi na úspěch, jaký kdy žil.

Pokud napíšete heslo „Napoleon Hill“ do [www.amazon.com](http://www.amazon.com), vyskočí na vás téměř 18 000 odkazů. Proč? Protože tohoto motivačního gurua neustále někdo cituje v knihách, které se zabývají tak širokou škálou námětů, jako je stravování, pětiboj, komunikace, prostý nadbytek, John F. Kennedy, teenageři, online obchodování, filozofie feng-šuej, vůdcovství, turné s kapelou, zen a bezpočet dalších. Podařilo se mu dosáhnout toho, že jeho jméno je stejně slavné jako ti, které kdysi zpovídal.

Napoleon Hill začal s prázdnýma rukama, ale podařilo se mu odhalit tajemství těch, kteří ztělesňovali úspěch. Sám několikrát získal i ztratil jmění, bez zvrátů nebyl ani jeho osobní život – měl několik manželek. Nakonec zemřel jako úspěšný muž v listopadu 1970 v 87 letech.

Na jeho náhrobku by mohl být citován ten druhý slavný Napoleon:

*K čertu s příležitostmi. Já vytvářím příležitosti.*

*Patricia G. Horanová*

# AUTOROVO PODĚKOVÁNÍ Z PŮVODNÍHO VYDÁNÍ

Tato kniha je výsledkem analýzy životního díla více než stovky těch, kteří dosáhli ve svých povoláních výjimečných úspěchů, a více než 20 000 „neúspěšných“ lidí.

Během náročného výzkumu a analýz se mi dostalo cenné pomoci, a to jak přímé, tak nepřímé, od těchto lidí: Henry Ford, John Burroughs, Luther Burbank, Thomas A. Edison, Harvey S. Firestone, John D. Rockefeller, Charles M. Schwab, Woodrow Wilson, William Wrigley, A. D. Lasker, E. A. Filene, John Wanamaker, Marshall Field, William Howard Taft, F. W. Woolworth, George Eastman, Charles P. Stienmetz, Theodore Roosevelt a Alexander Graham Bell.

Snad nejvíce bych měl poděkovat Henrymu Fordovi a Andrewu Carnegiemu za to, jak obrovsky mi při vytváření této filozofie pomohli. Andrew Carnegie mi jako první navrhl, abych ji sepsal, a životní dílo Henryho Forda mi poskytlo nejen většinu materiálu, ale v mnoha ohledech mi posloužilo jako důkaz, že tato filozofie stojí na rozumných základech.

*Napoleon Hill*

# AUTOROVO ÚVODNÍ SLOVO K PRVNÍMU VYDÁNÍ

## **Fascinující životní příběh Napoleona Hilla**

Narodil jsem se v horách amerického Jihu, obklopen chudobou a nevzdělaností, které byly v obou větvích mé rodiny hluboce zakořeněny. Mí předkové byli už po tři generace smířeni s tím, že jsou chudí a nevzdělaní. Určitě bych kráčel v jejich šlépějích, kdyby nepřišlo požehnání v podobě mé nevlastní matky, která pocházela ze vzdělané rodiny. Chudoba a nevzdělanost ji nesmírně dráždily a také to beze studu dávala otevřeně najevo.

Tato žena se rozhodla, že zasadí semínko ambice do duší všech členů naší rodiny, počínaje mým otcem, kterého v jeho čtyřiceti letech poslala na vysokou školu! Dále se jí podařilo dobře spravovat nejen to, čemu by se dalo říkat „naše farma“, ale také náš venkovský obchůdek, přičemž se zároveň starala o pět dětí: tři vlastní, mého bratra a mě. Její příklad se mi hluboce a trvale vryl do paměti.

To ona před třiceti lety do mé mladé duše zasela semínko myšlenky, která mi měla změnit život. Přišla v podobě jednoduché a nezapomenutelné poznámky. S ní se dostavilo i přesvědčení, že navzdory všem překážkám se dokážu z chudoby a nevzdělanosti vymanit. Toto semínko v mé mysli zakořenilo navždy.

Byla to moje nevlastní matka, kdo mě naučil, jak velkou hodnotu má konkrétní, hlavní životní cíl. Později se tento princip stal tak samozřejmým základním principem v dosažení úspěchu, že jsem mu přisoudil druhé místo v seznamu sedmnácti principů, o nichž hovořím v této knize. Pracoval jsem na ní čtvrt století, její stránky jsou výsledkem analýzy celoživotního díla lidí, kteří dosáhli mimořádných úspěchů, ale také lidí, kteří byli označeni za „neúspěšné“.

K tomu, proč jsem své dílo nemohl dokončit dříve, existuje několik důvodů. Tím prvním je šíře úkolu, který jsem si zadal: na základě mnohaletého výzkumu zjistit, co přesně lidé o neúspěchu a úspěchu vědí.

Tím druhým důvodem, který je ale neméně důležitý, je skutečnost, že jsem filozofii úspěchu musel úspěšně vyzkoušet nejprve sám na *sobě*, než jsem ji mohl nabídnout světu.

Když jsem začal třídit materiál pro tuto filozofii, neměl jsem o ní ještě jasnou představu. Zpočátku jsem jen sháněl informace o tom, jak ostatní lidé zbohatli, abych pak sám mohl následovat jejich příkladu.

Postupem času jsem zjistil, že mi vlastně jde mnohem víc o vědomosti než o materiální bohatství, až se nakonec moje žízeň po poznání stala tak velkou, že jsem prakticky ztratil z očí svůj původní motiv: finanční zisk.

Měl jsem to štěstí, že jsem se v životě setkal nejen se svou nevlastní matkou, ale také s legendárním Alexandrem Grahamem Bellem a s Andrewem Carnegiem. Od nich jsem čerpal nejen vědomosti a sílu pokračovat ve svém bádání, ale rovněž jsem od nich získal velkou část důležitých vědeckých údajů, které jsou součástí filozofie úspěchu.

Později jsem se setkal s mnoha dalšími lidmi, kteří v životě dosáhli mimořádných úspěchů; ti mě povzbuzovali, abych ve vytváření této filozofie pokračoval, a zároveň mi poskytli své vlastní bohaté zkušenosti.



Všechny tyto detaily zmiňuji kvůli jedné důležité věci: totiž že rozdíl mezi úspěchem a neúspěchem je často (pokud ne vždy) určován konkrétními okolními vlivy, které obvykle lze vystopovat k jedné určité osobě.

V mém případě touto osobou byla má nevlastní matka. Nebýt toho, že do mé mysli zasela semínko ambice, nikdy bych nevytvořil filozofii úspěchu, která nyní poskytuje užitečné služby milionům lidí v každé civilizované zemi.

Zatímco Zákon úspěchu byl stále v experimentálním stadiu a čekal na to, až ho před jeho publikováním nejprve podrobím praktické zkoušce, osobně jsem je na přednáškách předal nejméně 100 000 lidí. O mnohých, kteří první impuls k ambicím dostali právě tehdy, vím, že od té doby zbohatli, přestože někteří si pravou příčinu ani neuvědomují.

Zákon úspěchu byl přeložen do nespočetných jazyků a vyučuje se po celém světě. Miliony lidí zahořely touhou zbavit se chudoby a dosáhnout lepšího postavení. Navíc žijeme ve věku vědeckých objevů, které silně podpořily sedmnáct principů Zákona úspěchu, takže se mu dostalo pevné základny, což by dříve nebylo vůbec možné. Dnes existuje jasná poptávka po propracovaném programu, který by lidi přivedl k úspěchu a který by jim dal vyšší naděje a ambice k jeho dosažení.

Při zpětném pohledu jsem prošel moha velkými bitvami a těžkostmi, zakusil chudobu i neúspěch. To všechno však nemohlo vyvážit radost a prosperitu, jež jsem pomohl získat ostatním.

Docela nedávno jsem dostal dopis od bývalého prezidenta Spojených států, v němž mi gratuluje, že se své práce držím už celé čtvrtstoletí, a zmiňuje, že dozajista musím být velmi hrdý, že jsem dospěl na vrcholek hory úspěchu dostatečně brzy, abych si mohl plody své dřiny ještě vychutnat. Při čtení jeho slov jsem si pomyslel, že nikdo nikdy nikam nedospěje, pátrá-li po vědomostech, jelikož jakmile zdolá vrcholek jednoho štítu,

okamžitě zjistí, že na obzoru jsou ještě vyšší hory, které je třeba pokořit.

Ne, nikam jsem nedospěl, ale našel jsem štěstí v hojnosti a finanční prosperitě, které naplňují mé potřeby, a to jenom proto, že jsem se odevzdal do služeb ostatním, kteří se upřímně snaží najít sebe sama. Stojí za zmínku, že skutečně prosperovat jsem začal až ve chvíli, kdy jsem zabýval více šířením filozofie Zákona úspěchu, aby pomohla ostatním, než jen vlastní akumulací peněz.

## **Nečtěte dál, dokud si neprostudujete následující řádky**

Než budete číst dál, vezměte si tužku a papír. Následující stránky se nepokoušejte číst před spaním.

Buďte připraveni. Jak vám miliony vašich předchůdců potvrdí, díky této knize vám hlavou problesknou důležité nápady. Když ji četli vynálezci, byli udiveni a ohromeni svou invencí; jiní lidé objevili svůj řečnický talent, obchodní rozhodnutí se vydala odvážnými směry, náhle začaly být možné geniální nové podniky.

Filozofie Zákona úspěchu je duševním magnetem pro geniální myšlenky.

Skutečnou hodnotou této knihy není to, co je napsáno na jejích stránkách, ale to, jak na ně budete reagovat. Hlavním záměrem této filozofie je podnítit představivost mozku tak, aby snadno vytvářela nové užitečné myšlenky, ať už vás v životě potká cokoli. Každý, kdo dokáže přicházet s vlastními nápady – jako to ostatně dělají čtenáři této knihy –, získá velkou sílu.

Během čtení si podtrhávejte a vyznačujte vše, díky čemu se vám v hlavě zrodily nové myšlenky. To vám pomůže, aby se vám z hlavy už nikdy nevypañily. Při jediném čtení této knihy se vám rozhodně nepodaří vstřebat veškerou látku předkládané filozofie. Přečtěte ji mnohokrát a při každém čtení si zatrhávejte řádky, které vás inspirují k novým myšlenkám.

Tak odhalíte jedno z velkých tajemství lidské mysli. Zkušenost nám dokázala, že tento zdroj vědomostí poznají jenom ti, kteří ho objeví sami. Právě jsem vám naznačil povahu tajemství filozofie Zákona úspěchu.

Mnohaletá úspěšnost této knihy dokazuje, že pouze zde popisované metody vedou k odhalení tohoto tajemství. Žádné jiné.

## **Sedmnáct principů Zákona úspěchu**

Pokud dokážete získat, cokoli chcete, aniž byste porušili práva ostatních, máte sílu... jedinou skutečnou sílu. Následující výklad vám nastíní jednoduché principy, jejichž prostřednictvím takovou sílu získali všichni lidé, kteří se stali úspěšnými – ba dokonce veleúspěšnými. Tyto principy jsou nejen neocenitelné v podnikání, ale pomohou při řešení jakýchkoliv vašich ekonomických problémů bez ohledu na to, v jakém oboru pracujete.

Principů, s jejichž pomocí lze získat sílu a používat ji v souladu s výše zmíněnou definicí, je sedmnáct:

1. Mozkový trust.
2. Důležitost konkrétního cíle.
3. Sebedůvěra.
4. Zvyk spořit a šetřit.
5. Iniciativa a vůdcovství.
6. Představivost.
7. Nadšení.
8. Sebeovládání.
9. Zvyk dělat víc, než za kolik nás platí.
10. Příjemná osobnost.
11. Správné myšlení.
12. Soustředění.
13. Spolupráce.
14. Užitek z neúspěchu.

**15.** Tolerantnost.

**16.** Získávání lidí ke spolupráci pomocí „zlatého pravidla“.

**17.** Péče o zdraví.

Začněme tedy s kompletní analýzou všech sedmnácti osvědčených principů vedoucích k úspěchu.

# KAPITOLA 1

## MOZKOVÝ TRUST

Mozkový trust můžeme definovat jako „mysl spojenou ze dvou či více myslí, které harmonicky spolupracují a snaží se dosáhnout konkrétního cíle“.

Mějte na paměti definici úspěchu, výsledek použití síly, a význam termínu „mozkový trust“ pochopíte mnohem rychleji. Okamžitě vám bude jasné, že skupina dvou či více hlav, které harmonicky spolupracují a jsou skvěle koordinovány, je neuvěřitelně silná.

Pomocí síly lidé dosahují veškerého úspěchu. Počáteční bod lze popsat jako spalující touhu dosáhnout nějakého specifického, konkrétního cíle.

Stejně jako zárodek dubu dřímá v žaludu, rodí se úspěch nejprve ve formě intenzivní touhy. Ze silné touhy roste motivační síla, díky níž ambiciózní lidé uchovávají v srdci naději, vytvářejí plány, rozvíjejí odvalu a podněcují svou mysl k vysoce intenzivní činnosti, když usilují o nějaký konkrétní plán či cíl.

### **Musíte toužit, ne si jen přát**

Touha je prvopočátkem všeho, čeho lidstvo kdy dosáhlo. V jejím jádru leží podněty, díky nimž se sama touha mění ve žhavý plamen

konkrétních činů. Tyto podněty jsou dobře známé a uvedeme si je později, až budeme hovořit o filozofii Zákona úspěchu.

Už bylo řečeno, a nikoli bez důvodu, že člověk může mít cokoli, a to v rozumné míře, za předpokladu, že to doopravdy chce! Každý, kdo dokáže vyvolat ve své mysli intenzivní stav touhy, je při jejím následování schopen dosáhnout nadprůměrného úspěchu. Je třeba mít na paměti, že přát si něco není totéž jako po tom toužit. Přání je pouze pasivní formou toužení. Jenom a pouze z intenzivní touhy vyroste síla pohánějící nás k činům, síla, která nás bude pobízet k vytváření plánů i k jejich realizaci. Většina lidí se za stadium „přání“ bohužel nikdy nedostane.

## **Síla motivace**

Jedna či více z následujících osmi základních motivačních sil – podnětů zmíněných výše – je prvopočátečním bodem všech úspěchů, který je zcela zdarma:

1. Pud sebezáchovy.
2. Touha po pohlavním kontaktu.
3. Touha po finančním zisku.
4. Touha po posmrtném životě.
5. Touha po slávě, po moci.
6. Touha po lásce (odlišná a oddělená od touhy po sexu).
7. Touha po odplatě (typická pro zastydlé mozky).
8. Touha oddat se egoismu.

Lidé, kteří jsou puzeni jedním nebo několika z těchto osmi motivů, dokážou vyvinout velké úsilí. Síla představitosti se aktivizuje, popohání-li ji přesně určený motiv. Nejlepší obchodníci to objevili už dávno – bez toho se nikdo nemůže v obchodování stát mistrem.

Co to vlastně je umění prodávat? Je to představení nápadu, plánu či návrhu, který potenciálnímu kupujícímu poskytuje silný motiv

ke koupi. Schopný obchodník kupujícího nikdy nežadá, aby koupil jeho zboží, aniž by mu nejprve nepředložil naprosto jasný motiv, proč by toto zboží měl mít.

Znalost zboží či nabízených služeb sama o sobě k úspěšnému prodeji nestačí. Nabídku musí doprovázet zevrubný popis motivu, který má kupujícího ke koupi přimět. Nejúčinnějším plánem prodeje je takový, který apeluje na potenciálního kupujícího prostřednictvím co největšího počtu z osmi základních motivačních sil, které jsme si uvedli výše. Nejlepším plánem je takový, který tyto motivy přemění ve spalující touhu po nabízeném předmětu.

Zmíněných osm základních motivů neslouží pouze jako hlavní výzva pro ostatní, když potřebujeme jejich spolupráci, ale rovněž jako počáteční bod jednání pro vlastní mysl. Lidé s obyčejnými schopnostmi se mění v supermany, když se objeví nějaký vnější nebo vnitřní podnět, který zahraje na strunu jednoho nebo několika z osmi uvedených motivů.

Postavte někoho tváří v tvář smrti, do náhlého ohrožení života, a dotýčný vyvine takovou fyzickou sílu a projeví takovou vynalézavost, jakou byste u něj za normálních podmínek nikdy nečekali.

Pokud lidi pohání přirozená touha po pohlavním styku, začnou plánovat, vytvářet si nejrůznější představy a uskuteční spousty úžasných věcí, ačkoli za normálních okolností by jim nic z toho nepřišlo na mysl.

Touha po finančním zisku rovněž dodá lidem s průměrnými schopnostmi velkou sílu. Zároveň je přiměje plánovat, používat fantazii a jednat zcela mimořádným způsobem. Touha po slávě a moci nad ostatními je hlavní motivační silou v životech vůdčích osobností v kterémkoli oboru.

Živočišná touha po pomstě často dohání lidi k tomu, že osnují ty nekomplikovanější a nejgeniálnější plány, aby se mohli pomstít.

Láska k opačnému pohlaví (někdy i ke stejnému pohlaví) slouží jako duševní popud, který člověka dokáže přivést k téměř neuvěřitelným výšinám úspěchu.

Touha po posmrtném životě nás dokáže motivovat natolik silně, že některé jedince dohání nejen k extrémnímu konstruktivnímu nebo destruktivnímu chování, ale rovněž v nich rozvíjí vůdčí potenciál. Důkazy lze najít v životním díle prakticky všech zakladatelů náboženství.

A konečně touha, aby vlastní ego bylo v centru společnosti a dění, přiměje dokonce i slabochy, aby se vydali za vysokými cíli. Chcete-li dosáhnout velkého úspěchu, poskytněte své mysli silný motiv!

Miliony lidí se probíjejí životem pouze s motivy omezenými na získání základních životních potřeb, jako je potrava, přístřeší a ošacení. Tu a tam někdo vystoupí z řad této velké armády s požadavkem, že nechce jenom přežívat. Takový člověk je motivován silnou touhou po rychlém dosažení bohatství. Finanční situace těchto jedinců se změní jakoby mávnutím kouzelného proutku a jejich činy se začnou proměňovat v peníze.

Síla a úspěch jsou odlišná označení stejné věci. Pouhá poctivost úspěchy nepřináší. Útulky pro bezdomovce jsou plné těch, kteří možná byli velmi poctiví. Nepodařilo se jim však nahromadit peníze, protože nevěděli, jak získat a používat sílu.

Mozkový trust, o němž tato lekce hovoří, je prostředkem, díky němuž člověk využívá veškerou osobní sílu. Proto tato kapitola zmizuje nejen vše, co podněcuje mysl, ale také základní motivy, které člověka inspirují k činům.

## **Dvě formy síly**

Podívejme se na dvě formy síly. První je duševní síla, již získáváme myšlením. Projevuje se v konkrétních plánech a je výsledkem uspořádaných vědomostí. Schopnost účelně myslet, plánovat a jednat je počátečním bodem veškeré mentální síly.