



T. Harv Eker

# Jak myslí milionáři

Staňte se mistrem ve hře financí



PRÁH

## Poděkování

Psaní knihy vypadá jako samotářská práce, ale zdání klame. Když ji chcete dostat k tisícům a snad i milionům čtenářů, potřebujete na to celý tým. Především bych chtěl poděkovat své ženě Rochelle, dceři Madison a synovi Jessemu, že mi dali dost volnosti a nezbytného prostoru. Děkuji i svým rodičům, Samovi a Saře, stejně jako sestře Mary a švagrovi Harveymu za jejich nekonečnou podporu a lásku. Velký dík si zaslouží moji kolegové Gail Balsilliová, Michelle Burrová, Shelley Wenusová, Robert a Roxanne Riopelovi, Donna Foxová, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson a celé osazenstvo Peak Potentials Training za svou tvrdou práci a ohromné odhodlání, s nímž zlepšují životy tisíců posluchačů a zároveň umožňují naší společnosti růst tempem, které je v našem oboru nevídané.

Děkuji své báječné agentce Bonnie Solowové za neustálou podporu, povzbuzování i za to, že mě provedla všemi záludnostmi nakladatelského oboru. Celý tým HarperBusiness má mou nejupřímnější vděčnost: vydavatel Steve Hanselman, který přišel s původní vizí a věnoval jí tolik času a energie, můj skvělý redaktor Herb Schaffner, marketingový ředitel Keith Pfeffer i ředitel propagace Larry Hughes. Speciální poděkování pak posílám kolegům Jacku Canfieldovi, Robertu G. Allenovi a Marku Victorovi Hansenovi za jejich přátelství a podporu, kterou mě zahrnuli na samém začátku.

V neposlední řadě jsem hluboce vděčný všem posluchačům našich seminářů, pomocnému personálu i obchodním partnerům. Bez vás by se žádné semináře nekonaly a tisíce lidí by přišly o šanci změnit svůj život k lepšímu.



T. Harv Eker ve svém světovém bestselleru říká: „Dejte mi pět minut a předpovím váš finanční osud až do konce života!“ Každý z nás má totiž v podvědomí z dětství uchovaný model zacházení s penězi – a většina z nás špatný. Ten ale ovlivňuje naše rozhodování o penězích. Proto je mezi námi jen málo milionářů. Dokud toto chybné myšlení nezměníte, nemůžete být bohatí. To je základní teorie autora této knihy, v níž poskytuje návod, jak vlastní podvědomí změnit a vylepšit. Naučí vás, jak zacházet s penězi a jednat jako ti, kteří jich mají dostatek. S jemnou dávkou humoru a vlastních zkušeností nabízí rady, metody a praktická cvičení, jak dosáhnout toho, abyste se dokázali stát bohatými.

## Obsah

Poděkování	7
<b>„Kdo po čertech je T. Harv Eker a proč bych měl číst jeho knihu?“</b>	11
ČÁST PRVNÍ	
<b>Vaše finanční podvědomí</b>	19
ČÁST DRUHÁ	
<b>Jak myslí bohatí</b>	51
<b>„A co mám udělat teď?“</b>	153
Podělte se o své bohatství	156
Rejstřík	159

# „Kdo po čertech je T. Harv Eker a proč bych měl číst jeho knihu?“

„Přátelé, nevěřte mi ani slovo!“ – Když tuhle větu pronesu na začátku svého semináře, posluchači jsou vždycky v šoku. Proč jim něco takového vůbec říkám? Protože mluvím vždy jen za sebe a své vlastní zkušenosti. Myšlenky a rady, které nabízím, nejsou samy o sobě správné ani chybné, dobré ani špatné. Jsou to jen postřehy, které jsem odkoukal při budování vlastního úspěchu a při sledování fantastických výsledků, kterých dosáhly tisíce a tisíce mých žáků. Věřím, že když budete uplatňovat moje zásady, váš život se úplně změní. Nesmíte si ale tuhle knihu jen tak ledabyle číst! Studujte ji do hloubky, jako by na tom záležel váš život. Vyzkoušejte její principy přímo na sobě. Co vám bude fungovat, toho se držte. Co nezabere, na to klidně zapomeňte.

Vím, že jsem trošku zaujatý. Ale vážně si myslím, že v otázce peněz vám tahle kniha může dát víc než všechny příručky, co jste kdy četli. A za tím si stojím. Po přečtení téhle knihy už nebudete o úspěchu jenom snít. Po přečtení téhle knihy úspěchu opravdu dosáhnete – a to je pořádný rozdíl!

Vsadím se, že jste už četli řadu zaručených návodů, jak zbohatnout. Možná jste si kupovali motivační nahrávky do auta nebo chodili na přednášky, které z vás přes noc měly udělat boháče. Někteří z vás zkusili fondy, nemovitosti nebo nejrůznější druhy podnikání. Ale co vám to přineslo? Většinou nic moc. Na chvíli jste možná pocítili závan nové energie, ale po čase se všechno vrátilo zase k normálu.

Vysvětlení máte konečně na dosah ruky. Je jednoduché, platí nad zákon a nedá se nijak přechytračit. Všechno se odvíjí od jediné věci: musíte si vytvořit správné návyky, které vás podvědomě povedou k finančnímu úspěchu. Jinak se vaše situace nezlepší, i kdybyste studovali nebo dřeli do aleluja!

V této knížce si ukážeme, proč jsou někteří lidé předurčeni k bohatství a jiní zase k tomu, aby se báli každé složenky ve schránce. Pochopíte pravé příčiny finančního úspěchu a začnete pracovat na tom, aby vaše peněženka byla tlustší a tlustší. Dozvíte se, že už v dětství se rozhoduje, kdo bude mít na peníze nos a kdo naopak bude koncem měsíce vždycky na nule. Dostanete cenné rady, které vás naučí myslet konstruktivně a jít za úspěchem přesně tak, jak to dělají bohatí. A získáte samozřejmě i konkrétní a praktické návody, jak si zvýšit příjmy a vybudovat jmění.

V první části knihy si vysvětlíme, jak to přijde, že každý z nás nakládá s penězi jinak. Předvedeme si také čtyři strategie, které vám umožní přistupovat k financím obratněji. V druhé části si pak ukážeme, jak odlišně myslí boháči, příslušníci střední třídy a lidé nemajetní. Nabídeme vám 17 postupů, jak své finanční poměry změnit natrvalo. A samozřejmě si přečteme i některé z tisíců dopisů a emailů, které mi posílají studenti mého semináře Milionářská mysl a které dokládají, jak se jejich život změnil k lepšímu.

Kde jsem nabral své zkušenosti? Odkud pocházím? A byl jsem odjakživa úspěšný? Kéž by!

Už když jsem byl malý, celá rodina předpovídala, že mě čeká „velká budoucnost.“ No jo, ale čas šel a velká budoucnost pořád nikde. Jsem si jistý, že něco podobného prožili i mnozí z vás. Vzdělával jsem se, poslouchal inspirující projevy na magnetofonových páscích, chodil na nejrůznější semináře. Za každou cenu jsem chtěl být úspěšný. Nevím už ani, jestli mi šlo o peníze, o nezávislost, o pocit dobře vykonané práce nebo o to, abych rodičům dokázal, že za něco stojím – v každém případě jsem byl posedlý touhou prorazit. Ještě než mi bylo třicet, založil jsem několik firem a pokaždé jsem doufal, že vydělám jmění. S mými podniky to ale šlo od desíti k pěti.

I když jsem dřel jak mezek, s penězi jsem vycházel jen tak tak. Zisk pro mě byl něco jako lochnesska – hodně jsem o něm slyšel, ale nikdy jsem ho na vlastní oči nespatriil. Pořád jsem si říkal: „Stačí pustit se do toho správného byznysu, nasednout na toho pravého koně, a vyjde mi to.“ Ale spletl jsem. Žádný byznys nebyl ten pravý... alespoň pro mě ne. A to mě štvalo nejvíc. Jak je možné, že jiným lidem v mém oboru se tak daří a já jsem pořád na mizině? Kam zmizel ten mladík, co měl tak velkou „budoucnost“?

Pořádně jsem se nad sebou zamyslel. Sáhł jsem si do svědomí a nakonec jsem si musel přiznat, že i když navenek stále mluvím o tom, jak chci být bohatý, ve skutečnosti mám strach. V hloubi duše jsem se nepřestával bát, že to nezvládnou, anebo ještě hůř, že něco málo vydělám a pak o to stejně přijdu. To by bylo ještě horší než od začátku nemít nic! A taky bych tím definitivně rozbil tu legendu, ke které jsem se pořád upínal – že já jsem přece ten kluk s budoucností. Co když zjistím, že na to ve skutečnosti nemám a že celý život budu třít bídu s nouzí?

Pak se na mě usmálo štěstí: dostal jsem radu od jednoho mimořádně bohatého chlapíka, který patřil k přátelům mého otce. Byl zrovna u nás na návštěvě (staří kamarádi si chtěli zahrát karty) a všiml si mě, když jsem šel kolem. V té době jsem se už potřetí přestěhoval zpátky k rodičům a v rodném domě jsem obýval „suterénní apartmá“ čili sklep. Hádám, že táta si mu stěžoval na nezdárného syna; v každém případě se na mě díval se soucitem, jako bych byl nějaký případ pro psychiatra.

„Harve,“ řekl mi, „já jsem taky začínal jako ty – jako úplná troska.“ No super, pomyslel jsem si, hned se cítím líp. Asi bych mu měl

naznačit, že mám něco strašně urgentního na práci. Třeba čučet ve sklepech do zdi.

On ale pokračoval: „Pak jsem dostal radu, která mi změnila život. A chtěl bych ti ji teď předat.“ A jéje, čeká mě výchovná přednáška, a to ještě od cizího chlapa! „Harve, jestli se ti nedaří tak, jak by sis přál, znamená to jedinou věc. Je tu něco, co nevíš.“ Jako každý drzý mladík jsem měl samozřejmě pocit, že vím všechno, ale ouha – moje bankovní konto podle toho nevypadalo. Proto jsem ho přece jen začal poslouchat. A on pokračoval: „Víš, že skoro všichni bohatí lidé mají stejný způsob uvažování?“

„Ne, to mě nikdy nenapadlo,“ řekl jsem. A on zase: „Není to žádná věda, ale **bohači opravdu myslí jinak než chudí. A když jinak myslí, tak se taky jinak chovají a mají proto i jiné výsledky.**“ Pak se mě zeptal. „Když budeš uvažovat jako úspěšný člověk a když budeš jednat jako úspěšný člověk, nemyslíš, že se taky úspěšným člověkem staneš?“ Nevěřil jsem tomu všemu ani za mák, ale řekl jsem, že asi jo. „No vidíš,“ odpověděl. „Takže už musíš dělat jenom jedno – koukat se, jak myslí bohatí, a přesně to napodobit.“

Byl jsem pořád skeptik, ale zeptal jsem se: „A na co teda myslíte zrovna teď vy?“ – „Na to, že bohatí musí dodržovat své závazky. A já mám teď závazek k tvému otci, čeká na mě s kartami. Tak ahoj.“ Odešel, ale jeho slova ve mně zůstala.

V životě mi stejně nic nefungovalo, tak jsem si řekl, že nemám co ztratit. Vrhnu se tedy do studia bohatých lidí a jejich duševních pochodů. Hltal jsem o nich všechno, ale hlavně jsem se soustředil na psychologii peněz a úspěchu. Zjistil jsem, že otcův známý měl pravdu: pracháči opravdu myslí jinak než chudáci nebo i střední třída. Časem jsem si uvědomil, že mám v sobě zábrany, kvůli kterým jsem nemohl vydělat žádné velké peníze. A co víc, naučil jsem se pár účinných triků a postupů, jak svůj přístup změnit a chovat se přesně tak, jak to dělají bohači.

Nakonec jsem si řekl: „Dost bylo teorie, pojďme to vyzkoušet v praxi.“ Rozhodl jsem se, že to ještě jednou zkusím s podnikáním. Protože jsem byl docela blázen do zdravého života a cvičení, otevřel jsem si prodejnu fitness pomůcek. Jak se později ukázalo, byl to jeden z prv-

ních takových obchodů v Americe. Neměl jsem samozřejmě žádné peníze, takže jsem si na svou VISA kartu musel půjčit 2000 dolarů, abych se vůbec mohl rozjet. Začal jsem používat všechno, co jsem se naučil o lidech, kteří už to někam dotáhli. Především jsem se své práci úplně odevzdal a hrál jsem jediné na vítězství. Přisahal jsem, že nepřestanu s podnikáním, dokud nebudu mít milion nebo ještě víc. Už to znamenalo změnu proti dřívějšímu! Dřív jsem uvažoval hrozně krátkodobě a snadno jsem se nechal svést z cesty, jakmile se objevila jiná příležitost nebo první těžkosti.

Zároveň jsem si začal dávat pozor, abych neupadl do negativních a neproduktivních nálad a myšlenek. Dřív jsem věřil všemu, co mi můj vnitřní hlas našeptával. Teď už jsem věděl, že vlastní mysl je často největší překážkou úspěchu. Rozhodl jsem se tedy ignorovat myšlenky, které mě nevedly k cíli a k mému vysněnému bohatství. Používal jsem všechny principy a metody, o kterých se dozvíte v této knížce. A fungovalo to? A jak, přátelé!

Můj podnik byl tak úspěšný, že jsem během 2,5 roku otevřel deset obchodů. No a pak jsem polovinu své firmy prodal a dostal za to 1,6 milionu dolarů. Koupila to ode mě společnost, která teď patří mezi 500 největších v Americe.

Když byla transakce za mnou, přestěhoval jsem se do slunného San Diega a vzal si pár let volna, abych své postupy a strategie ještě zdokonalil. Pak jsem začal dávat individuální konzultace o tom, jak podnikat a dosáhnout úspěchu. Asi to bylo pro klienty docela užitečné, protože začali na naše setkání vodit i kamarády, známé a obchodní kolegy. Za chvíli jsem přednášel pro deset a někdy i dvacet lidí najednou.

Jeden z mých posluchačů prohodil, že když je to tak, mohl bych si rovnou otevřít školu. Řekl jsem si, že je to skvělý nápad, a šel jsem do toho. Založil jsem Školu otevřených hlav a naučil tisíce lidí v celé Severní Americe jak podnikat a rychle dosáhnout úspěchu.

Když jsem tak cestoval po kontinentu a dával semináře, nemohl jsem si nevšimnout jedné zvláštní věci. Vedle sebe v lavici seděli dva lidé, kteří poslouchali stejně rady a učili se stejným principům. Jeden šel, použil je a vydělal balík. Ale co myslíte, že se svým životem udělal jeho soused z lavice? No ano, skoro nic!

Tehdy jsem pochopil, že můžete mít ty nejlepší nástroje na světě, ale když je ukládáte do děravé skříňky, je to k ničemu. Proto jsem vytvořil výukový program zvaný Milionářská mysl, který se zabývá nejvnitřnějšími otázkami financí a úspěchu. Zabralo to a skoro každý posluchač zaznamenal ohromný úspěch. A přesně to budete studovat i v této knize: jak vyžrát na peníze zevnitř. Naučíte se myslet jako bohatí, abyste se sami bohatými stali!

Lidé se mě často ptají, jestli můj úspěch nebyl jen ojedinělá náhoda a jestli se mi finančně daří i dál. Řeknu to takhle: protože používám vlastní metody, vydělal jsem další miliony a miliony dolarů a jsem mnohonásobným milionářem. Téměř všechny mé investice a kapitálové účasti mi něco přinesly – až to někdy vypadá, že jsem jako Midas a na cokoli sáhnu, obrátí ve zlato. Být jako Midas ovšem znamená jedno: vytvořit si správné finanční zvyklosti, které pak podvědomě pracují pro vás. Budete to umět i vy, když si pozorně prostudujete tuto knihu.

Když začínám svůj seminář Milionářská mysl, často se lidí ptám, kolik se jich přišlo něco naučit. Je to ovšem chyták, protože ve skutečnosti jde o něco jiného. Jak řekl Josh Billings, „v dosažení úspěchu nám nebrání to, co neznáme. Ta největší překážka je v tom, co si myslíme, že známe, ale co je ve skutečnosti úplně jinak“. Proto vás tahle kniha nechce poučovat, ale spíš něco *odnaučit*. Musíte odhodit své staré zvyky, které vás dostaly právě tam, kde nyní jste.

Jestli jste opravdu bohatí a šťastní, je to fajn. Ale pokud ne, zvu vás, abyste vyzkoušeli možnosti a nápady, které vám předložím. A to i takové, na jaké jste dosud ani nepomysleli nebo se vám zdály nesprávné a nevhodné.

Říkal jsem vám, že má slova nemáte brát za písmo svaté a že každou mou radu musíte nejdřív prověřit sami na sobě. Chci vás ale poprosit, abyste k myšlenkám v této knize přistupovali s důvěrou. Ne snad proto, že jste o mně něco četli nebo že mě osobně znáte, ale protože tisíce a tisíce lidí už díky této knize změnily své životy.

Když tak mluvím o důvěře, vzpomínám si na jednu historku, kterou mám moc rád. Je o muži, který kráčí po okraji útesu, zakopne, ztratí rovnováhu a začne klouzat dolů. Naštěstí má dost duchapřítomnosti a v poslední chvíli se chytí rukama za římsu. Je v zoufalé situaci, jde mu

o život, a tak začne křičet. „Haló! Je tam nahoře někdo, kdo mi pomůže?“ Žádná odpověď. Volá tedy znovu a znovu. „Je tam nahoře někdo? Pomoc!?“ Konečně se ozve mocný a hluboký hlas. „Tady je Bůh. Já ti pomohu. Jen zaber a věř mi.“ Chlapík chvíli přemýšlí a pak začne řvát: „Je tam nahoře ještě někdo *jiný*, kdo mi pomůže?“

Poučení z příběhu je jasné. Jestli se v životě chcete dostat vys, musíte opustit některé ze svých starých zvyklostí a zkusit nový způsob uvažování. Výsledky budou nakonec mluvit samy za sebe.

# Vaše finanční podvědomí

Svět, ve kterém žijeme, je plný protikladů. Nahoru nebo dolů, světlo nebo tma, teplo nebo zima, dovnitř nebo ven, rychle nebo pomalu, doprava nebo doleva – to je jen pár příkladů. Jedna strana nemůže bez druhé existovat. Mohli bychom mluvit o pravici, kdyby nebyla levice? Ani náhodou.

Co z toho vyplývá? Stejně jako existují „vnější“ zákonitosti peněz, musí tu být i ty „vnitřní“. Vnější strana zahrnuje například obchodní znalosti, finanční poradenství nebo investiční strategie. Jsou nutné a bez nich to nejde. Ale vnitřní stránka věci je zrovna tak významná. Představte si třeba truhláře a jeho nářadí. Špičkové nástroje samozřejmě řemeslníkovi pomůžou, ale ještě víc potřebuje fortel a um, díky němuž může svá



dlátka mistrovsky používat. Mám k tomu i rčení: „**Být na správném místě ve správnou dobu, to samo o sobě nestačí. Když už jste na správném místě ve správnou dobu, musíte být i ta správná osoba!**“

Kdo jste? Jak smýšlíte a v co věříte? Jaké máte zvyky a vlastnosti? Nakolik znáte své vlastní já a jakou máte sebevědomí? Jak snadno navazujete vztahy s ostatními – a nakolik jim důvěřujete? Vážně si myslíte, že si zasloužíte být bohatí? Dovedete překonat strach, obavy a nepohodlí? Dokážete se donutit k práci, i když zrovna nejste v náladě?

Právě na vaší povaze, myšlení a názorech záleží, jestli se vám bude v životě dařit nebo ne. Jak říká můj oblíbený autor **Stuart Wilde**: „**Jestli chcete být úspěšní, musíte nejdřív zvýšit svůj vnitřní náboj. Když z vás energie bude přímo sálat, bude to k vám automaticky přitahovat lidi. A jakmile přijdou, tak jim vystavte účet!**“

---

### Postřeh do peněženky

**Váš příjem poroste jen tak, jak porostete vy sami!**

---

## Proč je důležité mít buňky na peníze?

Slyšeli jste už o lidech, kteří se zčistajasna ocitli na huntě? Znáte někoho, kdo měl spoustu peněz, ale všechny je rozházel? Nebo někoho, kdo rozjel slibný podnik, ale skvělou šanci nakonec nevyužil? Teď už asi víte, proč tomu tak bylo. Navenek to třeba vypadalo jako smůla, ekonomická recese nebo proradný společník. Ale skutečná příčina byla jiná. **Když někdo přijde k velkému majetku, ale není na něj vnitřně připraven, skoro určitě jej zase brzo ztratí.**

Většina lidí v sobě jednoduše nemá schopnost shromáždit a udržet větší množství peněz a snést zvýšenou zátěž, která k majetku a úspěchu patří. A právě to, dráží přátelé, je hlavní důvod, proč lidé nemají moc peněz! Skvělý příklad jsou výherci nejrůznějších loterií. Výzkumy už mnohokrát ukázaly, že bez ohledu na výši výhry spadne většina těchto šťastlivců nakonec zpátky tam, kde byli předtím. Tedy na finanční úroveň, kterou jsou zvyklí zvládat.

Přesný opak vidíme u podnikavých lidí, kteří vlastním přičiněním vydělali miliony. Všimněte si, že i když náhodou majetek ztratí, obvykle si jej brzy získají zpět. Třeba takový Donald Trump: měl miliardy, o všechny přišel, ale během pár let je vydělal znovu a ještě přidal.

Jak je to možné? **Podnikavý člověk může přijít o nějakou sumu v bance, ale nikdy neztratí tu hlavní přísadu, díky které už jednou vybudoval majetek: své peněžní návyky a své milionářské myšlení.** V případě Donalda se samozřejmě jedná rovnou o miliardářské myšlení. Napadlo vás někdy, že Donald Trump by nikdy nemohl být jen milionářem? Kdyby Donald Trump vlastnil všehovšudy jeden miliónek, jak by se asi cítil? No ovšem, z jeho pohledu by to byl prakticky bankrot, skutečný finanční neúspěch!

Je to tím, že vnitřní peněžní „termostat“ Donalda Trumpa je nastaven na miliardy, nikoli na miliony. Většina lidí má svůj termostat nastaven na vydělávání tisíců, někteří budou zase celý život počítat ve stovkách, no a ještě jiní mají svůj peněžní termostat trvale pod nulou. Mrznou a trou bídu s nouzí, aniž by pořádně věděli proč!

Faktem je, že **většina z nás nikdy nevyužije svůj potenciál**. Průměrný člověk není úspěšný. Z šetření vyplývá, že 80 procent lidí nebude nikdy tak finančně nezávislých, jak by si sami přáli. Čtyři pětiny lidí o sobě také nikdy nebudou moci prohlásit, že jsou opravdu šťastní.

Důvod je jednoduchý. Většina lidí jedná nevědomě. Tak trochu jakoby usnuli za volantem. Pracují a myslí jen na té nejpovrchnější úrovni života; existuje pro ně jen to, co přímo vidí. Pohybují se výhradně ve viditelném světě.

## Ovoce dělají kořeny

Představte si strom. Předpokládejme, že tento strom představuje náš život. Strom nese ovoce – v běžném životě mu říkáme výsledky. Může být, že se nám naše ovoce nelíbí: je ho málo, je moc malé nebo chutná kyselě.

Co s tím? Většina lidí reaguje tak, že se ještě více zaměří na plody, tedy na své životní výsledky. Ale od čeho se ve skutečnosti odvíjí úroda? Přece od semínek a od kořenů, které pak ovoce vyživují!

To, co roste nad zemí, závisí vždy na tom, co se skrývá v podzemí. Viditelné se odvíjí od neviditelného. Co to znamená? Jestli chcete mít lepší ovoce, musíte nejprve změnit kořeny. Jestli chcete změnit viditelné, musíte začít neviditelným.

### Postřeh do peněženky

Jestli chcete mít lepší ovoce, musíte nejprve změnit kořeny. Jestli chcete změnit viditelné, musíte začít neviditelným.

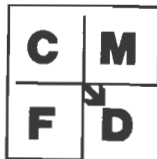
Někteří z vás mávnou rukou a řeknou, že neuvěří, dokud to nevidí na vlastní oči. Takovým lidem vždycky položím otázku: proč se namáháte platit za elektrinu? Vždyť tu přece taky nevidíte, a přece uznáváte její sílu. Jestli o ní někdo pochybuje, ať jen strčí prsty do zásuvky a já mu zaručuji, že jeho pochybnosti bleskem zmizí.

Ze zkušeností vím, že to neviditelné je v tomto světě mnohem důležitější než viditelné. Jestli tento princip v životě neuplatňujete, sami si škodíte. Proč? Protože se tím stavíte proti zákonu přírody, v níž nadzemní části vždy závisejí na podzemních a z neviditelného pochází viditelné.

Jako lidé jsme součástí přírody, nestojíme nad ní. Proto se musíme přizpůsobit jejím zákonitostem. Když budeme pracovat na svých kořenech – tedy našem vnitřním světě – život nám poplyne lépe. Pokud to odmítneme, čeká nás spousta problémů a stresu.

V každém lese, na každém poli, v každém sadu na světě jsou to kořeny, které utvářejí vršek. Proto je marné upírat svou pozornost a snahu na ovoce, které už vzrostlo. Jablka visící ze stromu už nevylepšíte, ať děláte co chcete. Můžete se ale postarat, abyste měli lepší úrodu příští rok. Musíte se jen podívat dolů a dát kořenům, co potřebují.

## Čtyři kvadranty



Jedna z nejdůležitějších věcí, které musíte pochopit, je skutečnost, že nežijeme jen v jedné rovině. Pohybujeme se přinejmenším ve čtyřech odlišných světech: první je fyzický, druhý myšlenkový, třetí citový a čtvrtý duchovní.

Většina lidí si nikdy neuvědomí, že fyzický svět je jen otiskem a výsledkem ostatních tří rovin.

Představte si třeba, že jste zrovna napsali na počítači dopis. Kliknete na tlačítko Tisk a z tiskárny vyleze hotové dílo. Zálibně si prohlížíte papír, když tu ouha – na jednom místě najdete hloupý překlep. Nevadí, vezmete svůj osvědčený zmizík a místo zabííte.

No jo, ale co když dopis vytisknete znovu? Chyba tam bude zas – a i kdybyste na ni vyplývali kýbl bělidla, problém se tím nevyřeší. Ba dokonce i kdybyste si přečetli třisetstránkovou příručku *Zmizíkování pro pokročilé*, nic s tím nezmůžete. Při každém stisku tlačítka Tisk vyjde další chybná kopie.

Co z toho plyne? Chyba se nedá vyřešit v otisku, tedy na úrovni fyzického světa. Musíte zasáhnout do „programu“, který představuje svět mentální, citový a duchovní.

Peníze jsou výsledek, majetek je výsledek, zdraví je výsledek, nemoc je výsledek, vaše váha je výsledek. Žijeme ve světě příčiny a následku, akce a reakce.

### Postřeh do peněženky

Peníze jsou výsledek, majetek je výsledek, zdraví je výsledek, nemoc je výsledek, vaše váha je výsledek. Žijeme ve světě příčiny a následku, akce a reakce.

Slyšeli jste už někoho, jak si stěžuje, že má málo peněz? Něco vám povím: nedostatek peněz není nikdy ten pravý problém. Je to jen příznak nějakého hlubšího problému, který je pod povrchem.

Nedostatek peněz je tedy následek, kde ale hledat příčinu? Jako vždy: pokud chcete změnit vnějšek, musíte nejdřív zapracovat na svém vnitřním světě. Ať už jsou vaše výsledky skvělé nebo ubohé, ať už jste bohatí nebo chudí, váš vnější svět vždy odráží to, co máte uvnitř. Nic víc na tom není.

## Užitečná pomůcka: deklarace

Ve svých seminářích používám techniku „akcelerované výuky“, díky níž si lidé pamatují rychleji a lépe. Klíčové je přitom vtáhnout posluchače do děje a umožnit jim, ať si vykládané příklady sami zkusí a prožijí. Můj přístup vychází ze staré pedagogické zásady **co uslyšíš, to zapomeneš, co uvidíš, to si zapamatuješ, co sám uděláš, to pochopíš.**

Proto vás při čtení této knihy čas od času požádám, abyste si položili ruku na srdce a nahlas přečetli důležitou větu neboli deklaráci. Pak se ukazovátkem dotknete čela a pronesete nahlas další výrok. O jaké deklaráci půjde? Budou to pozitivní věty, které vás nasměrují správným směrem a které je třeba si opakovat důrazně a nahlas.

Proč jsou deklaráce tak důležité? Protože všechno na světě se skládá z energie. Energie se přemísťuje pomocí vln a vibrací. Když řeknete důležitou větu nahlas, její energie rozvibruje každou buňku vašeho těla. No a pokud se přitom ještě dotknete těla prstem, rezonance se ještě zesílí. Deklaráce tak nezazní jen do prostoru, ale vyšle také mocný impuls do vašeho podvědomí.

Deklaráce neříká, že to a to už se stalo, že už je to hotové. Deklaráci si jen potvrzujeme, že máme v úmyslu to udělat. Deklaráce je oficiální, takže ji musíme brát vážně. Samotné deklaráce vás samozřejmě do cíle nedonesou – musíte pro to i něco udělat.

Doporučuji, abyste si opakovali své deklaráce každé ráno a každý večer. Když se přitom budete dívat do zrcadla, tak se celý proces ještě urychlí.

Přiznám se, že když jsem o deklarácích poprvé slyšel, tak jsem jim nevěřil. „Šaškárna. Dělat nějaké prostocviky s deklarácemi, na to já nejsem.“ Ale protože jsem byl tehdy opravdu na mizině, řekl jsem si, že nemůžu nic ztratit a že to s deklarácemi zkusím. Teď jsem bohatý, takže vás asi nepřekvapí, že už na deklaráce věřím. V každém případě si myslím, že je lepší dělat šaškárny a být bohatý, než nedělat nic a nemít ani vindru.

Po tomto úvodu vás chci poprosit, abyste si dali ruku na srdce a opakovali po mně...

### DEKLARACE:

**„Můj vnější svět vychází z mého vnitřního světa.“**

Teď si sáhněte na čelo a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

Můžete také jít na internetovou adresu [www.millionairemind-book.com](http://www.millionairemind-book.com) a kliknout na FREE BOOK BONUSES (bezplatné bonusy ke knize). Zadarmo si tam můžete stáhnout přehledně upravený seznam všech deklarácí z této knihy, který se dá vytisknout a pak třeba zarámovat.

## Proč někteří lidé mají na peníze čich a jiní ne?

Když vystupuji v rádiu nebo v televizi, často říkám svou slavnou větu: „Dejte mi pět minut a já vám předpovím finanční budoucnost až do konce vašeho života.“

### Postřeh do peněženky

Dejte mi pět minut a já vám předpovím finanční budoucnost až do konce vašeho života.

Jak? Když s někým mluvím, už po několika větách odhadnu, jestli má ty správné „finanční buňky“ nebo ne. Každý z nás má v podvědomí zafixované peněžní návyky – a právě ty rozhodnou, jestli se mu bude v životě dařit nebo ne.

Jak to v praxi funguje? Představte si třeba projekt domu. Je na něm už dopředu zakresleno, jak bude dům růst a jak bude nakonec vypadat. Zrovna tak i vy máte v podvědomí svůj finanční plán, ve kterém je předem naprogramován úspěch či neúspěch.

Teď vám chci představit jeden nesmírně důležitý vzoreček. Tento vztah používá ve svých přednáškách spousta uznávaných odborníků na rozvoj lidského potenciálu. Říká se mu **proces manifestace** a vypadá asi takto:

**M → P → Č = V**

## Postřeh do peněženky

Myšlenky vedou k pocitům.

Pocity vedou k činům.

Činy vedou k výsledkům.

Vaše finanční podvědomí se skládá ze všech vašich myšlenek, pocitů a činů, které se týkají peněz.

Jak se finanční podvědomí utváří? Jednoduše. Jeho základ tvoří to, co do vás v minulosti „naprogramovalo“ vaše okolí, když jste byli ještě děti. Ovlivnili vás hlavně vaši rodiče, ale i sourozenci, přátelé, uznávané autority, učitelé, kněží, média a vůbec kultura kolem vás.

Určitě víte, že lidé z různých kultur přistupují k penězům různě. Myslíte si, že děti v těchto kulturách se s odlišným vztahem k majetku rodí? Samozřejmě ne. Každé dítě se v rámci svého společenství nejprve učí, jak nakládat s financemi.

Stejně to bylo s vámi, se mnou, s každým. Okolí vás naučilo určitému přístupu k majetku a vy jej pak automaticky sledujete celý svůj život. Tedy alespoň dokud se nezamyslíte a nezkusíte se svými finančními návyky něco udělat. A to je právě to, o co mi v této knize jde a co dělám každý rok pro tisíce lidí, kteří se účastní mých intenzivních seminářů Milionářská mysl.

Už jsme si řekli, že z myšlenek se rodí pocity, z pocitů činy a z činů výsledky. Teď je tu ovšem zajímavá otázka: odkud vznikají myšlenky? Jak to přijde, že každý z nás uvažuje trochu jinak?

Myšlenky se rodí z „paměťových přihrádek“, které máte uloženy ve skladištích vašeho mozku. Je tam uschována spousta informací a „programů“ z minula, které ovlivňují každou novou myšlenku, která probublá vzhůru. Říkáme, že naše mysl je podmíněna minulými zážitky.

Díky tomu můžeme obohatit nám už známý vzoreček o další člen:

**Z → M → P → Č = V**

Zážitky vedou k myšlenkám, myšlenky vedou k pocitům, pocity vedou k činům a činy přinášejí výsledky. Když chceme změnit výsledky, kterých v životě dosahujeme, musíme nejprve změnit první člen

řady – tedy své staré zažité programy. Musíme se přeprogramovat úplně stejně, jako se to dělá s počítačem.

Jak se náš vnitřní program utvářel? V každé životní oblasti – peníze nevyjímaje – přichází učení ze tří zdrojů:

**Verbální programování:** Co jste slýchali, když jste byli malí?

**Modelové chování:** Co jste viděli, když jste byli malí?

**Určující zážitky:** Co se vám přihodilo, když jste byli malí?

Tyto tři aspekty jsou důležité, proto si je projdeme pěkně jeden po druhém. V druhé části knihy se pak naučíme, jak změnit své finanční podvědomí a nasměrovat se k bohatství a úspěchu.

## První vliv: Verbální programování

Co jste v dětství slýchali o penězích, bohatstvích a lidech, kteří mají „nahrabáno“? Znáte fráze jako: *peníze kazí lidi, šetři na horší časy, boháči jsou lakomí, ten si ale nakrad', nechutně bohatý chlapík, peníze nerostou na stromech, boháči nemají vkus, štěstí si za peníze nekoupíš, boháči bohatnou a chudáci chudnou, tohle není pro nás obyčejné lidi, každý nemůže být bohatý, boháč nemá nikdy dost? A říká vám něco okřídlený výrok to si nemůžeme dovolit?*

Když jsem jako malý kluk prosil tátu o kapesné, vždycky nadával: „Myslíš, kluku, že si ty peníze tisknu?“ Z legrace jsem říkal, že ano, ale on se tomu nikdy nezasmál.

Právě v takových řečech je zakopaný pes. Všechny negativní výroky, které jste v mládí slýchali o penězích, zůstaly zapsány ve vašem podvědomí a stále ovlivňují váš finanční život.

Slovní programování je neuvěřitelně silná věc. Když byly mému synovi Jessemu tři roky, příběhl jednou ke mně a žadonil: „Tati, vem mě na Želvy ninja! Dávají je v našem kině!“ Zaboha jsem si nedokázal vysvětlit, jak ten mrňous dokázal přečíst, co dávají v nedalekém bijáku. Za chvíli se ale záhada vyjasnila: zaslechl jsem v televizi reklamu na film, která končila typickou frází: „Uvidíte brzy ve vašem kině.“

Další důkaz, jak mocné může být slovní programování, mi podal přímo jeden z účastníků mého semináře Milionářská mysl. Jme-

noval se Stephen a jeho problém nebyl v tom, že by nedokázal vydělat peníze – on je jenom neuměl *udržet*.

Než Stephen přišel na můj kurz, vydělával 800 000 dolarů ročně a dělal to tak už dobrých devět let. Přesto se ale pořád protloukal od výplaty k výplatě! Nějak se mu prostě dařilo všechno utratit, rozpůjčovat nebo utopit ve špatných investicích. Ať dělal, co dělal, jeho čistý majetek se pořád plácal kolem nuly!

Když byl Stephen malý, jeho máma mu vždycky říkala: „Boháči jsou lakomí. Mají prachy jen z toho, že odírají chudé lidi. Člověk by měl mít jen tolik, kolik potřebuje. Když máš víc, peníze tě zkaží.“

Teď už si snadno domyslíte, co se odehrávalo ve Stephenově podvědomí. Žádný div, že byl ustavičně na huntě! Po matce zdědil podvědomé přesvědčení, že boháči jsou zlí lakomci. Být bohatý je špatné, Stephen nechce být špatný, takže nemůže být ani bohatý.

Stephen svou mámu zbožňoval a nikdy ji nechtěl zklamat. Kdyby se zařadil mezi boháče, našeptávalo mu podvědomí, neměla by z něj máma radost. Musí se tedy všech nadbytečných peněz zbavit, aby se nezkažil!

Určitě si teď říkáte, že je to nesmysl. Kdo by se vzdal peněz jen kvůli tomu, aby se zalíbil své mámě, která o tom ani neví?! V takové situaci by si přece každý vybral peníze, no ne?

Zní to logicky, ale divili byste se. Mozek takhle jednoduše nefunguje. *Když si má vaše podvědomí vybrat mezi hluboce uloženým emotivním příkazem a logikou, emoce skoro vždycky převládnu.*

### Postřeh do peněženky

*Když si má vaše podvědomí vybrat mezi hluboce uloženým emotivním příkazem a logikou, logika skoro vždycky prohraje.*

Vraťme se zpět k našemu příběhu. Za deset minut se mi podařilo – pomocí jedné nesmírně efektivní paměťové techniky – úplně přepsat Stephenovo finanční podvědomí. Objevil, že *šetřit peníze je správná věc* – a za dva roky se z nuly domohl pěkného majetku.

Nejprve jsem Stephenovi vysvětlil, že jeho zbytečný strach z peněz pocházel z máminých fobií, ne z jeho vlastního nitra. Pak jsem

postoupil o krok dál a ukázal mu, že může být bohatý a zároveň si udržet máminu přízeň.

Bylo to úplně jednoduché. Jeho máma odjakživa snila o penzi na Havaji, kterou si kdysi zamilovala. Stephen tedy investoval do apartmánu, který se zrovna stavěl na Maui. Máma tam teď tráví celou zimu, žije si jak v ráji a Stephen také. Za prvé, bohatství jí v případě jejího syna vůbec nevádí, naopak si váží jeho štědrosti. A za druhé, oba si tak trošku oddechnou, když se nemusí půl roku vůbec vidět. Dvě mouchy jednou ranou!

Podobný příklad mám i ze své vlastní minulosti. I když se mi v podnikání začalo docela dařit, pořád mi nějak nevycházely investice do akcií. Pak jsem si vzpomněl, co u nás doma probíhalo pokaždé, když jsem byl malý. Táta přišel z práce, vzal do ruky noviny, nalistoval burzovní stránky a začal sakrovat. Třiskal pěstí do stolu a nadával na padající ceny: „Zatracený akcie!“ Strávil tak dobrou půlhodinku, přičemž desetkrát prokrel celý ten pitomý systém a pětkrát prohlásil, že „to už je výhodnější hrát na automatech ve Vegas než strkat prachy do akcií“.

Protože už něco víte o slovním programování, jistě chápete, co to ve mně zanechalo. Podvědomě jsem si říkal, že akcie jsou podvod, takže jsem k nim přistupoval náležitě špatně. Vybíral jsem si špatné firmy, špatné načasování, špatné ceny – jako bych měl neúspěch přímo předplacený!

Teprve když se mi podařilo vytrhat všechn jedovatý „plevel“ ze zahrádky mého podvědomí, začaly mi akcie přinášet ovoce. Od té doby na burze doslova válím – stačilo změnit přístup a šlo to. Vypadá to neuvěřitelně, ale když porozumíte svému finančnímu podvědomí a probudíte svůj čich na peníze, dává to smysl.

Vaše podvědomí určuje, jak budete myslet. Vaše myšlenky určují, jak se budete rozhodovat, vaše rozhodnutí určují, co opravdu učiníte, a vaše činy určují vaše výsledky.

*Když chcete změnit své finanční podvědomí, musíte projít čtyřmi fázemi. Jsou jednoduché, ale naprosto nezbytné.*

*První fáze je uvědomění. Nemůžete přece změnit něco, o čem ani nevíte, že to existuje!*

Druhý krok je **porozumění**. Když pochopíte, jakým způsobem se odvíjí vaše myšlení, bude vám jasné, že vás ve skutečnosti zformovalo vaše okolí.

Třetí fáze je **disociace** čili **oddělení**. Přiznáte si, že vaše podvědomé návyky nepocházejí přímo od vás, takže se s nimi budete moci rozloučit. Co je dobré, to zachováte, co vás omezuje, to prostě odvrhnete. Je docela dobře možné, že staré zázitky a návyky, které do vás kdysi dávno uložili vaši rodiče a známí, už nemají v dnešní době cenu a brání vám v rozletu.

Čtvrtý krok spočívá ve **vytvoření nového programu pro vaše podvědomí**. Budeme se o tom bavit v druhé části knihy, kde se dozvíte, jaké myšlení vede k bohatství. Pokud chcete jít více do hloubky, doporučuji vám přijít na některý z mých seminářů Milionářská mysl. Tam vám mohu ukázat řadu silných cvičení a technik, které vaše podvědomí přetaví tak, aby pracovalo pro váš úspěch.

Když chcete, aby změna k lepšímu byla trvalá, musíte si důležité principy znovu a znovu připomínat a stále je utužovat. Mám pro vás malou bezplatnou pomůcku: jděte na [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) a klikněte na FREE BOOK BONUSSES. Pak se můžete přihlásit k odběru „myšlenky týdne“, což je pravidelný email, který vám přinese vždycky novou a užitečnou lekci.

Vraťme se ale k naší diskusi o slovním programování a čtyřech krocích, které musíte podniknout, abyste se svým podvědomím něco udělali:

## Jak dosáhnout změny: verbální programování

**UVĚDOMĚNÍ:** Napište si na papír všechno, co jste v mládí slychali o penězích, bohatství a zámožných lidech.

**POROZUMĚNÍ:** Napište si na papír, jak tyhle staré „pravdy“ až dosud ovlivňovaly váš peněžní život.

**ODDĚLENÍ:** Vidíte, že jste tyto názory jen převzali zvenčí a že nejsou součástí vašeho já? Vidíte, že se jich můžete snadno vzdát, pokud se vám neosvědčují?

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Co jsem až dosud slychal o penězích, to ještě nemusí být pravda. Jsem svobodný člověk a můžu si vybrat způsob myšlení, který mě bude podporovat v mém úspěchu a štěstí.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

## Druhý vliv: Modelové chování

Jednání a chování lidí okolo nás je další významný pramen, který utváří naše finanční podvědomí. Jací byli vaši rodiče, když přišlo na peníze? Starali se o domácí kasu oba nebo jen jeden z nich? A spravovali ji dobře nebo byli pořád po uši v dlužích? Byli spíše na utrácení nebo na šetření? Investovali obratně, nebo je nic takového ani nenapadlo? Byli spíše opatrní a konzervativní, nebo ochotně podstupovali riziko? Přicházely peníze pořád a ze všech možných zdrojů, nebo jen sporadicky a po kapkách? Vydělávaly se snadno, nebo to byl vždycky boj? Byly peníze u vás doma zdrojem potěšení a požitků, nebo spíše příčinou hořkých hádek?

Proč jsou tyhle otázky důležité? Jak se říká, slova učí, ale příklady táhnou. Jako děti napodobujeme skoro všechno, co dělají dospělí. A jablko nepadá daleko od stromu, i když si to často odmítáme připustit!

To mi připomíná historku o ženě, která když měla připravit šunku k večeři, tak z ní vždycky nejdřív odkrojila oba konce. Jejího manžela to dlouho štvalo, a tak se jednou zeptal, proč zahazuje tak velké kusy dobré šunky. Ona na to: „Dělám to tak, protože přesně tak to vždycky dělala moje máma.“ Pár dní na to přišla máma na večeři a řeč se stočila i na šunku. Když se muž zeptal, proč je třeba šunku uřezávat na obou koncích, pokrčila tchyně rameny: „Vlastně ani nevím. Ale moje máma to vždycky dělala právě tak a bylo to dobré.“ Vzali tedy telefon, společně zavolali staré paní a zeptali se, proč krájela šunku z obou stran. Její odpověď? „No protože jsem měla malou pánev!“

Jaké nám z příběhu plyne poučení? Že když přijde na peníze, většina z nás se slepě opíjí po svých rodičích. Buď jsme přesná kopie jednoho z nich, nebo v sobě nějak kombinujeme vlivy z tátovy i máminy strany.

Abych nechodil pro příklady daleko, můj táta podnikal ve stavebnictví. Postavil na zelené louce třeba tucet (nebo klidně sto) domů a pak je prodal jednotlivým vlastníkům. Každý takový projekt samozřejmě vyžadoval velký kapitál. Otec si musel vzít ohromný úvěr a zastavit celý náš majetek, aby vůbec mohl začít. Následkem toho jsme na začátku každého projektu byli po uši v dlužích a neměli jsme ani vindrů.

Dovedete si představit, že v takovém období nebyval táta v dobré náladě a že k nám dětem nebyl zrovna štědrý. Kdykoli jsem ho požádal o hloupost za pár centů, vždycky zabručel to své: „Myslíš, že si ty peníze tisknu?!“ Nejenže jsem z něj nedostal ani čtvrták, ještě se na mě tak zamračil, že jsem se pak tři dny bál zeptat znovu.

Špatná nálada trvala rok nebo dva, dokud se domy konečně neprodaly. Pak jsme se zase topili v penězích a z táty byl úplně jiný člověk. Byl spokojený, laskavý a hrozně velkorysý. Sám se mě čas od času zeptal, jestli bych nechtěl pár dolarů! Já jsem samozřejmě neprotestoval, rychle jsem vyhrkl „dik“ a už jsem muchlal bankovky v kapse.

Život byl krásný... – dokud táta jednoho dne nepřišel domů a neřekl to strašné: „Našel jsem dobrý pozemek. Budeme zase stavět!“ Nahlas jsem sice říkal, „paráda, tati, ty to zvládneš“, ale srdce mi kleslo. Věděl jsem, že celé peklo se bude opakovat.

Takhle nahoru a dolů to u nás doma šlo celou dobu, co jen si vzpomínám. Až v 21 letech jsem se nadobro odstěhoval a finanční krize pro mě skončila – nebo jsem si to aspoň myslel.

V jednadvaceti letech jsem dodělal školu a stal se... můžete hádat třikrát... také stavařem. Pak jsem postupně rozjel několik podniků, které se vždycky točily kolem jednorázových projektů, podobně jako ty otcovy. Z nějakého důvodu jsem pokaždé vydělal slušný balík, ale po krátké době jsem byl zase na dně. Založil jsem další firmu a chvíli jsem se cítil jako král, jen abych si o rok později zase nabítl nos.

Vzestupy a pády se u mě střídaly skoro deset let, než jsem si konečně uvědomil, kde je chyba. Ne, nebylo to tím, že bych měl špatné

zboží, že by mě podrazili partneři, že bych si vybral špatné zaměstnance nebo že by ekonomika náhle upadla do krize. Nakonec jsem pochopil, že podvědomě následuji příklad svého táty a jeho věčných rozkvětů a pádů.

Teď už můžu říct jen jedno: zaplaťpámbu, že jsem se naučil věci, které vy teď čtete v této knize. Díky tomu jsem se zbavil „jojo efektu“ a začal trvale zvyšovat své příjmy. I teď, když jdou věci dobře, mě ještě občas přepadne pokušení udělat nějakou hloupost a všechno si pokazit. Ale teď už si dokážu sám poručit: „Zajímavý nápad, ale teď zpátky na zem.“

Zajímavý případ jsem zažil na semináři, který jsem vedl ve floridském Orlando. Po skončení přednášky se lidé jako obvykle řadili do fronty, aby požádali o podpis, pozdravili mě nebo vznesli nějaký osobní dotaz. Na jednoho postaršího pána ale nezapomenu do smrti, protože ten přišel doslova v slzách. Utíral si oči rukávem a vzlykal jako děcko. Optal jsem se, co se přihodilo. „Je mi šedesát tři,“ odpověděl ten dobrý muž. „Čtu knížky o penězích a chodím na semináře od té doby, co je vynalezli. Slyšel jsem milion řečníků a zkusil všechny rady, co mi dávali. Hrál jsem s akcemi, investoval jsem do nemovitostí, založil jsem tucet firem, které nebyly k ničemu. Dokonce jsem se vrátil na univerzitu a udělal si titul MBA. Mám znalosti za deset, ale peníze mi to nepřineslo. Začnu vždycky dobře, ale pak skončím s prázdnýma rukama. A celá ta léta jsem nevěděl, proč to tak je. Myslel jsem si, že jsem prostě a jednoduše hlupák... až do dneška!“

„Teď, když jsem slyšel vás a vyzkoušel vaše cvičení, tak se mi teprve všechno spojilo. Já prostě jenom opakuju, co kdysi prožil můj táta, protože mi to utkvělo v hlavě. Táta hrozně zkusil za Velké krize, každý den chodil žebrať o práci nebo zkoušel prodávat všelijaké cetky, ale vracel se s prázdnýma rukama. Kéž bych tak věděl o příkladu rodičů a finančním podvědomí už před 40 roky! Teď mi připadá, že jsem celou dobu studoval a dřel nadarmo,“ začal vzlykat ještě víc.

„Vůbec to nebylo nadarmo!“, řekl jsem mu. „Vaše znalosti pořád můžou být užitečné. Jenom čekají v zadní přihrádce vaší mysli a těší se na příležitost, kdy je pořádně použijete. Teď už víte, že vám v úspěchu bránilo vaše podvědomí. Změňte ho a bude se vám dařit mnohem lépe.“



Většina lidí pozná, když se jim říká pravda. I on se usmál a zoufalství z jeho tváře zmizelo. Objal mě a řekl: „Děkuju, děkuju, děkuju.“ Po roce a půl jsem o něm slyšel znovu. Za osmnáct měsíců prý ušetřil víc peněz než předtím za osmnáct let. Perfektní příklad!

Můžete mít všechny znalosti a dovednosti na světě, ale jestli vaše podvědomí nepracuje pro vás, tak vám peníze v kapse nezůstanou!

Často na seminářích potkávám lidi, jejichž rodiče prošli druhou světovou válkou nebo ztratili jmění během Velké hospodářské krize. Tito posluchači jsou často v šoku, když si uvědomí, jak velkou část své mentality zdědili od svých nešťastných rodičů. Někteří utrácejí jako blázní, protože přece „žijeme jen jednou, prachy si do hrobu nevezmeme, tak proč si neužít hned.“ Jiní to zase dělají naopak: strkají všechno do slamníku a šetří „na horší časy.“ To sice zní skvěle, ale taky to není nejlepší přístup. Když se někdo pořád připravuje na horší časy, čeho se na konec dočká? No přece horších časů! Tak to nedělejte. Šetřete zásadně na lepší časy, třeba na den, kdy se dočkáte finanční nezávislosti. Člověk dostává to, co si přeje, proto si musíte klást pozitivní cíle.

Před chvílí jsem tu řekl, že většina z nás kopíruje jednoho z rodičů nebo kombinuje přístup svého otce a mámy. Ale je tu i druhá strana mince: někteří lidé jsou přesným opakem svých rodičů. Jak je to možné? Na vysvětlenou stačí dvě slova: *vzdor* a *rebelie*. Všechno záleží na tom, jak moc jste byli na své rodiče naštvaní, když jste byli v pubertě.

Když jsme byli malé děti, tak jsme bohužel nemohli jen tak přijít a říct: „Mami a tati, posad'te se, chci si s vámi o něčem promluvit. Nelíbí se mi, jakým způsobem spravujete své peníze a vůbec jaký život vedete. Proto vám chci oznámit, že až vyrostu, zorganizuju si to poněkud jinak. Doufám, že to chápete. Přeju vám dobrou noc a hezké sny.“

Ne, ne, ne, takhle to obvykle nefunguje. Když nás trochu skřípnou, tak obvykle hysterčíme a křičíme: „Ja vas nenávidím! Nikdy nebudu jako vy! Až vyrostu, tak budu pekelně bohatý! A pak si koupím, co budu chtít, ať se vám to líbí nebo ne!“ Pak běžíme do svého pokojíčku, třískneme dveřmi a začneme muchlat polštář, abychom si trochu ulevili.

Lidé, kteří pocházejí ze skromných poměrů, trpí tímhle vzdo-rem obzvlášť často. Někteří vyrostou a opravdu zbohatnou, většina se

o to bude aspoň snažit. Pořád v nich ale bude hlodat malý brouček, který je časem bude dovádět k šílenství. Ať už zbohatnou nebo se jen udrží v kanceláři, stejně nebudou opravdu šťastní. Proč? Protože celá jejich touha po penězích a jejich motivace vyrůstá ze vzdoru, vzteku a závis-  
ti. Nakonec se jim *peníze* a *vztek* v mysli spojí v jedno. Čím víc budou usilovat o majetek a čím víc peněz budou mít, tím budou vzteklejší a nervóznější.

Nakonec si jejich vnitřní já řekne: „Dost, už mám plné zuby stresu a nervů. Chci mít klid a trochu toho obyčejného lidského štěstí.“ Zeptají se své mysli – té samé mysli, která si chybně spojila peníze a vztek! – co si s toutle situací počít. Jejich mozek jim samozřejmě odpoví: „Jestli se chcete zbavit stresu, vykašlete se na peníze a zbavte se jich.“ Což oni udělají. **Vlivem svého podvědomí se sami připraví o peníze.**

Jak? **Začnou zbytečně utrácet. Udělají špatnou investici nebo svolí k rozvodu, který je finančně zničí. V každém případě sabotují svůj vlastní úspěch. To ovšem nevadí, protože pak budou šťastní, ne? Ovšemže ne! Tím si samozřejmě nepomůžou, ba naopak, budou na tom ještě hůř. Předtím byli jen naštvaní, teď budou zároveň naštvaní a zruinovaní. A to všechno proto, jelikož se zbavili té nesprávné věci! Zahodili peníze, ale ve skutečnosti měli zahodit svůj vztek, zničili ovoce, ale nepodívali se ke kořenům. Základ problému je přece v jejich vztahu k rodičům a v jejich věčném vzdoru. Dokud se z tohoto vzteku nevyléčí, nikdy nebudou opravdu šťastní a spokojeni. A je úplně jedno, kolik peněz přitom vydělají nebo ztratí.**

Je hrozně důležité vědět, z čeho pramení vaše motivace k úspěchu a vaše touha po penězích. Jestli bažíte po majetku z nějakého negativního popudu – třeba ze strachu, vzdoru nebo z **potřeby dokázat si svou cenu** – pak vám peníze štěstí nepřinesou.

### Postřeh do peněženky

Jestli bažíte po majetku z nějakého negativního popudu – třeba ze strachu, vzdoru nebo z **potřeby dokázat si svou cenu** – pak vám peníze štěstí nepřinesou.



Proč? Protože peníze nemohou vyřešit žádný z vašich negativních problémů. Vezměte si třeba strach. Na svých seminářích vždycky říkám, ať zvednou ruce posluchači, pro něž je hlavní motivací k vydělávání peněz strach. Kolik lidí se hlásí, co byste řekli? Skoro nikdo. Zato když se zeptám, „Kdo z vás chce získat majetek kvůli většímu pocitu jistoty?“, tak mají ruce nahoře všichni. Ale řekněme si upřímně – **jistota a strach jsou z hlediska motivace jedna a ta samá věc. Jistotu žádají ti, kdo se cítí nejistí, a ty k tomu vede strach.**

Zaženou ale peníze strach? V žádném případě! Proč ne? Protože problém není v penězích, je ve strachu samém. A ještě hůř – **strach není jen přechodná potíž, strach je zlozvyk. Když vyděláte více peněz, strach vám zůstane, jen bude jiného druhu.** Když jste na mizině, bojíte se, že se z toho nikdy nevyližete a že nebudete mít dost peněz na skromné potřeby. Když získáte nějaký majetek, váš strach se jen přejmenuje na „Co když o to zase přijdu?“, nebo „Teď mě budou chtít všichni obrát“, popřípadě „Na finančním úřadě mě ugrilují zaživa“. Dokud nesáhnete ke kořenům a nezničíte samotný strach, tak vám žádné peníze nepomůžou.

Kdybychom si měli vybrat, tak je samozřejmě lepší dělat si starosti s velkými daněmi než s tím, že nemáme na jídlo. Ale ani jedna cesta není zrovna správná.

Strach je jeden druh motivace. Existuje ale řada lidí, kteří touží po majetku jen proto, aby si něco dokázali. Co? No že jsou velcí frajeři a že „na to mají“. Tomu se budeme více věnovat v druhé části knihy, ale už teď si můžeme říct, že žádný finanční obnos vám nikdy nedá sebevědomí. Peníze z vás nemohou udělat něco, co nejste. Když si musíte pořád dokazovat svou cenu, stane se vám z toho strašný celoživotní zlozvyk. Ani sami sobě nepřiznáte, že je to jediná věc, která vás pohání. Budete tvrdit, že jste ambiciózní, že jste dřič, že máte touhu vítězit. To jsou všechno krásné vlastnosti. Ale důležitá je jediná otázka: proč? Co vás skutečně žene vpřed?

Když vás motivuje jen snaha dokázat si, že jste „dost dobrí“, znamená to, že máte hluboké vnitřní zranění. Kvůli tomu se vám stejně nic v životě nebude zdát „dost dobré“ – dokonce ani žádný člověk. Žádná finanční částka ani nic jiného tuhle ránu nezahojí.



Jako vždy, řešení je ve vás. Vzpomeňte si, že váš vnitřní svět je odrazem toho vnějšího. **Jestli se v duši bojíte, že nejste dost dobrí, tak se to brzy potvrdí a opravdu nebudete mít dost. Pokud ale věříte, že na to máte, tak to svět uvidí a získáte hodně.**

Neusilujte o peníze ze vzdoru, strachu nebo z touhy dokázat si vlastní cenu! Místo toho si najdete pozitivní motivaci. Chtějte peníze pro nějaký účel, abyste přispěli jiným nebo pro radost. Pak vám podvědomí nebude nikdy našeptávat, že se musíte peněz zbavit, abyste byli zase šťastní.

Být rebel a dělat všechno opačně než rodiče nemusí být nutně špatná věc. Naopak. Pokud jste měli s rodiči samé spory (častý případ u druhorozených dětí) a vaše rodina nenakládala s penězi zrovna nejlépe, tak je asi lepší, že budete mít jiný přístup. Na druhou stranu, jestli vaši rodiče byli finančně velmi úspěšní a vy jako naschvál chcete dělat všechno jinak, tak si asi říkáte o pěkné trable.

Ať už je to tak či onak, **v první řadě si musíte uvědomit, že se vaše peněžní návyky odvíjejí od vašich rodičů. Pak s tím můžete něco udělat.**

## Jak dosáhnout změny: modelové chování

**UVĚDOMĚNÍ:** Vzpomeňte si, jak vaši rodiče nakládali s majetkem. Napište si na papír, v čem jste stejní a co děláte naopak.

**POROZUMĚNÍ:** Uvědomte si, jaký dopad zatím měl tento rodičovský vzor na váš finanční život.

**ODDĚLENÍ:** Vidíte, že jste tyto návyky jen převzali zvenčí a že nejsou součástí vašeho já? Vidíte, že se jich můžete snadno vzdát, pokud se vám neosvědčují?

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Zatím jsem k penězům přistupoval tak, jak mi to ukázali jiní. Teď si vyberu vlastní cestu.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

## Třetí vliv: Určující zážitky B K U R E L

Drobná příhoda, kterou jste zažili v dětství, může zásadně ovlivnit váš přístup k penězům. Příhodilo se vám něco zvláštního, co se týkalo peněz, bohatství a zámožných lidí? Tyto události jsou mimořádně důležité, protože z nich vyrůstají názory – nebo spíše iluze – podle nichž se dodnes řídíte.

Uvedu příklad. Jednou na můj seminář přišla dívka, která pracovala jako špičková sestra na operačním sále. Josey měla dost pěkný příjem, ale všechny peníze se jí vždycky jaksi rozkutálely. Když jsme se probírali její minulostí, ukázalo se, že v jedenácti letech prožila něco strašného. Seděla zrovna se svými rodiči a sestrou v čínské restauraci, když se táta s mámou pohádali kvůli penězům. Otec vyskočil, třískal pěstí do stolu a řval na celou místnost – dokud najednou nezrudl, pak nezmodral a nepadl k zemi se záchvatem mrtvice. Josey měla kurz první pomoci, protože chodila do plaveckého oddílu, takže se ihned pokusila tátu vzkřísit. Ale nepovedlo se to a otec jí zemřel přímo v náručí.

Od té doby si Josey spojila peníze s *bolestí*. Nebyl tedy žádný div, že i jako dospělá se peněz podvědomě zbavovala, aby se tím zbavila i možné bolesti. Zajímavé také je, že se stala zdravotní sestrou. Pořád se snažila zachránit svého tátu?

Pomohli jsme Josey odhalit její finanční podvědomí a přepsat jej jiným. Dnes už má našetřeno mnohem víc a je na dobré cestě k finanční nezávislosti. Už také není sestřičkou. Ne že by se jí práce nelíbila, to ne. Ale evidentně si zvolila zdravotnictví z nesprávného důvodu. Teď je finanční poradkyně, takže se dá říci, že prvek pomoci ostatním v její práci zůstal. No a samozřejmě dokáže lidem skvěle vysvětlit, že jejich zážitky z minula mohou významně ovlivnit každý aspekt jejich finančního života i dnes.

Další příklad takové formující příhody je mi ještě bližší, protože pochází přímo od mé ženy. Když byla Rochelle malá holčička, milovala zvuk dodávky, která v jejich čtvrti rozvážela zmrzlinu. Jakmile ho z ulice zaslechla, hned běžela za mámou a žadonila – mamí, mamí, dej mi čtvrták na zmrzku! Její máma ale zavrtěla hlavou: „Nezlob se, miláčku, já žádné peníze nemám. Jdi se zeptat táty. Táta má všechny peníze.“

Moje žena tedy běžela za tátou, který jí pár mincí dal. Za chvíli už měla kornout v ruce a byla šťastná, jak jen taková holka může být.

Tahle příhoda se opakovala týden za týdnem. Co se z toho malá Rochelle naučila o penězích? Tak za prvé, že muži mají všechny peníze. Takže když se vdala, co myslíte, že ode mě čekala? No jasně: peníze. A rovnou vám řeknu, že tentokrát už nechtěla jenom čtvrtáky. Hrozně od té doby vyspěla!

**Za druhé se naučila, že ženy žádné peníze nemají.** Jestli její zbožňovaná maminka věčně nic nemá, tak je to zřejmě ta správná cesta, kterou se musí ubírat každá žena. Proto se i ona podvědomě zbavovala všech peněz, které jsem jí dal. A byla v tom taky pěkně akurátní, to vám povím! Když jste jí dali 100 dolarů, utratila stovku. Když jste jí dali 200 dolarů, utratila dvě stě. Když jste jí dali 500 dolarů, utratila pět set, no a když jste jí dali tisíc dolarů, utratila tisíc. Pak navštívila jeden z mých kurzů, poučila se tam o tzv. **nasobícím efektu** a hned to bylo znát. Dal jsem jí 2000 dolarů a ona utratila deset tisíc! Zkusil jsem jí vysvětlit, že násobící efekt se používá na peníze, které chceme *vydělat*, nikoli utratit. Nějak to ale nezabralo.

Peníze byla jediná věc, kvůli které jsme se ženou kdy hádali. Skoro nás to stálo manželství. Tehdy jsme ještě nechápali, že každý z nás přikládá penězům úplně jiný význam. Pro mou ženu znamenaly **okamžité potěšení**, stejně jako třeba kornout zmrzliny. Já jsem na druhou stranu vyrostl ve víře, že peníze se mají shromažďovat jako prostředek k dosažení *svobody*.

Když má žena utrácela peníze, mně se zdálo, že ve skutečnosti rozhazuje naši budoucí svobodu. A když jsem jí utrácení rozmlouval, tak jí se zase zdálo, že jí odpírám její životní radosti.

Díky bohu jsme se časem naučili, jak své finanční podvědomí pozměnit tak, aby nám to oběma s penězi fungovalo.

## Deborah Chamitoff: příběh mého úspěchu

Od: Deborah Chamitoff  
Komu: T. Harv Eker  
Předmět: Finančně nezávislá!

Harve,

dneska mám 18 různých zdrojů pasivního příjmu, takže už NEPOTŘEBUJU CHODIT DO PRÁCE! Ano, jsem bohatá, ale co je ještě důležitější, vedu bohatší život, mám víc radostí a nic mi nechybí. Ale vždycky to tak nebylo.

Dřív pro mě peníze byly břemenem. Svěřila jsem je do cizích rukou, abych se o ně nemusela starat. S krachem na burze jsem ale přišla skoro o všechno a ještě navíc jsem to zjistila až ve chvíli, když bylo příliš pozdě.

Co bylo ještě horší, ztratila jsem zároveň veškerou sebeúctu. Ochromil mě strach, hanba a beznaděj, úplně jsem se stáhla do sebe. Trestala jsem sama sebe – dokud jsem náhodou neobjevila seminář Milionářská mysl.

Během jednoho klíčového víkendu jsem zase našla sílu a rozhodla se, že vezmu své peníze do vlastních rukou. Zkusila jsem vaše mocné deklaráce a konečně se přestala vinit ze starých přehmatů. Zase jsem uvěřila, že si zasloužím být bohatá.

Teď už můžu říct, že spravovat vlastní majetek je docela zábava! Jsem finančně nezávislá a vím, že už taková zůstanu – protože mám mysl milionáře!

Díky, Harve... Díky!

Za svůj život jsem viděl tři opravdové zázraky:

1. Když se narodila má dcerka.
2. Když se narodil můj syn. TT
3. Když jsme se s manželkou přestali hádat kvůli penězům!

Statistiky ukazují, že většina vztahů se rozpadá právě kvůli penězům! Důvod, proč se lidé hádají, ovšem nejsou peníze samé, ale

jen to, že každý z partnerů má úplně jiné finanční podvědomí. Nezáleží na tom, kolik peněz máte nebo nemáte. Jestli vaše peněžní návyky neldí, budete mít problém. Platí to pro manžele, přátele, příbuzné, ale také pro obchodní partnery. Vždycky si musíte připomínat, že nejde o peníze, ale jen a pouze o rozdílné peněžní návyky. Musíte poznat, jak fungují finanční buňky toho druhého, pak se můžete dohodnout na zásadách, která budou vyhovovat vám oběma. Nejdřív si přiznejte, že váš partner holt k penězům přistupuje jinak. Nenechte se tím rozčillit, najdete pro něj porozumění. Zkuste odhalit, co toho druhého motivuje a čeho se bojí. Pak budete moci změnit kořeny a ne jen plody. Budete mít větší šanci najít takové uspořádání, které bude fungovat. Jinak můžete dát rodinné pohodě adié!

Když se zúčastníte mých intenzivních seminářů, naučíte se tam, jak přečíst finanční podvědomí vašich bližních a jak najít rozumný kompromis. Můžete mi věřit, že je to pravé požehnání, protože peníze jsou jinak strašný láskožrout!

## Jak dosáhnout změny: určující zážitky

Tohle cvičení se vám bude nejlíp provádět, když k němu přivzete i svého partnera či partnerku. Sedněte si a pobavte se o tom, jak každý z vás vnímá majetek. Co jste slýchali o penězích, když jste byli děti? Jaký příklad vám dávali rodiče? Jaké klíčové zážitky vás mohly ovlivnit?

Zjistěte, co pro vašeho partnera opravdu znamenají peníze. Potěšení? Nezávislost? Bezpečí? Symbol vlastního úspěchu? Pomůžte vám to odhalit, jaké máte finanční podvědomí a třeba i proč se kvůli penězům hádáte.

Proberte spolu, čeho byste v oblasti financí chtěli dosáhnout – ne jako jednotlivci, ale jako pár. Stanovte si cíle a sepište si zásady, podle kterých se oba budete řídit. Vyvěste si je na zeď nebo třeba na ledničku a dávejte na sebe navzájem pozor. Když se někdo prohřeší, měl by ho na to druhý jemně upozornit – jemně, opakuji. Když zas dostanete pokušení propadnout starým finančním zlovykům, připomeňte si navzájem, k čemu jste se rozhodli ve chvíli, kdy jste oba uvažovali racionálně a bez emocí.

**UVĚDOMĚNÍ:** Vzpomeňte si na klíčový zážitek z dětství, který mohl ovlivnit váš vztah k penězům.

**POROZUMĚNÍ:** Zapište si, jaký dopad měla tato epizoda na váš dnešní finanční život.

**ODDĚLENÍ:** Vidíte, že jste se nechali ovlivnit něčím zvenčí a že to vlastně vůbec nejste vy? Vidíte, že se můžete z vlastní vůle změnit?

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

„Vyháním ze své mysli špatné zážitky z minulosti, ze kterých jsem si odnesl jen škodlivé zlovyky. Soustředím se jen na budoucnost, která bude bohatá.“

Dotkněte se čela a řekněte...

„*Myslím tak, jak myslí milionáři.*“

## Na kolik peněz je nastavená vaše hlava?

Teď je čas položit si otázku za milion. Jak funguje vaše finanční podvědomí a na jaký stupeň je nastaven váš peněžní termostat? Míříte za ohromným úspěchem, plácáte se v šedivém průměru nebo se pomalu sunete níž a níž? Budete se trápit od výplaty k výplatě nebo budete někdy za vodou? Budete muset tvrdě dít, nebo budete mít práci a volný čas v rovnováze?

Někteří lidé jako by byli předurčení k tomu, aby šli ode zdi ke zdi. Čas od času vydělají spoustu peněz a užívají si, o měsíc později jsou v dluhích a přežívají na rohlicích. Každý z nich samozřejmě věří, že to není jeho vina, že si s ním jen hraje zlý osud. Říkají: „Měl jsem super džob s úžasným platem, ale pak firma zkrachovala. Rozjel jsem vlastní byznys a šlo to skvěle, ale pak mě podtrhl parťák. Dostal skvělý nápad na podnikání, ale ukradli mi ho.“ A tak dále, a tak dále. Nenechte se zmýlit, můžou si za to oni sami a špatný program, který mají v hlavě.

Někteří z nás jsou nastaveni na nízký příjem, jiní na střední a hrstka šťastlivců na vysoký. Víte, že i vy máte předem naprogramovanou „svou“ hodnotu v dolarech, respektive v korunách? Jste nastaveni na 20–30 tisíc dolarů ročně? Nebo snad 40 až 60 tisíc? 75 až 100 tisíc? 150 až 200? Nebo dokonce na 250 tisíc dolarů ročně a víc?

Před pár lety se na mém semináři objevil neobyčejně vybraně oblečený džentlmen. Když dvouhodinový program skončil, přišel ke mně a že prý má otázku. Má pro něj ještě smysl, tázal se ten dobrý muž, chodit na můj třídní kurz Milionářská mysl, když už v současné době vydělává skoro půl milionu dolarů ročně?

Optal jsem se ho, jak dlouho už takové pěkné peníze vydělává. „Už nejméně sedm let,“ na to on. V tu chvíli jsem věděl všechno, co jsem potřeboval. Řekl jsem mu, že už dávno mohl vydělávat dva miliony ročně a že můj program je určen pro všechny, kteří chtějí dosáhnout svého *plného* potenciálu. Vyzval jsem ho, ať zapřemýšlí, proč se „zasekl“ na svém půlmilionu. Chvilku uvažoval a pak se na můj kurz zapsal.

O rok později jsem od něj dostal email: „Váš kurz byl super, ale udělal jsem chybu. Nastavil jsem si termostat na dva miliony ročně, jak jsme se o tom bavili. Už je mám, takže se hlásím na kurz znovu, abych se mohl nastavit na deset milionů.“

Proč vám to vyprávím? Abyste si uvědomili, že na konkrétní sumě nezáleží. Důležité je, abyste své schopnosti využili na maximum. Někdo si teď řekne – dobrá, ale na co vůbec potřebuji tolik peněz? Tak za prvé, taková otázka nesvědčí zrovna o konstruktivním uvažování. Jestli vás takové věci napadají častěji, tak svůj finanční program musíte změnit zcela určitě. A za druhé, tenhle konkrétní džentlmen chtěl ještě víc peněz, protože už předtím byl významným mecenášem a chtěl přispět podstatnou částkou na výzkum AIDS v Africe. Tolik k pověře, že všichni bohatí lidé jsou chamtivci!

Ale pokračujme. Někteří z nás dovedou šetřit, jiní jsou předurčení k tomu, aby všechno rozházeli. Spravujete své peníze dobře nebo jimi mrháte?

Někdo má dar vybrat správnou investici, jiný zase neomylně „zvolí“ fond, který za chvíli krachne. Jeden umí investovat do nemovitostí, druhý se při tom spálí. I tyhle věci se odvíjejí od vašeho podvědomí. Kdo

vybírání investice? Vy. Kdo dává peníze do kampaňek? Také vy. Kdo kupuje akcie a kdo rozhoduje, kdy je zase prodáte? Pořád jenom vy. Takže na vašem mozku a na vašich finančních návycích záleží všechno.

Mám známého v San Diegu, říkáme mu třeba Larry. Dokud je řeč o vydělávání peněz, Larry je opravdu kabrňák. Jeho finanční podvědomí je rozhodně nastaveno na vysoký příjem. Na druhou stranu jeho investice jako by byly zakleté. Ať už koupí kterékoli akcie, klesnou k zemi jako kámen. (Věřili byste, že jeho táta měl ten samý problém? Jablko nepadá... však to znáte.) Jsem s Larrym pořád v kontaktu a čas od času z něj tahám tipy na investice. Jeho rady jsou vždycky dokonalé – dokonale špatné! Ať už Larry navrhne cokoli, já udělám přesný opak. Miluju Larryho!

Na druhou stranu existují lidé, kteří jsou jako král Midas – čeho se dotknou, to se promění ve zlato. I to je jen další projev finančního podvědomí.

**Váš peněžní termostat ovlivňuje dokonce i osobní život.** Jestli jste žena, jejíž finanční buňky jsou naprogramované na nízkou částku, skoro určitě si najdete partnera, který má stejný problém. Podvědomě se tak udržíte ve své zaběhané „zóně pohodlí“. Pokud jste muž a váš finanční termostat je v nízkých číslech, stoprocentně sbalíte utrácivou ženu, která vaši už tak prázdné peněženky teprve pořádně pustí žilou.

Lidé většinou věří, že jejich úspěch v práci a v podnikání záleží hlavně na znalostech, obchodních dovednostech a načasování. Je mi hrozně líto, že vás musím připravit o iluze, ale takhle jednoduché to vůbec není!

Vaše finanční podvědomí se projeví i ve vašem podnikání a předem určí váš výsledek. Jestli jste vnitřně nastaveni na sto tisíc dolarů ročně, vydělá vaše firma právě tolik, aby vám z toho těch sto tisíc kápl. Pokud jste nastaveni na 50 000 dolarů a pracujete jako obchodní zástupce a jednou se vám zázrakem povede ohromný obchod, který vynesou 90 000 dolarů, tak počítejte, že to nebude jen tak. Buď kupec udělá bankrot ještě předtím, než vám pošle peníze, nebo se připravte na pěkně hubený příští rok.

Platí to i naopak. Jestli je vám dáno vydělávat padesát tisíc dolarů ročně a zažijete pár bídných let, nic si z toho nedělejte. Svoje

peníze časem dostanete zpátky, třeba i tak, že vás na ulici srazí autobus a vy vysoudíte ohromnou sumu na dopravním podniku! Tak nebo tak, nakonec skončíte právě s tou sumou peněz, která je vám souzena.

Jak zjistíte, na kolik je vaše finanční podvědomí nastaveno? Nejjednodušší je podívat se na své výsledky. Kolik máte na kontě? Jaký máte plat? Jakou hodnotu má váš majetek? Jak se daří vašim investicím nebo vašemu podniku? Jste spořivý nebo rozhazovačný? Jste důsledný při správě peněz, nebo své zásady pořád měníte? Jak tvrdě musíte pracovat, abyste vydělali dost? Co peníze a váš vztah? Jste finančně v pohodě, nebo musíte pořád hasit požáry? Máte vlastní firmu, nebo jste zaměstnanec? Měníte práce často, nebo u jedné společnosti vydržíte déle?

Vaše finanční podvědomí je něco jako termostat. Když je v místnosti příjemných 22 stupňů, můžete se vsadit, že i termostat je nastaven na 22. Ale co se stane, když otevřeme okno a venku je mráz? No jasně, teplota v pokoji klesne třeba na 15. Co pak? Termostat se probudí a postará se o to, aby se místnost zase vyhřála na 22.

A co když v pokoji otevřeme okno a venku je naopak horko – je možné, aby se místnost ohřála třeba na 27 stupňů? No ano, samozřejmě. Ale zase chvíli se termostat zase vloží do hry a srazí teploměr zpátky na dvacet dva.

Jediná možnost, jak změnit teplotu v domě natrvalo, je nastavit jinak termostat. Stejně je to i s vašimi financemi: pokud chcete dosáhnout trvalého zlepšení, musíte změnit své peněžní podvědomí.

#### **Postřeh do peněženky**

**Jediná možnost, jak změnit teplotu v domě natrvalo, je nastavit jinak termostat. Stejně je to i s vašimi financemi: pokud chcete dosáhnout trvalého zlepšení, musíte změnit své peněžní podvědomí.**

Můžete samozřejmě zkusit jiné metody, jestli chcete. Můžete si nastudovat něco z ekonomické teorie, můžete chodit do kurzů marketingu, prodeje, vyjednávání nebo managementu. Můžete se stát expertem na realitní trh nebo znalcem akcií. Všechno jsou to skvělé „nástroje“.

Ale když v sobě nebudete mít dost velkou „skříňku na nástroje“, která udrží značný obnos, tak vám vydělané peníze nebudou nic platné.

Je to jednoduchá aritmetika: „Váš příjem může růst jen tak, jak porostete vy sami.“

**Naše finanční návyky, ať už jsou dobré či špatné, se nás drží jako klišé celý život – tedy dokud je nerozpoznáme a nezměníme.** A přesně tomu se budeme věnovat v druhé části této knihy nebo ještě detailněji na mém semináři Milionářská mysl, pokud se ho rozhodnete navštívit.

**Zapamatujte si, že první krok ke změně je uvědomění. Pozorujte se, analyzujte své myšlenky, všimněte si svých obav, představ i zvyků. Sledujte, co děláte i co neděláte. Zkoumejte se jako pod mikroskopem.**

Většina z nás věří, že naše životy fungují na základě svobodné volby. Málokdy! I ti nejosvícenější lidé udělají za den jen pár rozhodnutí, při nichž jsou si opravdu vědomi sebe sama. Většinou žijeme jako roboti, kteří vykonávají program naučený v dětství. Ovládají nás staré zvyky a zaběhané postupy z minula. Tady musí nastoupit vědomí. Když vědomě pozorujeme své duševní pochody a činy, můžeme dělat skutečná rozhodnutí na základě momentální svobodné vůle. Nemusíme se nechat vláčet programem z dřívějšíka.

#### Postřeh do peněženky

**Když vědomě pozorujeme své duševní pochody a činy, můžeme dělat skutečná rozhodnutí na základě momentální svobodné vůle. Nemusíme se nechat vláčet programem z dřívějšíka.**

**Když dosáhnete stavu plného uvědomění, budete žít podle toho, jací jste dnes, ne jací jste byli včera. Budete správně reagovat na každou situaci a využijete naplno svůj talent a potenciál. Nebudou vás svazovat obavy a utkvělé představy, které vám okolí vštípilo v dětství.**

Když budete jednat vědomě, uvidíte, že váš vnitřní program pochází ze starých dob, kdy jste museli věřit všemu, protože jste ještě neměli lepší informace. Pochopíte, že své návyky jste převzali zvenčí

a že nejsou součástí vašeho já. Uvědomíte si, že tu nejste od toho, abyste přehrávali, co do vás jiní uložili. Můžete přece hrát vlastní skladbu! Nejste voda, kterou někdo nalil do sklenice. Jste sklenice sama! Nejste software, ale hardware.

Ano, dědičnost hraje určitou roli a duchovní aspekty se také nedají zanedbat, ale ze všeho nejvíc nás utvářejí názory ostatních lidí a informace, které od nich dostáváme.

Neříkám, že názory vašich rodičů a vašeho okolí jsou nutně chybné nebo naopak správné. Jsou to ale jen domněnky, které se v rodině dědí a předávají z generace na generaci. Když si to uvědomíte, můžete se svobodně rozhodnout, že některé z nich – pokud neprospívají vašemu majetku – prostě z mysli vypustíte. Nahradíte je jinými, které budou konstruktivnější.

V našich kurzech učíme, že **„žádná myšlenka nežije ve vaší hlavě zadarmo.“** Každá vaše myšlenka je buď investice, nebo náklad. Buď vás posune blíže ke štěstí a k úspěchu, nebo vás od něj vzdálí. Buď vám přidá na síle, nebo vás oslabí. Proto je tak důležité, abyste si své myšlenky a názory dobře vybírali.

Přiznejte si, že vaše názory nepatří k vašemu já a nejsou s vámi pevně svázané. I když je možná pokládáte za svaté, ve skutečnosti nemají žádný jiný význam než ten, který jim přikládáte vy. **Každá věc má jen tu váhu, kterou jí přidělíte.**

Vzpomínáte, jak jsem vás na začátku knihy vyzval, abyste mi nevěřili ani slovo? Jestli chcete v životě dosáhnout úspěchu, tak nevěřte ani slovo sobě. **A jestli chcete probudit své vědomí, nevěřte automaticky ani jedině své myšlence.**

Jestli jste jako většina lidí, tak budete potřebovat alespoň něco, čemu byste mohli věřit. Navrhují, abyste věřili myšlenkám a názorům, které podporují vaše bohatství. **Pamatujte, myšlenky vedou k pocitům, pocity vedou k činům, činy vedou k výsledkům.** Můžete se svobodně rozhodnout, že budete myslet a jednat jako bohatí. Díky tomu dostanete i výsledky, kterých si bohatí užívají.

Otázka teď zní: „Jak bohatí myslí a jednají?“ To objevíte v druhém dílu knihy. Jestli chcete změnit svou budoucnost jednou provždy, čtěte dál!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Zkoumám své myšlenky a přijímám jen ty, které mě posilují.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

## Rhonda a Bob Bainesovi: příběh našeho úspěchu

Od: Rhonda a Bob Bainesovi

Komu: T. Harv Eker

Předmět: Jsme svobodní!

Když jsme se přihlásili na seminář Milionářská mysl, nevěděli jsme, co od toho čekat. Výsledky na nás ale udělaly velký dojem! Před seminářem jsem mívali s penězi velké problémy. Nemohli jsme se pohnout dopředu. Pořád jsme byli zadlužení, ale nikde nebylo vidět, kam ty peníze přišly. Občas se nám podařilo se vyplatit z kreditních karet (obvykle když v práci byly velké prémie), ale o šest měsíců později jsme zase něco vzali na splátky. Byli jsme na nervy a hodně se kvůli tomu hádali.

Pak jsme prošli seminářem Milionářská mysl. Zatímco jsme naslouchali Harvovi, pořád jsme na sebe s manželem mrkali a tiskli si ruce. Tolikrát se nám chtělo říct: „Tak proto!“, „Přesně!“, „Teď už to dává smysl.“ Úplně nás to chytlo.

Zjistili jsme, že manžel a já přistupujeme k penězům úplně jinak. On je „utráceč“ a já jsem „strašpytel“. To je ta nejhorší kombinace! Když jsme to pochopili, přestali jsme si navzájem nadávat, začali si víc rozumět a nakonec i oceňovat.

Od té doby uplynul skoro rok a my se už kvůli penězům nehádáme. Jen se bavíme o tom, co jsme se naučili. Už nemáme dluhy; naopak máme něco naspořeno, což se nám přihodilo vůbec poprvé po 16 letech manželství! Nejenže máme peníze pro budoucnost, ale také dost prostředků na vedení domácnosti, zábavu, vzdělání, dlouhodobé spoření na dům a dokonce máme peníze i na trošku té charity a tak. Je to skvělý pocit, když člověk může používat peníze na ledacos a nemusí přitom cítit vinu, protože dopředu ví, že ty prostředky na to byly určeny.

Jsme svobodní.

Díky moc, Harve.

# Jak myslí bohatí

## **Sedmnáct zásad, které odlišují bohaté lidi od střední třídy a chudých:**

V první části knihy jsme probrali proces manifestace. Myšlenky vedou k pocitům, pocity vedou k činům, činy vedou k výsledkům. Vše tedy začíná u myšlenky, která se rodí ve vaší mysli. Není to zvláštní, že mysl je pravý základ našeho života a přitom většina z nás nemá ani potuchy, jak funguje? Začněme tedy tím, že si vysvětlíme, jak tenhle složitý aparát pracuje.

Svou mysl si můžete představit jako velký archiv plný složek a šanonů, přesně takový, jako znáte z kanceláře. Všechny informace, které do vaší mysli vstoupí, jsou uloženy do nadepsaného šanonu, aby



se daly rychle zase vybavit z paměti a vy jste mohli přežít. Slyšeli jste to? Neřekl jsem *žít skvěle*, řekl jsem *přežít*.

V každé životní situaci váš mozek vstoupí do tohoto archivu, vyhledá příslušnou složku a rozhodne se, jak zareagovat. Řekněme například, že zvažujete investici. Mozek si automaticky najde šanon označený *peníze* a na základě jeho obsahu určí, co dál. Může přitom pracovat jen s myšlenkami, které máte uloženy v tomto šanonu. Nic jiného ani zvážit nemůžete, protože to prostě nemáte v mysli.

Vaše rozhodnutí se vám samozřejmě bude zdát logické, rozumné a odpovídající dané situaci. Budete si myslet, že je to ten *správný* krok. Problém je v tom, že co se vám zdá jako *správné* rozhodnutí, to nakonec vůbec nemusí přinést úspěšný výsledek. Vaše tzv. *správná* rozhodnutí vás klidně mohou vést od deseti k pěti.

Řekněme třeba, že moje manželka se prochází v obchodním domě. To si ani nemusím moc představovat, to se stává velmi často. Náhle spatří krásnou zelenou kabelku, na kterou je 25procentní sleva. Samozřejmě ihned zapátrá v přihrádkách své mysli a položí si otázku: „Mám tu kabelku koupit?“ Během nanosekundy jí z příslušných šanonů vypadne odpověď: „Zrovna sháníš zelenou kabelku, která půjde k těm zeleným kozačkám, co sis koupila minulý týden. Navíc je to přesně ta velikost kabelky, co sis představovala. Kup ji!“ Zatímco pospíchá k pokladně, nejenže se raduje z krásné kabelky, ale ještě je hrdá na to, že ji dostala o čtvrtinu levněji.

Pro mysl mé ženy je tenhle nákup naprosto logický a *správný*. Ona přece tu kabelku chce, myslí si, že jí i potřebuje, a navíc je to tak „skvělá koupě“. Její mysl rozhodně nepřijde s myšlenkou: „Ano, je to pěkná kabelka, ano, je ve slevě, ale zrovna teď jsi tři tisíce dolarů v minusu, takže si nech zajít chuť.“

Tahle důležitá myšlenka se neobjevila, protože jí žena neměla v žádném ze svých šanonů. Zásadu **Když máš dluhy, nic nekupuj** jí nikdo do hlavy nevštípil, takže jí ani nemůže dodržet.

Vidíte, na co narážím? Když máte v hlavě uložené zásady, které vašim penězům škodí, budete dělat jen chybné kroky. Budou se vám zdát přirozené, automatické a *správné*. Ale jejich výsledkem bude věčně prázdná peněženka nebo bankrot. Zato když si vštípíte dobré,

konstruktivní zásady, budete sami od sebe dělat ta *správná* rozhodnutí. Ani o tom nebudete muset přemýšlet. Váš mozek vás povede k úspěchu a k penězům, podobně jako tomu je u Donalda Trumpa. Ať Donald dělá co dělá, vždycky to vynese nějaké peníze.

Když přijde na majetek, nebylo by báječné přemýšlet přesně tak, jako ti největší boháči? Chtěli byste to umět?

Řikáte, že ano? Tak vás potěším – můžete! První krok je uvědomění – musíte zjistit, jak že ti boháči vlastně uvažují. Pak je budete moci napodobit.

Zámožní lidé mají úplně jiné zásady a názory než střední třída nebo chudí. Přistupují jinak k penězům, sami k sobě, k jiným lidem a vůbec ke všem aspektům života. Už brzy si některé z těchto rozdílů ukážeme. Ozřejmím vám 17 zásad, které mají bohatí uloženy v přihrádkách svého mozku. Budete se pak sami hlídat, a kdykoli se přistihnete, že zase uvažujete jako střední třída nebo chudý člověk, opravíte se. Pamatujte, volba je na vás. Sami se můžete rozhodnout, že budete podporovat jen ty své myšlenky, které vás vedou k bohatství.

### Postřeh do peněženky

**Volba je na vás. Sami se můžete rozhodnout, že budete podporovat jen ty své myšlenky, které vás vedou k bohatství.**

Nejdříve ovšem pár poznámek.

Za prvé, v žádném případě nechci urážet chudé lidi nebo naznačovat, že jsou snad něco míň. Nemyslím si, že boháči jsou *lepší* než lidé nemajetní. Jsou jen bohatší. Zároveň ale chci, abyste můj výklad perfektně pochopili, takže budu rozdíly mezi zámožnými a chudými záměrně zdůrazňovat.

Za druhé, když mluvím o boháčích, střední třídě a chudých, nemám ani tak na mysli přesnou velikost majetku, ale spíše *mentalitu* těchto lidí – jak uvažují a jak jednají.

Za třetí, v dalším textu budu hodně zevšeobecňovat. Víím samozřejmě, že všichni bohatí nejsou stejní a všichni chudí také nejsou takoví, jak je budu popisovat. Dělán to ale proto, abyste mohli všechny principy jednoduše pochopit a také je používat.

Za čtvrté, nebudu příliš mluvit o střední třídě jako takové, protože ta v sobě obvykle kombinuje myšlení chudých a bohatých. Důvod je stále týž: chci vám pomoci, abyste správně odhadli svou momentální pozici na ose a přesunuli se do tábora bohatých.

Za páté, někdy vám bude připadat, že se snažím ovlivnit spíše vaše zvyky a jednání než způsob myšlení. Nezapomeňte, že jednání vychází z pocitů a pocity pramení z myšlení. Když budete správně jednat, znamená to, že jste předtím museli i správně myslet.

Za šesté, zkuste si připustit, že od teďka nemusí být všechno po vašem. Netrvejte slepě na tom, že pravdu máte vy. Doposud jste jednali podle svého – a sami jste se dovedli tam, kde jste teď. Pokud jste spokojeni, v pořádku, držte se svých zvyků. Ale jestli ještě nejste bohatí, zkuste se změnit a dejte na moje rady. Můžete jim věřit – pocházejí od někoho, kdo je velmi, ale velmi bohatý a navíc už přivedl na správnou cestu tisíce jiných.

Principy, které vám tu budu vykládat, jsou jednoduché, ale účinné. Mají sílu změnit váš život. Jak to vím? Moje společnost Peak Potentials Training dostává každý rok tisíce dopisů a emailů od lidí, kterým mé zásady prospěly. Pokud tyto zásady přijmete za své, změní se i váš život. Jsem o tom přesvědčen.

Na konci každé sekce najdete deklaraci a speciální gesto či pohyb, který vám pomůže vštípit si deklaraci do paměti. Objevíte tu také několik úkolů, díky nimž vám každý princip opravdu přejde do krve. Je moc a moc důležité, abyste každou zásadu začali uplatňovat ve svém každodenním životě co nejdřív. Jen tak se z teorie stane skutečný prožitek na fyzické úrovni.

Každý ví, že zvyk je železná košile. Málakdo si ale uvědomuje, že existují dva druhy zvyku – zvyk něco *dělat* a naopak zvyk něco *nedělat*. Pokud právě teď něco neděláte, tak máte ve zvyku to nedělat. Jediná šance, jak to změnit, je prostě přinutit se k činu a udělat to. Čtení knížky je samozřejmě chvályhodné a hodně vám pomůže, ale je velký rozdíl o něčem jen číst nebo to opravdu dělat. Jestli opravdu chcete uspět, dokažte to a splňte úkoly, které v jednotlivých kapitolách najdete.

## Zásada č. 1

**Bohatý člověk věří, že si svůj život utváří sám.**

**Chudý člověk věří, že ho životem smýká náhoda a osud.**

Pokud chcete být bohatí, musíte bezpodmínečně věřit, že si svůj život kormidlujete sami. **Kdo nedokáže řídit svůj život, ten nemá žádnou kontrolu ani nad svými penězi** – a to pro budování majetku není dobré.

Všimli jste si někdy, že za loterii, herní automaty a sázky na fotbal utrácení hlavně chudí lidé? Věří totiž, že bohatství k nim přijde díky šťastné náhodě – že někdo vytáhne jejich jméno z klobouku. Když je tah sportky, jsou přilepení k obrazovce a čekají, jestli se na ně zrovna tenhle týden neusměje štěstí.

Jasně, každý by chtěl vyhrát v loterii a dokonce i bohatí si čas od času pro zábavu koupí los. Ale za prvé, neutratí za tikety polovinu své výplaty a za druhé, výhra v loterii není jejich hlavní „strategie“, jak získat peníze.

**Musíte uvěřit, že svůj úspěch si vytváříte sami. I když se vám po finanční stránce daří jen průměrně nebo když máte dokonce problémy, můžete si za to sami. Vědomě nebo podvědomě jste strůjci svého osudu.**

Chudí lidé ovšem často odmítají přijmout zodpovědnost za to, co se jim děje. Místo toho si rádi *hrají* na oběť. Jejich nejčastější pocit bývá: „Já jsem ale chudák.“ No a protože si tak dlouho koledují o to, aby byli chudáci, tak se jim to nakonec také splní – zůstanou chudí.

Všimněte si, že jsem řekl, že si *hrají* na oběť. Netvrdím, že opravdu *jsou* oběti. Já nikomu nevěřím, že je oběť. Věřím, že lidi to jen *hrají*, protože si od toho něco slíbují. Za chvíli to probereme podrobněji.

**Jak poznat, že si někdo hraje na ukřivděnou chudinku? Prozradí ho tři spolehlivé stopy.** Ale než se k nim dostanu, musím říct jedno. Je mi jasné, že žádný čtenář téhle knihy si na chudinku nehraje. Ale může být, říkám může být, že třeba někoho takového máte v okolí? Nebo že ho znáte dokonce velmi dobře? Buď jak buď, doporučuji vám, abyste tuhle kapitolu četli obzvlášť pozorně.

## Stopa číslo 1: Obviňování

Chudí lidé jsou obvykle mistři světa ve hře, která se jmenuje „najdi viníka“. V této hře jde o to, ukázat prstem na co největší počet lidí okolo vás, aniž byste se třeba jen jednou koukli do zrcadla. Je to zábavná hra, ale jen pro oběti. Pro lidi, kteří se ke své smůle nacházejí v jejich okolí, to už taková legrace není. Čím blíže takovému člověku jste, tím snadněji se stanete terčem.

Kdo za jejich utrpení může? Oběti obviňují slabou ekonomiku a ničemnou vládu, obviňují svou banku nebo padající burzu, stěžují si na svého zaměstnavatele i na své zaměstnance, viní svého šéfa i nadřízené v hlavním městě, stěžují si na obchodního partnera, na manželku, na boha a samozřejmě vždycky si ještě postěžují na své rodiče. **Vždycky je to někdo jiný, jen ne oni sami.**

## Stopa číslo 2: Výmluvy

Když si oběti náhodou zrovna nestěžují, tak alespoň hledají výmluvy. Snaží se sami sebe přesvědčit, že jim vlastně na majetku nezáleží, protože peníze přece nejsou důležité. Ale já se vás ptám: kdybyste rekli své manželce, že pro vás není důležitá, zůstala by u vás?

**Kdepak, myslím, že by vás hned opustila. A peníze se chovají zrovna tak!**

Na seminářích se mi občas stane, že za mnou přijde nějaký posluchač a řekne, „Harve, víte, peníze přece nejsou všechno!“ Podívám se mu přímo do očí a řeknu: „Vy jste na mizině, že?“ Na to obvykle sklopí zrak a zakotká něco jako: „No, zrovna teď mám nějaké trable, ale...“ V tom ho přeruším: „Ale ne, to není jen zrovna teď, vy máte trable s penězi pořád a neustále balancujete na hraně bankrotu, co? Řekněte, že mám pravdu!“ Na to obvykle kývne a pak se zahanbeně vrátí na své místo. Když pak naslouchá a učí se, dojde mu, jak zhoubný vliv mělo podceňování peněz na jeho život.

Samozřejmě, že je na mizině. Měli byste motorku, kdyby pro vás ježdění na motorce nebylo důležité? Ovšemže ne! Měli byste doma papouška, kdyby vám na papoušcích vůbec nezáleželo? Ne. No a s pe-

nězi je to úplně stejné. **Když pro vás nejsou důležité, tak se ani nebudou namahat, aby u vás zůstaly. Žádné mít nebudete.**

Tímhle postřehem můžete klidně ohromovat své přátele a známé. Řekněme, že jste v živém hovoru s přítelem a on vás přesvědčuje, že „peníze nejsou důležité“. Položte si ruku na čelo a vzhlédněte vzhůru, jako kdybyste zrovna dostávali poselství z nebes. Pak prorockým hlasem proneste: „Ty žádné peníze nemáš!“ Načež vám šokovaný známý určitě odpoví: „Jak to víš?“ Pak natáhněte ruku a optejte se: „Co ještě chceš vědět? Bude to 50 dolarů, prosím!“

Řeknu to bez obalu: **každý, kdo tvrdí, že peníze nejsou důležité, žádné nemá.** Bohatí lidé dobře chápou význam peněz a roli, kterou hrají v naší společnosti. Naproti tomu chudí se snaží omluvit své prázdné kapsy tím, že používají nesmyslná srovnání. Budou vám třeba tvrdit, že „peníze nejsou tak důležité jako láska“. Jako by se to vůbec dalo srovnat! Co je důležitější – vaše noha nebo vaše ruka? Důležité jsou přece **obě!**

Poslechněte, přátelé: peníze jsou extrémně důležité tam, kde fungují, a extrémně nedůležité tam, kde nefungují. Láska možná spasí celý svět, ale dům si za ni nepostavíte. Ani nemocnici ani kostel. Láska také nikoho nenakrmí.

### Postřeh do peněženky

**Peníze jsou extrémně důležité tam, kde fungují, a extrémně nedůležité tam, kde nefungují.**

Pořád nejste přesvědčeni? Zkuste zaplatit účet za elektřinu láskou. Ještě si nejste jistí? Tak zaskočte do banky a zkuste složit na spořicí účet nějakou tu lásku. Co se asi stane? Ušetřím vám tu ostudu – slečna pokladní na vás bude koukat jako na cvoka a pak prostě zavolá ostrahu.

Žádný bohatý člověk netrpí iluzí, že peníze jsou k ničemu. A jestli jsem vás ještě nedokázal přesvědčit a vy si pořád myslíte, že peníze nejsou důležité, tak pro vás mám jen tři slova: **jste na mizině**, a vždycky taky na mizině budete, dokud tuhle zhoubnou myšlenku nevypuďte z hlavy.

## Stopa číslo 3: Remcání

Věčné stížnosti a remcání jsou ta nejhorší věc, kterou můžete udělat pro své zdraví a pro své konto. Ta úplně nejhorší! Proč?

**V životě platí jeden železný zákon: „Na co zaměříte svou pozornost, toho se vám dostane.“** Když si stěžujete, o čem mluvíte víc – o tom dobrém, nebo o tom špatném? Samozřejmě o tom špatném. A čím víc se zaměříte na špatné stránky svého života, tím víc jich uvidíte a tím hůř se vám povede.

Mnozí odborníci na personální rozvoj mluví o takzvaném zákonu přitažlivosti. Vrána k vráně sedá, příbuzné věci se navzájem přitahují. Když si budete stěžovat, budou se na vás problémy lepit ještě víc.

### Postřeh do peněženky

**Když si budete pořád stěžovat, stane se z vás chodící magnet na problémy.**

Všimli jste si, že remcalové a bolestní opravdu mívají těžký život? Co se může pokazit, to se jim taky pokazí. Oni sami říkají: „Vždyť já si musím stěžovat – podívej se, jak zatracený mám život!“ Ale vy, protože už tomu rozumíte lépe, byste jim to měli vysvětlit: „Právě proto je váš život na nic, protože si moc stěžujete! Držte už jazyk za zuby... nechci to od vás chytnout!“

Což mi připomíná další dobrou radu. **Dejte si pozor, abyste se nedrželi blízko takových remcalů. Když už není vyhnutí a musíte s nimi strávit nějaký čas, vezměte si nějaké brnění, aby jejich problémy náhodou nezačaly hryzat i vás.**

Já se od bolestníků raději držím dál, protože jejich negativní energie je nakažlivá. Někteří lidé je ale vyhledávají a moc rádi jejich litanie poslouchají. Proč? Protože čekají, až na ně taky přijde řada! „To ještě nic není! Musíš si poslechnout, jaká hrůza se stala mně!“

Mám pro vás malý úkol, který změní váš život – a to myslím vážně. Příštích sedm dní si prostě zakažte veškeré stížnosti! Nejen hlasité remcání, ale i remcání v duchu. Musíte ale dodržet těch sedm dní. Proč? Protože na začátku v sobě ještě budete cítit negativní zbytkový

odpad z minulosti. Kukavozy v mozku jezdí hrozně pomalu (jako vůbec všechny kukavozy), takže bude chvíli trvat, než se odpadu zbavíte.

Dal jsem tenhle úkol tisícovkám lidí a vždycky jsem byl překvapen, jak strašně jim takové malé cvičeníčko pomohlo. Ručím vám za to, že když na sebe přestanete přivolávat trable, váš život bude rázem o sto procent lepší! Jestli jste byli odjakživa hodně negativní a remcání je vaše druhá přirozenost, tak samozřejmě nemůžete doufat, že se obrátíte na pětníku. Pro většinu lidí je úspěch, už když se dostanou na „neutrál“.

Obviňování druhých, výmluvy a remcání jsou jako prášky na spaní. Neřeší problém, jen krátkodobě zmiřují stres. Možná vás na chvíli zbaví strachu z neúspěchu, ale tím to také končí. Uvědomte si jednu věc. Když někdo obviňuje své okolí, vymlouvá se a věčně si stěžuje, může to být úspěšný člověk? Ovšemže ne. Takový člověk už v něčem selhal.

Od této chvíle se hlídejte. Kdykoli se uslyšíte, že nasazujete ke stížnostem, výmluvám nebo že svalujete svou vinu na někoho jiného, ihned s tím přestaňte. Vzpomeňte si, že svůj život si vytváříme sami a že v každém okamžiku na sebe přivoláváme buď úspěch, nebo problémy. Je absolutně nezbytné, abychom dobře volili svá slova a své myšlenky.

Teď už víte dost, abyste mohli vyslechnout jedno ze základních tajemství vesmíru. Jste připraveni? Tak čtěte pozorně: **neexistuje bohatý člověk, který by si naříkal.** Rozumíte? Řeknu to ještě jednou: neexistuje bohatý člověk, který by si naříkal. Kdo by také jeho stížnostem naslouchal? Nikdy neuslyšíte brekot „Búú, búú, mně někdo poškrábal jachtúú...“ Kdybyste něco takového slyšeli, tak si jen odrknete: „No a co?!“

### Postřeh do peněženky

Neexistuje bohatý člověk, který by si naříkal.

Dělat ze sebe chudinku je samozřejmě příjemná strategie, která má své výhody. **Co získají lidé, kteří se pořád tváří ubližené? Ne přece pozornost. A pozornost je velmi důležitá – skoro každý z nás se jí snaží v té či oné formě získat. Je to tím, že děláme kritickou chybu a pleteme si pozornost svého okolí s láskou.**

Věřte mi, je skoro nemožné být opravdu šťastný a úspěšný, pokud si přejete za každou cenu získat pozornost ostatních. Když toužíte

po popularitě, jste lidem vydáni na milost. Obvykle to skončí tím, že se snažíte vyhovět všem a žadoníte o uznání. Lidé navíc dělají dost hloupé věci, jen aby na sebe přitáhli pozornost. Radím vám dobře, rozlišujte pečlivě pozornost a lásku. Vyplatí se to z mnoha důvodů.

Za prvé, budete úspěšnější. Za druhé, budete šťastnější a za třetí, konečně budete moct najít pravou lásku. **Kdo si plete lásku s pozorností, ten obvykle nedokáže druhé niterně milovat v pravém smyslu toho slova. Takoví lidé vidí lásku jen přes své ego:** „Mám tě rád za to, co pro mě děláš.“ Je to láska k sobě samému, ne k partnerovi.

**Když oddělíte pozornost a lásku, naučíte se lidi milovat pro to, jací jsou, ne kvůli tomu, co pro vás dělají.**

Jak jsem řekl, bohatí lidé si nenařikají. Proto lidé, kteří ze sebe dělají chudinky a žebrají o pozornost, nikdy nezbohatnou.

Musíte se rozhodnout. Můžete ze sebe dělat oběť, *nebo* můžete být bohatí. Obojí mít nemůžete. Myslím to vážně. Pokaždé, a tím myslím opravdu *pokaždé*, když někoho obviňujete, když se vmlouváte nebo když si stěžujete, tak si kálíte do vlastního hnízda. Ano, měl bych možná použít nějaké jemnější a laskavější přirovnání, ale nemám zájem. Teď nechci být jemný a laskavý. Chci vám pomoci, abyste viděli, jak si škodíte! Později, až budete bohatí, můžeme být k sobě zase jemní a laskaví.

**Je nejvyšší čas, abyste si uvědomili svou skutečnou sílu a přiznali si, že svůj život si vytváříte sami. Vy sami budujete své jmění. Vy sami se přivádíte na mizinu. Vy sami se můžete navěky upíchnout v šedém průměru mezi tím.**

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Jen já určuji, nakolik budu finančně úspěšný nebo neúspěšný.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

Kdykoli se přistihnete při obviňování ostatních, vmlouvání se nebo při remcání, přejeďte si prstem po krku, jako byste se

chtěli podříznout. Může se to zdát trochu brutální, ale není to o nic horší, než co si sami způsobujete svým bolestíinstvím. Pomůže vám to se těchto zlovyků zbavit.

2. Pište si, jak se vám daří. Na konci dne si zapište jednu věc, která vám dnes vyšla, a jednu, která nestála za nic. Zároveň si písemně odpovězte na otázku „Jak jsem to dokázal?“, popř. „Jak jsem se do té šlamastyky dostal?“ Pokud to není jen vaše práce a jste součástí týmu, ptejte se aspoň „Co jsem pro to udělal, jak jsem tomu pomohl?“ Díky tomuto cvičení si uvědomíte, že jste odpovědný za svůj život. Zjistíte také, které strategie pro vás fungují a které stojí za starou belu.

Malý bonus: Jděte na internetovou adresu [www.millionaire-mindbook.com](http://www.millionaire-mindbook.com) a klikněte na FREE BOOK BONUSSES (Bezplatné bonusy ke knize). Zadarmo si tam můžete objednat email, který vás na vaše úkoly včas upozorní a pomůže s jejich plněním.

## Zásada č. 2

**Bohatí lidé hrají, aby vyhráli.**

**Chudí lidé hrají s cílem neprohrát.**

Chudí lidé nakládají s penězi defenzivně, místo aby byli ofenzivní. Ale já se vás ptám: kdybyste ve fotbale nebo v hokeji hráli pořád jenom na obranu, jaké byste měli šance na vítězství? Většina lidí se mnou bude souhlasit: malé a ještě menší.

Přesně tak lidé hrají i svou velkou hru o peníze. Jejich hlavní cíl je přežití a bezpečnost, nikoli jmění a hmotný přebytek. Jaký cíl máte vy? Jaká je vaše motivace – upřímně?

Bohatí lidé chtějí mít ohromný majetek a chtějí žít v absolutním dostatku. Nechtějí hrstku peněz, chtějí haldy peněz. A jaký že vznešený cíl si kladou chudí? „Mít dost, abych mohl zaplatit složenky... zaplatit dluhy včas, to by byl zázrak!“ Zase vám připomínám zákon přitažlivosti. Jestli je vaším cílem mít dost peněz na složenky, dostanete právě to – dost peněz, abyste jen tak tak zaplatili složenky. Ani o čtvrták víc.

1.

Musím přiznat, že vždycky jsem tohle nevěděl. Ale právě proto si myslím, že mám právo napsat tuhle knihu: prošel jsem všemi třemi fázemi vytváření majetku. Na začátku jsem byl absolutně na dně, tak moc na dně, že jsem si musel od táty půjčit pár dolarů na benzín do auta. Ale abych byl přesný. Za prvé, ani to nebylo moje auto. Za druhé, ty peníze mi táta dal v drobných mincích, takže se mi u pumpy vyloženě smáli. Ten kluk u stojanu se na mě díval, jako bych někde vykradl automat na mince. Jen kroutil hlavou a smál se. Byl to jeden z nejostudnějších momentů na mé finanční dráze, a bohužel jen jeden z nich.

Když se mé poměry trochu upravily, dostal jsem se do fáze, kdy jsem byl finančně v *pohodě*. Být v pohodě je hezké. Přinejmenším můžete občas zajít do slušné restaurace na večeři. Většinou jsem si ale mohl objednat jen nějaké levnější jídlo, tedy kuře. Nic proti kuřatům, kuřata mohou být fajn, pokud tedy opravdu máte na kuře chuť. Problém je, že často si děláte laskominy na něco lepšího.

Tohle je ostatně normální věc. Lidé, kteří jsou finančně jenom v pohodě, si obvykle jídlo v restauraci vybírají podle pravého sloupku, kde je cena. „Co by sis dala k večeři, miláčku?“ – „Vezmu si to jídlo za 7,95 dolaru. Podívejme se, co to je. A vida, to je ale překvapení, to nejlevnější je kuře.“ Tenhle týden už páté kuře.

Když jste jen v pohodě, tak se ani neodvažujete kouknout na konec menu. Tam byste totiž mohli najít jídla s poznámkou, které se střední třída nejvíce bojí – *cena na vyžádání*. I když jste zvědaví, raději se na tu cenu nezeptáte. Za prvé, víte, že si to stejně nemůžete dovolit. Za druhé, bylo by vám trapně před číšníkem, kdyby vybafl třeba 49 dolarů a vy byste museli odpovědět: „Vidíte, a já jsem zrovna dostal chuť na to kuře za 7,95!“

Musím říct, že tohle je jedna z věcí, které mě na bohatství baví nejvíce – že už se nemusím dívat v restauracích na cenovku. Jím přesně to, na co mám chuť, ať to stojí, co to stojí. Můžu vás ujistit, že když jsem byl na mizině nebo jen v *pohodě*, tak jsem to nedělal.

Jestli si kladete za cíl jen být v pohodě, tak asi nikdy nebudete opravdu bohatí. Ale jestli si kladete za cíl být opravdu bohatí, tak je docela možné, že nakonec budete velmi, velmi v pohodě.

### Postřeh do peněženky

Jestli si kladete za cíl jen být v pohodě, tak asi nikdy nebudete opravdu bohatí. Ale jestli si kladete za cíl být opravdu bohatí, tak je docela možné, že nakonec budete velmi, velmi v pohodě.

Jeden z principů, které učím na svém semináři, zní: „Když budete mířit na hvězdy, trefíte alespoň měsíc.“ Chudí lidé obvykle nemíří ani nad strop svého bytu, a pak se diví, že se jim úspěch vyhýbá. Každý dostane, o co opravdu usiluje. Jestli chcete být bohatí, musíte si to dát do svého úkolníčku. Nechtějte jen dost peněz na splacení složenek nebo na to, abyste byli „v pohodě“. Když bohatý, tak bohatý!

**DEKLARACE: Položte ruku na srdce a řekněte...**  
**„Můj cíl je stát se milionářem nebo ještě víc.“**

**Dotkněte se čela a řekněte...**  
**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Napište si dva finanční cíle, které vyjádří vaši touhu po opravdovém bohatství, ne jen pohodlném přežívání. Naplánujte si svůj
  - a. roční výdělek,
  - b. celkový majetek.Zvolte si dosažitelné cíle s realistickým termínem, ale pamatujte zároveň na to, že musíte „mířit ke hvězdám“.
2. Jděte do výborné restaurace a objednejte si tam specialitu podniku, aniž byste se koukli na cenu. (Jestli to bude příliš, klidně se na to složte s partnerem.)

P.S. Žádné kuře!

## Zásada č. 3

**Bohatí lidé jsou odhodláni pracovat pro své bohatství.**

**Chudí lidé chtějí být bohatí.**

Zeptejte se lidí kolem vás, jestli chtějí být bohatí. Většina se na vás bude dívat, jako byste spadli z višně. „Jasně, že chci být bohatý. Kdo by nechtěl?“ Pravda ale je, že většina lidí ve skutečnosti po majetku zase tolik netouží. Proč? Protože mají peníze spojené se spoustou negativních myšlenek, které jim říkají, že být bohatý není správné.

Na semináři Milionářská mysl vždycky lidi žádám, aby mi jmenovali důvody, proč nebýt bohatý. Tady je pár odpovědí – podívejte se, jestli byste se pod některou také podepsali.

„Co když něco vydělám a pak to zase ztratím? To musí být ten nejhorší pocit v životě!“

„Nebudu vědět, jestli mě lidi mají rádi kvůli mě samému nebo kvůli penězům.“

„Budu v nejvyšší daňové skupině a půlku peněz budu muset odevzdat státu.“

„Budu příliš pracovat.“

„Přijdu o zdraví kvůli stresu.“

„Přátelé a rodina mi řeknou – kdo si myslíš, že jsi? Budou mě kritizovat.“

„Každý mě bude prosit o malou výpomoc.“

„Okradou mě.“

„Unesou mi děti.“

„Je to moc velká zodpovědnost. Budu muset spravovat svůj majetek. Budu se muset naučit, jak investovat. Budu muset přijít na všechny daňové triky a platit hordy právníků a účetních. Je to moc starostí.“

A tak dále, a tak dále.

Jak už jsem řekl dříve, každý z nás má v hlavě šanon s nápisem Peníze. Někteří si myslí, že být bohatý je skvělé, někteří mají v šanonu zapsáno, že to zas tak perfektní být nemusí. Takoví lidé mají pak na bohatství smíšené názory. Jedna část hlavy je ponouká, „Vydělej víc

peněz, život pak bude zábavnější!“ Druhý hlas odporuje: „Budeš muset dít jako mezek. Co je to za zábavu?“ Jedna část láká: „Díky penězům budeš moci procestovat svět!“ Druhý hlas našeptává: „Ano, a každý domorodec tě obere.“ Spor těchto dvou hlasů může znít nevinně, ale ve skutečnosti je to jeden z hlavních důvodů, proč většina lidí nikdy nezbohatne.

Podívejte se na to tak. Vesmír (někdo by mohl říct „vyšší moc“) je něco jako ohromný zásilkový obchod. Neustále vám dodává nové zážitky, věci a lidi. Svou „objednávku“ posíláte prostřednictvím energie, která z vás vyzařuje. Tato energie záleží na vašich názorech, na tom, co máte v šanonu. Působí tu samozřejmě zákon přitažlivosti a vesmír se vždycky bude snažit posílat to, co žádáte. **Když se vaše požadavky mezi sebou hádají, vesmír nebude vědět, co vlastně chcete.**

Jednou od vás vesmír slyší, že chcete být bohatí, takže vám začne posílat příležitosti. Pak vás ale zaslechne, jak říkáte, že boháči jsou chamtiví. V tom okamžiku vám bude pomáhat, aby se od vás peníze kutálely pryč. Ale pak si pomyslíte, že s tučným kontem by se vám žilo líp. Zmatený vesmír vám opět začne připravovat příležitosti ke zbohatnutí, dokud vy zase neprohlásíte, že peníze přece nejsou všechno. V tom okamžiku má vesmír chuť vás chytit pod krkem a zařvat: „Rozhodni se sakra, co vlastně chceš! Dám ti, o co si řekneš, jen si v tom udělej jasno!“

**Nejdůležitější důvod, proč lidé nedostanou, co chtějí, je v tom, že nevědí, co chtějí. Bohatí lidé mají absolutně jasno – chtějí majetek.** Nepochybuji o tom a nijak to neskrývají. Jsou odhodláni pro své bohatství pracovat. Pokud je to legální, morální a eticky přijatelné, *udělají cokoli*, aby zbohatli. Bohatí lidé neposílají vesmíru zmatené signály. To dělají jen chudí.

(Mimořadně, když jste četli poslední odstavec, napadlo vás při tom, že boháči se ve skutečnosti vůbec nestarají o morálku, etiku a zákony? Jestli ano, tak je moc dobře, že čtete tuhle knihu. Brzy zjistíte, jak je tenhle způsob uvažování škodlivý.)

### Postřeh do peněženky

Nejdůležitější důvod, proč lidé nedostanou, co chtějí, je v tom, že nevědí, co chtějí.

Chudí lidé mají vždycky spoustu důvodů, proč prý není dobré zbohatnout. Nejsou si na 100 procent jistí, že chtějí být zámožní. Posílají vesmíru zmatené objednávky. I jiným lidem posílají zmatené informace? Proč to všechno? Protože i sami sobě posílají zmatené zprávy.

Nedávno jsme tu mluvili o síle vašich přání. Víím, že je těžké tomu uvěřit, ale od vesmíru opravdu vždycky dostanete, co chcete. Tedy co chcete v *podvědomí*, ne co říkáte, že chcete. Můžete to samozřejmě popírat: „Nesmysl! Proč by si moje podvědomí přálo, abych měl finanční potíže!“ Na to odpovím jen otázkou: „Nevím. Proč je chcete mít?“

Jestli chcete opravdu znát příčinu, navštivte můj seminář Milionářská mysl. Rozkryjeme tam vaše finanční podvědomí a odpověď na vás sama vybafne. Teď si ale můžeme zjednodušeně říct, že jestli se vám v otázce peněz nedaří podle vašich přání, má to dvě možné příčiny: buď v hloubi duše nechcete být bohatí, nebo nejste ochotní pro to něco udělat.

Zkoumejme to dál. Takzvané **chtění má ve skutečnosti tři úrovně**. První úroveň je „*Chci být bohatý*“. Ve skutečnosti to znamená jen „*Vezmu si to, když mi to spadne do klína*.“ Jenom chtít nestačí. Všimli jste si přece, že „chtít“ ještě neznamená „mít“? Kdo chce a nemá, ten se ještě víc upíná ke svému chtění. Pak se z toho stává zvyk a dokonalý bludný kruh, který vede – řeknu vám to slušně – do ztracena. **Bohatství nepřijde jen proto, že to chcete**. Můžete si to snadno ověřit tím, že se rozhlédnete kolem sebe: **miliardy lidí chtějí být bohatí, ale jen hrstce se to podařilo**.

Druhá úroveň chtění je „*Rozhodl jsem se být bohatý*“. To už je lepší, protože to znamená víc energie a také je v tom cítit vaše zodpovědnost za vlastní osud. Latinské slovo rozhodnout, *decidere*, znamenalo původně „zabit všechny další alternativy“. **Rozhodnutí je dobré, ale ještě ne nejlepší**.

Třetí úroveň chtění je „*Jsem odhodlán být bohatý*“. Být odhodlán znamená **bezpodmínečně se oddat svému záměru**. Znamená to, že ze sebe vydáte všechno. Budete dělat vše, co je nutné, a tak dlouho, jak to bude nutné, abyste dosáhli bohatství. **Taková je cesta bojovníka**. Žádné vytáčky, žádná ale, žádná pokud, žádná možná. **Neúspěch se nepřipouští**. Cesta bojovníka je jasná: „*Buď zbohatnu, nebo zemřu – ale zemřu při snaze zbohatnout*.“

„Jsem odhodlán být bohatý.“ Zkuste si to říct pro sebe. ... Co cítíte? Někoho to naplní energií. Někoho to sklíčí.

Většina lidí se nikdy plně neodhodlá k tomu, aby zbohatli. Když se jich zeptáte, „vsadili byste život na to, že za deset let ode dneška budete bohatí?“, mnoho by se jich nevsadilo. To je právě ten rozdíl mezi chudými a zámožnými. **Kdo se stoprocentně neodevzdá svému cíli, ten není bohatý a skoro určitě také nikdy nebude**.

Někteří teď řeknou: „Harve, co mi to tady povídáte? Já přece dřu jako mezek, opravdu se snažím. Já přece jsem odhodlaný k tomu, stát se boháčem.“ Na to odpovídám: „Že se snažíte, to neznamená skoro nic. Odhodláni musí být už z definice bezpodmínečné.“ Klíčové slovo je právě to *bezpodmínečné*. Což znamená, že do toho dáte všechno. A tím myslím opravdu všechno. Znam znám spoustu lidí, kteří nemají zrovna naditou peněženku. Můžu vám říct, že tihle lidé do toho nejdou naplno. Jsou ochotni dělat od do, jsou ochotni riskovat jen do určité výše, jsou ochotni obětovat jen část z toho, co mají. Oni sami jsou přesvědčeni, že jejich odhodláni je ohromné. Ale když se jich ptáte do hloubky, objevíte, že v sobě mají spoustu omezujících podmínek a hranic, co jde a co už ne.

Je mi líto, že vám to musím říct zrovna já, ale vydělat pořádný majetek není procházka růžovým sadem. Jestli vám někdo tvrdí opak, tak buď je to mistr, který ví mnohem víc než já, nebo má nějakou poruchu osobnosti. Ze zkušenosti vím, že **ke zbohatnutí potřebujete soustředění, odvahu, znalosti, stoprocentní nasazení, vůli, která nikdy nezahazuje flintu do žita, a myšlení bohatého člověka**. **Musíte také věřit – a to i v nehlubší hlubině svého srdce – že na to máte a že si to zasloužíte**. Jestli nejste plně, upřímně a stoprocentně odhodláni, tak asi nezbohatnete.

#### Postřeh do peněženky

Jestli nejste plně, upřímně a stoprocentně odhodláni, tak asi nezbohatnete.

**Jste ochotni pracovat šestnáct hodin denně? Bohatí lidé jsou. Jste ochotní dřít sedm dní v týdnu a vzdát se většiny víkendů? Bohatí lidé jsou. Jste připraveni vzdát se času stráveného s rodinou, vzdát se koníčků a dovolených? Bohatí lidé jsou. Jste odhodláni riskovat svůj**



čas, svou energii a počáteční kapitál, a to bez záruky, že se vám vrátí?  
Bohatí lidé jsou.

Na určitou dobu - všichni doufají, že bude krátká, ale často se táhne pekelně dlouho - udělají bohatí lidé všechno z toho, co jsem vám vyjmenoval. Dokážete to taky?

Možná budete mít štěstí a získáte peníze i bez toho, že byste tvrdě pracovali a hodně toho obětovali. Můžete si to přát, ale osobně bych na to nesázel. Bohatí lidé jsou odhodláni udělat vše, co je třeba. Tečka.

Chcete útěchu? Tak vězte, že jakmile do toho opravdu začnete dávat všechno, svět vám náhle začne pomáhat. Psal o tom už slavný horolezec W. H. Murray po své první expedici do Himálají:

*Nejhorsí je doba předtím, než se skálopevně rozhodnete do toho jít. Zmítají vámi pochybnosti, pořád hrozí, že se vzdáte, všechno děláte jen napůl. Pro tvůrčí činy nebo podniky platí jedna zásada, jejíž opominutí už zabilo spoustu smělých plánů a krásných myšlenek: v okamžiku, kdy pocítíte stoprocentní odhodlání, prozřetelnost začne hrát na vaší straně. Spustí se celý proud událostí, příznivých náhod, úspěšných mítinků a materiální pomoci, o jaké jste na začátku ani nesnili.*

Jinými slovy, vesmír vám začne pomáhat, bude vás vést, podporovat a dokonce sem tam udělá i nějaký ten zázrak. Ale nejdřív musíte ukázat své odhodlání!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Jsem odhodlaný stát se bohatým.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

#### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Napište si na papír, proč je zrovna pro vás důležité vydělat pořádné jmění. Buďte hodně konkrétní.
2. Vyhledejte si mezi přáteli nebo v nejbližší rodině svědka, jehož přítomnost zvýší váhu přísahy. Položte si ruku na srdce, podí-

vejte se svědkovi do očí a proneste: „Já, \_\_\_\_\_ (vaše jméno), se tímto zavazuji, že se do \_\_\_\_\_ (datum) stanu milionářem.“ Váš svědek ať řekne: „Věřím ti.“ Na to řekněte: „Děkuji.“

P.S. Jestli chcete své odhodlání ještě posílit, sepište ho přímo na mém webu [www.millionairemindbook](http://www.millionairemindbook). Pak si ho můžete vytisknout a pověsit na zeď.

P.P.S. Jak jste se cítili před tímto slibem a jak po něm? Jestli se teď cítíte svobodnější, jste na správné cestě. Jestli vás trochu mrazí a máte obavy, taky dobře. Ale jestli jste se úkolem vůbec neobtěžovali, tak to pozor. Zřejmě jste ještě v režimu „já přece nemám zapotřebí dělat takové ptákoviny“. Jak myslíte, ale dovoďte mi připomenout, že to byl váš způsob života, který vás dostal tam, kde jste teď.

## Zásada č. 4

**Bohatí lidé uvažují ve velkém.**

**Chudí myslí v malém.**

Kdysi jsme měli na semináři školitele, který za pouhé tři roky dokázal vydělat 600 milionů dolarů. Když jsme se ho ptali na jeho tajemství, řekl nám: **Všechno se změnilo v okamžiku, kdy jsem začal uvažovat ve velkém.**

Teď je čas seznámit vás se zlatým pravidlem o výdělků. **Váš zisk je přímo úměrný hodnotě, kterou nabízíte světu.**

#### Postřeh do peněženky

Váš zisk je přímo úměrný hodnotě, kterou nabízíte světu.

Klíčové je tu slovo *hodnota*. Vaši hodnotu na trhu určují čtyři faktory: **nabídka, poptávka, kvalita a kvantita**. Ze zkušenosti vím, že největší problémy dělá lidem faktor kvantity. Jednoduše řečeno to zname-

ná, kolik toho světu nabízíte. Kolik lidí dokážete obsloužit nebo jim něco prodat?

Na mých seminářích jsou školitelé, kteří se zaměřují na malé skupinky do 20 lidí. Jiní řečníci si troufnou na místnost se stovkou lidí, ještě jiní zvládnou sál s 500 lidmi a někteří milují, když mají před sebou dav pěti tisíc lidí. Říkáte si, že každý z těchto řečníků asi dostává jinou odměnu? To si pište, že ano!

Nebo si vezměte dva lidi, kteří pracují v multi-level-marketingu neboli v síťovém prodeji. První je začátečník a má pod sebou deset lidí, druhý už má v pyramidě deset tisíc oveček. Myslíte, že druhý vydělává víc? No ovšem, a o kolik!

Na začátku knihy jsem zmínil, že jsem kdysi vlastnil řetězec fitness obchodů. Už na začátku, když jsem podnik rozjížděl, jsem věděl, že chci nejméně sto poboček! Moje konkurentka, která začala asi půl roku po mně, se chtěla spokojit s jedním prosperujícím obchodem. Jak to dopadlo? Ona si vydělává na slušné živobytí, ale já jsem zbohatl!

Jak chcete žít vy? Jak chcete hrát svou finanční partii? Chcete se popasovat se soupeři v první lize, nebo se spokojíte s okresním přeborem? Budete uvažovat ve velkém či v malém? Volba je na vás.

Většina lidí se rozhodne pro malé měřítko. Jak je to možné? Tak za prvé, mají strach. Mají strach z neúspěchu a možná ještě víc z úspěchu. Za druhé, lidé uvažují v malém, protože se sami cítí malí. Cítí se bezcenní a nevýznamní. Nevěří, že mají na to, aby udělali skutečnou díru do světa.

Poslouchejte mě ale dobře: váš život, to nejste jenom vy. Jste tu i proto, abyste něco dali svému okolí. Jste tu, abyste naplnili svůj cíl a splnili svůj pozemský úkol. Jste tu, abyste do velkého puzzle světa přidali svůj vlastní dílek. Většina lidí je ale tak ponořená do svého ega, že si myslí, že celý svět je jen já, já, já. Ale když chcete být bohatý v pravém smyslu toho slova, nemůže se všechno točit jen kolem vás. Musíte něco dát i lidem, kteří žijí kolem vás.

Buckminster Fuller, jeden z největších vynálezců a filozofů dneška, řekl: Cílem života je vytvořit něco hodnotného pro lidi vaší generace i pro ty, kdo přijdou po vás. Každý z nás přišel na svět s něja-

kým talentem, každý v něčem od přírody vyniká. Tenhle dar jsme dostali s určitým cílem – abychom jej využili a podělili se o něj s ostatními. I výzkumy ukazují, že nejšťastnější lidé jsou ti, kdo dokonale využijí svůj talent od přírody. Váš životní úkol je nabídnout svůj talent co největšímu počtu lidí. To zároveň znamená i ochotu uvažovat ve velkém.

Víte, jak se pozná opravdový podnikatel? Na našich seminářích používáme tuto definici: Podnikatel je člověk, který řeší problémy jiných a má z toho zisk. Přesně tak, podnikání není nic jiného než řešení problému či díry, která na trhu existuje.

Chtěli byste raději pomoci menšímu nebo většímu počtu lidí? Jestli většímu, musíte začít pracovat ve velkém formátu. Když vyřešíte problém tisíců, nebo dokonce milionů lidí, zbohatnete. Zbohatnete po stránce mentální, emocionální, duchovní a rozhodně i finanční.

Můžete mi věřit, že každý člověk na této planetě má svůj úkol. Jestliže jste právě teď naživu, má to nějaký smysl. V knize *Jonathan Livingston Racek*<sup>1</sup> klade Richard Bach otázku: „Jak se dozvim, že jsem svůj úkol splnil?“ Odpověď? „Jestli stále dýcháš, pak jsi ještě práci nedokončil.“

Viděl jsem příliš mnoho lidí, kteří neplnili své povinnosti, neplnili svůj úkol, nepracovali na své dharmě, jak by se řeklo v sanskrtu. Příliš mnoho lidí hraje v malém, příliš mnoho lidí se nechá ovládnout svým strachem. Následkem toho mnozí z nás nevyužijí svůj celý potenciál – ani jako jednotlivci, ani co se týče jejich příspěvku druhým.

Musíte se zeptat sami sebe: kdo jiný, když ne já?

Život každého z nás má svůj jedinečný smysl. Může být, že jste hráč na trhu nemovitostí. Kupujete byty, pronajímáte je a vyděláváte na tom, jak jejich hodnota stoupá. Jaký je váš úkol? Jak pomáháte ostatním? Třeba tak, že mladým rodinám umožníte najít bydlení, které by si jinak nemohly dovolit. Pak je tu otázka, kolika rodinám chcete takto pomoci. Nechtěli byste mít místo jednoho nájemníka deset? Dvacet? Sto? Přesně tak to vypadá, když uvažujete ve velkém.

<sup>1</sup> Jonathan Livingston Seagull, česky jako Jonathan Livingston Racek, Synergie, 1999. Richard Bach (\* 1936), americký letec a autor oblíbených inspirativních knih, v nichž hlavní roli často hraje letadlo či létání (pozn. překl.).

Ve své báječné knize *Návrat k lásce*<sup>2</sup> říká Marianne Williamsonová toto:

*Jste dítětem Božím. Světu neprospějete, když se budete neustále podceňovat. Na tom, že se budete shazovat, aby se lidé kolem vás necítili nejistí, není nic osvíceného. Všichni máme zážit tak jako děti. Narodili jsme se, abychom předvedli slávu Boha, který v nás přebývá. Nesídlí jen ve vyvolených; je v každém znás. Když své světlo necháme zářit, podvědomě tím podněcujeme ostatní, aby učinili totéž. Když se zbavíme svých strachů, bude naše přítomnost automaticky osvobozovat i ostatní.*

**Svět nepotřebuje další lidi, kteří uvažují v malém – má jich dost.** Přestaňte se schovávat – ukažte, co ve vás je. Přestaňte žádat o pomoc – začněte sami vést. Nepředstírejte, že nemáte žádný talent – rozdělte se o něj s ostatními. Je čas, abyste začali hrát v první lize.

**Malé cíle a malé činy vedou jen k tomu, že budete na dně finančně i psychicky. Velké cíle a velké činy vám dají jak peníze, tak i naplnění života. Volba je na vás! !**

<sup>2</sup> A Return to Love, česky jako *Návrat k lásce* v překladu Kateřiny Cisařové, Synergie, 2004.

## Jim Rosemary: Příběh mého úspěchu

Od: Jim Rosemary

Komu: T. Harv Eker

Kdyby mi někdo před rokem řekl, že zdvojnásobím své příjmy a zároveň budu mít dvakrát víc volného času, tak bych se mu vysmál. Ale přesně to se mi stalo!

Za rok jsme v naší firmě zvýšili obrát o 175 procent a přitom jsme si vzali celkem sedm týdnů dovolené. (Většinu jsme ovšem strávili na dalších seminářích Peak Potential.) Je to neuvěřitelné, zvláště když uvážíte, že předtím firma pět let více méně stagnovala a na nějakou dovolenou jsme pro samé starosti nemohli ani pomyslet.

Díky Harvovi a jeho seminářům jsem lépe porozuměl sobě samému i věcem, které mají v životě smysl. Můj vztah k ženě a dětem se nevidaným způsobem obohatil. I v podnikání teď nacházím tolik příležitostí, že se mi o tom dřív ani nesnilo. Cítím, že jsem na správné cestě k opravdovému úspěchu.

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Uvažuju ve velkém. Rozhodl jsem se, že nabídnu své služby tisícům a tisícům lidí.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Napište si, co pokládáte za svůj největší talent. Něco, v čem jste vždycky byli dobří. Poznamenejte si, kde a jak můžete tento dar využít.
2. Zkuste vymyslet – sami nebo ve skupině – jak byste mohli zdesetinásobit počet lidí, které momentálně vaše firma obsluhuje. Přijďte nejméně se třemi různými strategiemi. Vyzkoušejte pákový efekt!

## Zásada č. 5

**Bohatí lidé se zaměřují na příležitosti.**

**Chudí vidí překážky.**

Bohatí se kouknou před sebe a vidí šanci.

Chudí vidí problémy.

Bohatí vidí potenciál a růst. Chudí vidí, kolik můžou ztratit.

Bohatí se zaměřují na zisk. Chudí se zaměřují na risk.

Všechno se točí kolem slavné otázky – je tahle sklenice napůl prázdná nebo napůl plná? Neříkám, že si máte nasadit křečovitý úsměv a donutit se k *pozitivnímu* myšlení. Říkám ale, že musíte změnit navyklý způsob, jakým se díváte na svět. Chudí lidé se rozhodují na základě strachu. Neustále přemítají, co by se mohlo pokazit a co zlého se jim ještě přihodí. Jejich motto je: „Co když to nebude fungovat?“ Nebo ještě častěji: „To nebude fungovat.“

Lidé ze střední třídy jsou trochu optimističtější: „Doufám, že to bude fungovat.“

Bohatí lidé, jak už jsem řekl, přijímají zodpovědnost za své výsledky. Jejich zásada je: „Bude to fungovat, protože se o to postarám.“

Bohatí lidé očekávají, že uspějí. Věří svým schopnostem, věří své kreativité a věří, že i když si jednou vytáhnou černého Petra, příště to bude zase trumf.

Obecně platí, že čím větší je zisk, tím větší je riziko. Protože bohatí neustále vidí nové příležitosti, klidně ten risk podstoupí. Bohatí věří, že i kdyby se ocitli na dně, získají své peníze zase zpátky.

Chudí lidé naproti tomu v hloubi duše čekají, že jim to nevyjde. Nevěří sami sobě a nevěří svým schopnostem. Chudí lidé si myslí, že když věci nebudou fungovat, nastane katastrofa. A protože ve všem vidí tisíc překážek, nemají odvahu vzít na sebe riziko. Kde není risk, není ani zisk.

Jen pro upřesnění – když je někdo ochoten podstoupit riziko, neznamená to, že opravdu chce všechno ztratit. Bohatí lidé svá rizika *dobře rozvažují*. Seženou si informace, všechno si prověří a pak udělají rozhodnutí podložené solidními fakty. Ale na druhou stranu jim získávání

informaci netrvá věčnost. Udělají svůj průzkum co nejrychleji, aby jim příležitost neutekla.

Chudí lidé sice taky říkají, že se připravují na svou šanci, ve skutečnosti ale *otálejí*. Mají strach, váhají, jsou samé „hmm“ a „možná“, což jim vydrží celé týdny, měsíce a nakonec i roky. Příležitost se ztratí a chudý člověk se bez potíží utěší: „Měl jsem to rozjeté, ale bohužel jsem to nestihl.“ Jistě, ale bohatý člověk mezitím přišel, natotata věc vyřídil, vydělal jmění a zase už zamířil někam jinam.

Protože kladu takový důraz na vlastní zodpovědnost a cílevědomou práci, bude se vám zdát divné, co teď řeknu. Věřím totiž, že ke zbohatnutí je potřeba i kousiček toho, čemu lidé obvykle říkají štěstí.

Ve fotbale se může stát, že vašemu protihráči náhodně ujede míč ve vlastní šestnáctce, takže budete moci pohodlně skórovat minutu před koncem. V golfu se vám může podařit šilený švih, při němž se míček odráží od stromů a keřů, aby nakonec dopadl na green kousek od jamky.

Kolikrát jste slyšeli o chlapíkovi, který koupil zanedbaný kousek pole za vesnicí, a o deset let později se tam velká firma rozhodla postavit továrnu? Takový investor přes noc pohádkově zbohatne. Byl to skvělý podnikatelský tah nebo prostě klika? Myslím, že od každého kousek

**Hlavní je si uvědomit, že štěstí vás nepotká, dokud mu sami nevyjdete vstříc a něco neuděláte.** Jestli chcete finančně uspět, musíte něco udělat, něco koupit nebo rozjet nějakou firmu. Když to uděláte, vesmír nebo vyšší moc vás odmění za vaši kuráž a odhodlání a nějakým zázračným způsobem vás podpoří. Můžete tomu říkat štěstí nebo nemusíte – ale co na tom záleží! Důležité je, že se to stane!

**Základní princip je, že bohatí se zaměří na to, co chtějí, zatímco chudí myslí na to, co nechťejí.** Zase tu funguje zákon přitažlivosti. Zámožní vidí příležitosti, takže ty jim samy skáčou pod nos. Největší problém pro ně je rozhodnout, kterou z těch mnoha šancí mají využít jako první. Chudí naproti tomu vidí všude překážky, takže jim opravdu padají další a další stromy přes cestu. Jejich největší problém je, jak zvládnou všechny ty trable, co se před nimi vrší.

Je to jednoduché. Na co se zaměříte, toho se vám dostane. Zaměřte se na příležitosti a dostanete příležitosti. Zaměřte se na potí-

že a budete mít potíže. Neříkám, že se vůbec nemáte starat o problémy. Řešte je, jakmile se objeví. Přitom ale neztrácejte ze zřetele svůj cíl a pořád za ním jděte. Věnujte svůj čas a energii tomu, abyste vytvořili něco nového. Když vzniknou potíže, sprovedte je ze světa a pak se zase rychle vraťte na svou cestu. Nejste tu proto, abyste řešili trable. Nejste tu proto, abyste hasili požáry. Pokud se do toho necháte zatáhnout, bude to pro vás krok zpět. Musíte jít vpřed za svým cílem a nic vás od toho nesmí vyrušit.

Chcete radu, která je strašně jednoduchá, ale kupodivu nezaznívá dost často? Tady je. **Jestli chcete zbohatnout, myslíte na vydělávání, udržování a rozmnožování peněz. Jestli chcete být chudý, myslíte na utrácení peněz. Můžete přečíst tisíc knih a projít stovku kurzů, ale tuhle zásadu neošídíte.** Zaměřte se na to, čeho chcete mít víc.

Bohatí lidé chápou, že člověk při rozhodování nemívá k dispozici úplné informace. V jednom ze svých programů – v Cestě osvíceného bojovníka – učíme lidi, jak využít svou vnitřní sílu a **úspěšně navzdory všem. Vykládáme tam princip známý jako „Připrav se, pal, miř!“** Co to znamená? Sežeňte co nejvíc informací v co nejkratším čase, dejte věci do pohybu, případné korekce proveďte cestou.

Myslíte, že dokážete zvážit všechno, co se může stát v budoucnu? Bláhovost. Na všechny případy a pády se nemůžete připravit předem. V životě nejde všechno přesně podle pravítka. Život se točí jako meandrující řeka. Většinou vidíte jen do příští zatáčky, a teprve když tam doplujete, vidíte zase o kousek dál.

Musíte začít hrát s těmi kartami, které vám dal osud. Ať jste kdo jste, ať jste kde jste. Já tomu říkám **začít v předsíni**. Například já jsem před lety plánoval, že si otevřu cukrárnu s celonočním provozem ve Fort Lauderdale na Floridě. Udělal jsem si srovnání možných lokalit, prostudoval jsem zvyklosti na trhu a zjistil si, jaké vybavení cukrárna potřebuje. Taky jsem si vyzkoušel, jaké druhy dortů, zákusků, zmrzlin a kávy se vůbec dají v cukrárně nabízet. První velký problém – strašně jsem z toho ztloustl! Vůbec jsem nevěděl, že podnikání stejně jako láska prochází žaludkem. Pak jsem se zeptal sám sebe: „Harve, jak by ses mohl o provozu cukrárny dozvědět co nejvíc?“ No a ten chlapík jménem Harv, kterému to kupodivu myslelo líp než mně, mi odpověděl: „Jest-

li chceš opravdu poznat nějaký obor podnikání, podívej se mu za kulisy. Nemusíš hned vlastnit cukrárnu, abys věděl, jak cukrárna funguje. Začni v předsíni. Když budeš v nějaké cukrárně vytírat podlahy a umývat nádobí, poznáš cvrkot líp, než kdyby sis venku deset let dělal průzkumy.“ (Říkal jsem vám, že tenhle Harv byl mnohem chytřejší než já.)

Co řekl, to se stalo. Našel jsem si práci v Koláčovém ráji mámy Butlerové. Rád bych vám řekl, že tam ihned rozpoznali můj nadpřirozený talent a udělali ze mě rovnou generálního ředitele. Bohužel si nějak nevšimli mých vůdcovských schopností nebo je to nezajímalo, takže jsem začal jako umývač nádobí. Ano, přesně tak, drhnul jsem podlahy a sbíral špinavé talíře. Zajímavé, že někdy ani síla vůle moc nepomůže, co?

Asi si říkáte, že jsem musel hodně potlačit svou hrdost, abych vzal takovou práci. Ale já to tak nebral. Měl jsem cíl – naučit se co nejvíc o chodu cukrárny. Byl jsem vděčný, že se můžu učit na cizí náklady a ještě si při tom přivydělat pár šestáků.

Během své hvězdné kariéry umývače jsem se ovšem nevěnoval jen lahvím se saponátem. Bavil jsem se šéfem o tržbách a ziscích, díval jsem se krabičky se zbožím a hledal jména dodavatelů, pomáhal jsem ve čtyři ráno pekaři, abych se naučil víc o přísadách, postupech a možných problémech.

Uplynul týden. Asi jsem svou práci dělal docela dobře, protože šéf si mě vzal stranou, dal mi talíř sladkostí na účet podniku (kyselý úsměv) a oznámil mi, že mě povyšuje na... (fanfáru prosím) **pokladního!** Přemýšlel jsem o té velkorysé nabídce asi desetinu sekundy a pak jsem šéfovi řekl: „Díky, ale neberu to.“

Za prvé, kdybych byl uvázaný za pokladnou, tak bych se toho už moc nenaučil. Za druhé, všechny informace, pro které jsem přišel, jsem už měl po kupě. Mise splněna!

To je přesně to, čemu já říkám „začít v předsíni“. Jestli máte vysněný obor, vrhněte se do něj, třeba i na té nejnižší pozici. Je to daleko nejlepší způsob, jak poznat tajemství vašeho byznysu zevnitř. Za druhé vám to může přinést užitečné kontakty, které byste venku nikdy nezískali. Za třetí, když už budete v předsíni, můžou se vám otevřít dveře vedoucí k úplně nové příležitosti, se kterou jste předtím vůbec nepočítali.

Za čtvrté, můžete taky zjistit, že vám tenhle druh podnikání vlastně vůbec neseď. Takovou věc je lepší vědět dřív, než v tom utopíte vlastní peníze!

Co jsem si z Koláčového ráje mámy Butlerové odnesl? V první řadě upřímný odpor ke sladkostem – brrr! A ještě něco: druhý den po mém odchodu dal výpověď i pekař. Chlapík mi ještě v noci zavolal a nadšeně vykládal, že objevil skvělý artikl, který chce prodávat. Bylo to cvičicí náradí známé jaké Antigravitační boty. Možná jste je viděli ve filmu *Americký gigolo*, kde v nich hlavou dolů visel Richard Gere. Pekař se mě ptal, jestli bych se na boty nechtěl kouknout a jestli bych s ním nechtěl spolupracovat. Podíval jsem se a usoudil, že boty jsou fajn, ale pekař už méně. Tak jsem ten byznys rozjel sám.

Začal jsem dodávat boty obchodním domům a prodejnám sportovních potřeb. Přitom jsem si všiml, že všechny tyhle krámy mají jeden společný znak – naprosto ubohou nabídku posilovacích strojů. V hlavě mi cvaklo a uvědomil jsem si, že to je šance, šance, šance jako hrom! Je zvláštní, jak se někdy věci semelou. Otevřel jsem si první obchod s posilovacími stroji v Americe, za chvíli jsem měl celý řetězec fitness prodejen a vydělal jsem první milion: A to všechno začalo nad dřevem u mámy Butlerové! Poučení z příběhu je prosté: **začněte v předsíni. Nikdy nevíte, jaké dveře se před vámi otevrou.**

Jedna z mých zásad říká: „Akce je vždycky lepší než vyčkávání.“ Bohatí lidé jsou pořád připraveni rozjet něco nového. Vědí, že až bude podnik v běhu, vždycky můžou korigovat kurz a doladit všechno, co třeba na začátku netrefili.

Chudí lidé nevěří ani sobě ani svým schopnostem. Myslí si proto, že se musí předem připravit na všechny možnosti, což je ovšem nemožné. Proto se nikdy nerozhoupou a neudělají lautr nic! Bohatí zatím přijdou a díky filozofii „připrav se, vystřel, zamíř“ obvykle zvítězí.

Chudí si říkají: „Nepodniknu nic, dokud nevychytám všechny mouchy a nenajdu řešení všech problémů.“ Proto zaspí start a vždycky prohrají.

Bohatý člověk spatří příležitost, chytí ji za pačesy a za chvíli je ještě bohatší. A chudý člověk? Ten se bude pořád „připravovat.“

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...  
„Zaměřuji se na příležitosti, ne na překážky.“

Dotkněte se čela a řekněte...

„Myslím tak, jak myslí milionáři.“

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Vzpomeňte si na projekt, který jste už dlouho chtěli uskutečnit. Nečekejte na nic a dejte se do práce. Začněte s tím, co máte, i když se vám to třeba nezdá dostatečné. Pokud je to možné, zkuste na začátku dělat s někým jiným nebo pro někoho jiného, abyste poznali problematiku. Jestli už všechno víte, žádné další výmluvy a rychle na věc!
2. Trénujte se v optimismu. Když lidi okolo vás začnou lamentovat a poukazovat na problémy, promyslete situaci ze všech stran a zkuste v ní naopak najít příležitost. Skeptiky a sýčky tím budete přivádět k šílenství. Ale co na tom – beztak je nic lepšího nečeká!
3. Zaměřte se na to, co máte, ne na to, co vám chybí. Napište si seznam deseti věcí, za které jste v životě vděčný. Každé ráno si tenhle seznam nahlas přečtete, a opakuje to tak 30 dní. Jestli si ani potom nezačne vážit toho, co máte, tak vám říkám jedno: nic víc už nedostanete, protože si to ani nezasloužíte.

## Zásada č. 6

**Bohatí lidé obdivují jiné bohaté lidi.**

**Chudí lidé je nenávidí.**

Kdo má jen skromný majetek, ten se často dívá na zámožné lidi s odporem a závistí. „Měli prostě kliku,“ vrčí si pod vousy, „bohatí bastardi“.

Jestli myslíte, že bohatí lidé jsou špatní, tak nikdy bohatí nebudete. Je to nemožné. Vy sami přece chcete být *dobří*, tak jak byste se mohli stát něčím, co nemáte rádi?

Je až neuvěřitelné sledovat, jakou nenávist někdy chudí vůči úspěšnějším cítí. Jako by věřili, že je do chudoby přivedli právě ti bohatí. „Pracháči si rozdělili všechny peníze, takže na mě nic nezůstalo.“ Úplně vzorové uvažování oběti.

Chci vám vyprávět malý příběh – ne abych si stěžoval, ale abyste viděli, jak to opravdu chodí. Kdysi dávno, když jsem obracel každý pětník, tak jsem jezdil příšernou starou rachotinou. Lidi mě litovali, už když ten křáp viděli, takže mě každý pouštěl a třeba přejet z pruhu do pruhu byla naprostá pohoda. Když jsem ale zbohatl a koupil si krásného nového jaguára v černé metalíze, situace se úplně změnila. Najednou mi lidi zavírali cestu před nosem a ještě k tomu přidávali zdvižený prst, abych si to pořádně vychutnal. Někteří po mě dokonce házeli věci – a to všechno jen proto, že jsem řídil jaguára.

Jednou jsem takhle musel projet chudou čtvrtí v San Diegu, protože jsem vzal krocany na charitativní vánoční večírek. Měl jsem otevřené střešní okno, protože v Diegu je krásné počasí i o Vánocích. Najednou jsem si všiml čtyř drsných chlapíků, kteří seděli na korbě pick-upu přede mnou. Samozřejmě dostali ten boží nápad, že si za jízdy zahrajou basket s plechovkami od piva, přičemž moje střešní okno jim posloužilo jako koš. Než mě předjeli a zasypali urážkami („bohatá svině“ bylo ještě nejmilejší), měl jsem na karosérii pět pěkných zubů a bezpočet škrábaců.

Myslel jsem si, že je to jen náhodná, výjimečná událost, dokud jsem o dva týdny později nejel další chudou čtvrtí. Zaparkoval jsem na ulici a šel si něco vyřídit. Když jsem se o deset minut později vrátil, celá jedna strana auta byla poškrábaná klíčem.

Na příští cestu do téhle čtvrti jsem si půjčil Ford Escort. A ejhle, žádný problém! Neříkám, že v chudých čtvrtích žijí zlí lidé, ale rozhodně je tam víc týpků, kteří nemají rádi boháče. Je to stejné jako ta známá hádanka se slepicí a vejcem: Nemají rádi bohaté, protože jsou sami na mizině, nebo jsou na mizině, protože nemají rádi bohaté? Co se mě týká, je to vlastně jedno. Vyjde to nastejno, jsou prostě pořád chudí.

No ovšem, to se lehko řekne – nesmíte závidět bohatým. Ale někdy se tomu neubráním ani já. Nedávno jsem seděl v hotelovém pokoji a jedl rychlou večeři. Asi za hodinu jsem měl vyběhnout na pódium a od-

přednášet další seminář Milionářská mysl. Zapnul jsem televizi, abych se podíval na fotbalové výsledky, a ona tam Oprah. I když nejsem zrovna velký fanda do bedny, moderátorku Oprah miluju. Nikdo jiný na planetě asi nedokázal změnit život tolika lidí k lepšímu. Už kvůli tomu si zaslouží každý cent ze svého jmění...

Oprah se zrovna bavila s Halle Berry. Probíraly horkou zprávu o tom, že Halle získala kontrakt za 20 milionů dolarů – možná největší peníze, co kdy žena v Hollywoodu za film dostala. Halle tvrdila, že o peníze jí ani tak nejde, ale že o smlouvu bojovala hlavně proto, aby tím otevřela cestu pro další ženy. Neudržel jsem se a zabručel si pro sebe: „To určitě, to ti tak věřím. Myslíš, že jsme všichni idioti! Měla bys něco z těch peněz vzít a zvýšit plat svému PR manažerovi, protože tak strašně sladkou lež jsem ještě neslyšel.“

Úplně jsem cítil, jak se ve mně zvedá vlna negativní energie. Naštěstí jsem se dokázal vzpamatovat, ještě než mě to úplně zavalilo. „Zadrž, zadrž,“ umlčel jsem sám sebe.

Nemohl jsem tomu věřit. Pan Milionářská mysl se tady projevuje jako obyčejný závistivec, který nepřeje Halle Barry její peníze! Schwálně jsem úplně otočil a začal Halle nahlas fandit: „Dobře to děláš, holka. Jen jim to ukaž! Nechala jsi producenty vyváznout ještě moc levně, měla sis říct o 30 milionů. Jsi dobrá a zasloužíš si to.“ Hned jsem se cítil o hodně líp.

Nezáleží na tom, proč Halle ty peníze opravdu chtěla. Problém nebyl v ní, ale ve mně. Moje názory nemají ani nejmenší vliv na její štěstí a bohatství, ale zato ohrožují *moje* štěstí a bohatství. Myšlenky, které se vám rodí v hlavě, nejsou samy o sobě dobré nebo špatné, ale určitě mohou mít podpurný nebo naopak ničivý efekt, když si jimi necháte ovlivnit život.

V okamžiku, kdy jsem ucítil vlnu negativní energie, sepnul se můj vnitřní alarm, a protože mám trénink, hned jsem své rozhořčení *neutralizoval*. Nemusíte být anděl, abyste se stali boháčem, ale musíte mít schopnost poznat, které myšlenky vám škodí. Na takové hned zapomeňte a nahraďte je pozitivnějšími. Čím víc budete studovat tuto knihu, tím lépe vám to půjde. A když navštívíte můj seminář Milionářská mysl, bude váš pokrok ještě rychlejší. Víím, že neustále mluvím o svých kurzech, ale

věřte mi – nedělal bych to, kdybych na vlastní oči neviděl, jak pozitivní změnu přinášejí do života posluchačů.

Ve své vynikající knize *Milionářem rychle a snadno*<sup>3</sup> cituji moji přátele Mark Victor Hansen a Robert Allen jeden starý, ale inspirující příběh. Russell H. Conwell ho v knize *Diamantová pole*<sup>4</sup> napsal před více než sto lety, ale pořád je stejně pravdivý:

*Tvrdím, že můžete zbohatnout a že to je vaší povinností. Kolik mých zbožných bratrů se mě ptalo: „Ty, křesťanský duchovní, chceš chodit po této zemi a radit mladým lidem, aby zbohatli, aby toužili po penězích?“*

*„Ano, samozřejmě, přesně to chci dělat.“*

*„Ale to je strašné! Proč nekážeš slovo boží a proč místo něho kážeš o vydělávání peněz?“*

*„Protože vydělávat poctivě peníze znamená kázat slovo boží.“ To je ten důvod. Lidé, kteří zbohatnou, jsou možná nejčestnější lidé v celé komunitě.*

*„Ale,“ namítne dnes večer nějaký mladík, „celý život poslouchám, že ten, kdo má peníze, je nečestný, nepoctivý, zlý a opovrženíhodný.“ Příteli, tvůj postoj k bohatým lidem je důvod, proč ty žádné peníze nemáš. Tvá víra je od základu mylná. Nechej mě zde jasně a stručně vyložit, na co vlastně nemám čas. Devadesát osm Američanů ze sta je poctivých. Proto jsou také bohatí. Proto jsou jim svěřovány peníze. Proto se tolik činí a mnoho lidí s nimi pracuje. A důvodem je to, že jsou čestní.*

*Další mladík však říká: „Někdy ale slyším o milionářích, kteří ke svým penězům přišli nepoctivou cestou.“ Ano, to je pravda. Ale ve skutečnosti jsou výjimkou, ale protože se o nich neustále píše v novinách, většina lidí začne věřit tomu, že všichni bohatí jsou podvodníci.*

*Příteli, pojedou s tebou na filadelfská předměstí, a ty mě seznámíš s lidmi, jimž patří tyto nádherné domy kolem našeho skvělého města, domy se překrásnými zahradami plnými květin. Já tě na oplátku seznámím s lidmi s nejčistším charakterem a s nejpoctivějším*

<sup>3</sup> One Minute Millionaire, česky jako Milionářem rychle a snadno, Ikar, 2003.

<sup>4</sup> Acres of Diamonds, česky jako Diamantová pole, Pragma, 2001.

*ším živobytím v tomto městě, a ty víš, že mám pravdu. Člověk není opravdovým člověkem, pokud mu nepatří dům, a ti, kteří domy mají, jsou hodni naší úcty, čestní a čistí, jsou poctiví a šetrní a opatrní.*

*Člověk a peníze, i velké částky, nejsou neslučitelní. Všichni víte, že z kazatelen kážeme proti chamtivosti a že kážeme proti ní tak často a tak často mluvíme o „mamonu“, až křesťané začali věřit, že peníze jsou člověku něčím špatným. ... Peníze znamenají moc a vy byste se měli s rozumnou mírou snažit, abyste je získali. Měli byste se snažit, protože s penězi můžete vykonávat více dobra než bez nich. Díky penězům máte bible, díky penězům máte nemocnice, misie a duchovní, a mnoho z toho byste neměli, kdybyste za to nezaplatili. ... Tvrdím tedy, že byste měli mít peníze. Jestliže se můžete čestně zaradit mezi bohaté, je to vaše křesťanská a boží povinnost. Zbožní lidé se strašlivě mýlí, když věří, že ke zbožnosti patří chudoba.*

Conwellův text má v sobě mnoho moudrých postřehů. Za prvé, bohatí lidé musí v ostatních budít důvěru. Je to jedna z nejdůležitějších vlastností pro každého, kdo chce získat majetek. Uvažte sami: chtěli byste obchodovat s někým, komu se nedá věřit? Ani náhodou! Jestli se máte stát boháčem, musí vám věřit mnoho, mnoho, mnoho lidí. To znamená, že musíte být hodně důvěryhodný.

Jaké další vlastnosti musí mít člověk, který chce získat majetek a – což je ještě těžší – chce si ho i udržet? Výjimky samozřejmě existují, ale většina úspěšných lidí by se našla v tomto seznamu: optimistický, spolehlivý, odhodlaný, vytrvalý, pilný, energický, dobrý v jednání s lidmi, skvělý komunikátor, inteligentní člověk a expert alespoň v jednom oboru.

Conwellův text nám ukazuje i další zajímavou věc: jak rozšířená je představa, že bohatí lidé jsou syčáci. Jako by nikdo nemohl být zároveň zámožný a čestný. I já jsem dřív takhle uvažoval. Přátelé, učitelé i novináři mi vtloukali do hlavy, že milionáři jsou prohníli, hamižní a zlí. Další mýtus, který se nakonec ukázal být jen pohádkou! Ze své vlastní zkušenosti mohu potvrdit, že mí bohatí přátelé jsou zároveň ti nejlepší lidé, co znám.

Když jsme se přestěhovali do San Diega, koupili jsme si dům v jedné z nejluxusnějších čtvrtí. Do domu i krásného prostředí jsme se



úplně zamilovali, ale přece jen jsme se cítili trochu nesví – neznali jsme tam ani živáčka a báli jsme se, že tam moc „nepasujeme“. Umínil jsem si, že se budeme držet zpátky a nebudeme s těmi bohatými snoby nic mít. Moje děti – v té době jim bylo pět a sedm – to ovšem viděly jinak. Našly si v sousedství kamarády a za chvíli už jsem je vozil autem ke všem těm elegantním vilám v okolí. Vzpomínám, že jednou jsme takhle klepali na nádherné vyřezávané dveře, které měly na výšku snad šest metrů. Otevřela nám paní domu a oslovila mě tím nejpřátelštějším hlasem, jaký jsem kdy slyšel: „Harve, jsem tak ráda, že jste se konečně zastavil. Pojd'te dál.“ Byl jsem trochu nervózní, ale ona už mi nalévala ledový čaj a nabízela mi mísu s ovocem. „Kdy asi začnou problémy?“ ozýval se skeptik ve mně. Pak zvenčí přišel její manžel, který si hrál s dětmi u bazénu. I on byl strašně milý: „Harve, je moc fajn, že tu bydlíte. Musíte večer přijít na zahradní party i s celou rodinou. Každému vás představím. Ne, z toho se nemůžete omluvit. A mimochodem, hrajete golf? Zítra hraju v klubu, nechcete tam přijít jako můj host?“ Byl jsem v šoku. Kde jsou ti snobové, ze kterých jsem měl strach? Šel jsem domů říci ženě, že večer jsme pozvani na barbecue.

„Ježíšmarjá,“ na to ona. „Co si vezmu na sebe?“ „Neboj, miláčku,“ odpověděl jsem já. „Ti lidi jsou strašně milí a celé je to hrozně neformální. Nemusíme si na nic hrát. Vem si, co máš nejradši.“

Málokdy jsme potkali tolik přátelských, laskavých a velkorysých lidí jako ten večer. Řeč přišla i na charitativní sbírku, kterou vedla jedna ze sousedek. Jeden po druhém začali všichni přátelé vytahovat šekové knížky. Nevěřil jsem svým očím: viděl jsem frontu lidí, kteří čekali na to, aby mohli přispět na dobročinné účely. Šeky ale nepršely jen tak: sousedka musela pokaždé slíbit, že na oplátku i ona přispěje na charitu, v níž se ta která rodina angažovala. Ukázalo se, že všichni na party jsou významní filantropové. Naši přátelé, kteří nás na večírek pozvali, přispívali do několika programů najednou. Považovali si za čest, že každý rok jsou největšími dárci místní dětské nemocnice. Nejenže dávali každý rok desítky tisíc dolarů ze svého, ale zorganizovali i velké gala, kde se pro nemocnici vybraly další statisíce.

Pak tu byl jeden doktor „přes žíly“. Tak jsme říkali špičkovému odborníkovi na operace křečových žil, s jehož rodinou jsme se

časem dost sblížili. Ve svém oboru patřil k nejlepším chirurgům na světě a za každou operaci bral malé jmění – pět až deset tisíc dolarů. Zákroků stihl za den čtyři nebo pět.

Proč o něm mluvím? Protože každé úterý pracoval zadarmo – operoval místní lidi, kteří by si doktora nemohli dovolit. V ten den začínal v šest ráno a končil třeba až v deset večer, přičemž stihl třeba deset operací. Navíc vedl vlastní organizaci, která sdružovala lékaře a zaváděla mezi nimi hnutí „bezplatných dní“.

Nemusím ani říkat, že moje zděděné představy o boháčích se za chvíli úplně vypařily. Zámožní lidé, které jsem poznal, jsou mimořádně milí a štedří vůči ostatním. Netvrdím, že chudí nejsou milí nebo že nedovedou být velkorysí. Ale rozhodně mohu prohlásit, že prohlášovat všechny bohaté za parazity je ignorantství nejhrubšího zrna.

Když si budete ošklivit bohaté lidi pro jejich majetek, jste na nejlepší cestě zůstat chudí. Zvyk je ovšem železná košile, takže jestli se chcete zbavit navyklých názorů, musíte pilně cvičit. Přestaňte na boháče nadávat. Chci, abyste je místo toho začali *obdivovat*. *Přejte* jim jejich úspěch a mějte je za něj *rádi*. Vaše podvědomí tak pochopí, že až vy sami budete bohatí, ostatní lidé vás budou obdivovat, budou vám přát a budou vás mít rádi.

Jedna z mých životních zásad pochází ze staré filozofie Huna<sup>5</sup>, kterou si Havajané předávají z generace na generaci. Zní takto: když něco chcete, tak tomu požehňte. Když vidíte někoho, kdo má nádherný dům, popřejte mu hodně štěstí a požehňte jeho domovu. Když spatříte krásné auto, požehňte mu a požehňte jeho majiteli. Když uvidíte člověka, který žije v krásné a harmonické rodině, popřejte jim to nejlepší. Když potkáte někoho, kdo se těší skvělému zdraví a má vytrénované tělo, požehňte jak jemu, tak i jeho zdraví.

---

### Postřeh do peněženky

**Když něco chcete, tak tomu požehňte.**

---

<sup>5</sup> Huna je léčebná a spirituální nauka původních Havajanů, která si získává popularitu i v západním světě. Název Huna znamená v originále „tajemství“ (pozn. překl.).

Stručně řečeno: **když budete mít lidem za zlé, že něco mají a vy ne, tak to nikdy nezískáte.**

PS: Když uvidíte člověka v krásném černém jaguáru s otevřenou sluneční střechou, za žádnou cenu na něj neházejte plechovky!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Obdivuji bohaté lidi!“**

**„Přeji bohatým lidem to nejlepší!“**

**„Mám bohaté lidi rád!“**

**„Sám budu jednou bohatý!“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Žijte podle havajské zásady „když něco chcete, tak tomu požehnejte“. Podívejte se na nějaký krásný dům, drahé auto nebo si přečtete článek o úspěšném podnikateli. Vzdejte v duchu hold všemu krásnému, co vidíte, i lidem, kteří to vytvořili.
2. Napište email nebo dopis někomu, kdo je ve svém oboru mimořádně úspěšný. Nemusíte ho ani osobně znát. Řekněte mu, jak velice ho obdivujete a jak si jeho výsledků vážíte.

## Zásada č. 7

**Bohatí lidé se přátelí s úspěšnými, optimistickými lidmi.**

**Chudí se dávají dohromady se zoufalci, kteří vidí všechno černě.**

Úspěšní lidé vnímají úspěchy jiných jako zdroj motivace. Bohatí lidé jsou pro ně vzory, od nichž je možné se učit. Říkají si: „Když to dokázali oni, dokážu to i já.“ Jak jsme si ukázali už na začátku knihy, napodobovat jiné je velmi úspěšná cesta, jak se něco naučit.

Bohatí lidé jsou rádi, že už někdo před nimi uspěl, protože to znamená, že podruhé to bude ještě jednodušší. Proč objevovat

kolo, když už ho vynalezli! Existují osvědčené metody, jak zbohatnout a dosáhnout úspěchu. Nejrychlejší a nejsnadnější metoda je učit se od těch, kdo už jsou ve finanční aréně mistry. Napodobte prostě jejich vnější i vnitřní strategie a je to. Když budete stejně uvažovat a když budete podnikat stejné kroky, dostanete i stejné výsledky. Přesně tak jsem to udělal já – a přesně o tom je i celá tahle kniha.

Když chudí lidé slyší o někom, komu se daří, začnou ho pomlouvat, zesměšňovat, urážet. Snaží se ho stáhnout dolů na svoji úroveň. Kolik takových lidí znáte? Kolik takových máte přímo ve vlastní rodině? Vážně si myslíte, že se vaše podvědomí nechá inspirovat od lidí, které se snažíte shodit?

Když mě představí významnému člověku, vždycky se snažím najít něco, co nás spojuje. Bavím se s ním, sleduji, jak přemýšlí, vyměňuji si kontakty. Když máme společné hobby, můžeme se stát i přáteli.

Připadá vám, že bych si neměl vybírat za přátele bohaté lidi? Myslíte, že bych měl dát přednost těm, kdo zrovna pracují k bankrotu? Ani náhodou! Jak už jsem řekl, energie je hrozně nakažlivá, a já bych to od nich rozhodně chytit nechtěl!

Nedávno jsem diskutoval v jednom rádiu a dostal jsem od nějaké posluchačky moc dobrou otázku. „Co mám dělat,“ ptala se ta žena, „když já sama vidím svět pozitivně a chci se pořád zlepšovat, ale můj manžel je škarohlíd a nic už se nechce učit? Mám ho zkusit změnit? A jak?“ Takovou otázku dostávám na svých seminářích asi stokrát týdně. Skoro každý má stejný problém: „Co dělat, když lidi okolo mě už v žádný růst nevěří a ještě se mi za moji snahu vysmívají?“

Tady je odpověď, kterou jsem řekl posluchačce v rádiu. Stejnou dávám i na svých kurzech a stejnou doporučuji i vám.

Za prvé, nemá smysl, abyste se snažili někoho změnit. To není vaše starost. Vy se soustředte na to, abyste použili získané znalosti a zlepšili svůj život. Buďte ostatním vzorem, buďte úspěšní, buďte šťastní. Potom se možná – opakuji *možná* – stane, že ostatní si vašich úspěchů všimnou a budou chtít taky. A zase jsme u toho: energie je nakažlivá. Světlo rozpouští tmu. Když budete zářit, nezůstanou ve tmě ani ti druzí. Buďte tak dobří, jak jen to jde – až se vás přijdou zeptat, jaké máte tajemství, tak jim to řekněte.

Za druhé, mějte na paměti důležitou zásadu, kterou vyučuji v našem kurzu pro pokročilé. Jde o to, jak dosáhnout svého a přitom zůstat klidný, soustředěný a vyrovnaný. Zásada zní: „**Nic se neděje jen tak. Všechny věci mají svou příčinu a jsou tu proto, aby mi pomohly.**“ Ano, je těžké zůstat pozitivní, když jsou okolo vás sami sýčkové, skeptici a zoufalci. Ale berte to jako zkoušku! Ocel se taky vytvrzuje ohněm a zrovna tak i vy se posilujete ve svém odhodlání, když lidé kolem pochybují.

Vzpomeňte si také, že „**všechno má jen takový význam, jaký tomu přisoudíte.**“ V první části knihy jsme rozebírali, že každý z nás se buď ztotožní se svými rodiči, nebo proti nim revoltuje, podle toho, jak jsme se vyrovnali s jejich jednáním. Když někdo ve vašem okolí bude negativní, vyrovnejte se s tím také! Berte to jako příklad, *jací byste neměli být*. Čím skeptičtější lidé budou, tím jasněji uvidíte, že jejich cesta vede do pekel. Samozřejmě vám neradím, abyste jim to říkali. Dělejte si svou práci, ale neodsuzujte jiné. Jestli začnete ostatní nahlas kritizovat a shazovat, tak nejste lepší než oni.

Kdyby došlo na nejhorší a kdybyste měli pocit, že už negativitu svých bližních nesnesete, tak se musíte vážně zamyslet. Možná budete muset učinit odvážné rozhodnutí. Zvažte, kdo jste a jak chcete strávit zbytek života. Neříkám, abyste se honem honem rozešli se svým partnerem. Ale já bych asi nechtěl žít s někým, kdo by shazoval moje snahy a sabotoval mé plány na osobní, duchovní a finanční růst. Nechtěl bych to, protože respektuji svůj život a věřím, že si zasloužím úspěch a štěstí. Na světě je 6,3 miliardy lidí a já nevím, proč bych si měl spojít zrovna s někým, kdo mě potáhne dolů. Buď se ke mně přidají, nebo se budeme muset rozejít!

Jsmo zase u toho: energie je nakažlivá. Buď můžete lidi povzbudit, nebo je naopak infikujete něčím škodlivým. Zrovna tak působí lidé i na vás. Položím vám otázku: objímali byste se s člověkem, který má těžký případ spalniček? Většina lidí by řekla: „Nikdy, nechci to přece chytit!“ Věřte mi, negativní myšlení je něco jako *spalničky na mozku*. Jen místo svědění přichází reptání, místo škrábání je nadávání a místo horečky je frustrace. Opravdu chcete být v blízkosti takových lidí?

Určitě už jste slyšeli, že vrána k vráně sedá, rovný rovného si hledá. Věděli jste, že většina lidí má v průměru stejný plat jako jejich

nejlepší přátelé, plus minus 20 %? Už proto byste si měli dávat pozor, s kým budete trávit čas.

Ze zkušenosti vím, že bohatí nevstupují do klubů jen proto, aby si zahráli golf. Chtějí se setkat s dalšími bohatými a úspěšnými lidmi. „**Není důležité, co znáte, ale koho znáte.**“ – takhle se to říká u nás a mně se to v životě osvědčilo. Když chcete létat s orly, tak se přece nemůžete batolit s kachnami. Proto se snažím přátelit s úspěšným lidmi s pozitivním pohledem na svět, a vyhýbám se těm, kteří kolem sebe jenom hází špinu.

Protože se nechci nakazit jedovatou energií, straním se i hádek, pomlouvání a roznášení drbů. Snažím se také vynechat ze svého života bezduché koukání na televizi. Když už sledujete telku, ať je to součástí vaší relaxační strategie, ne jediný zdroj zábavy! Osobně se dívám skoro jen na sportovní přenosy. Jednak proto, že rád pozoruji lidi, kteří jsou mistry svého oboru, jednak proto, že mě baví interview po skončení hry. Sportovní šampióni mají skvělý způsob uvažování – a kdo to dotáhne do celonárodní ligy, ten už je svým způsobem šampión. Aby se dostal na svou úroveň, musel překonat desetitisíce soupeřů a konkurentů, což mě fascinuje. Strašně rád poslouchám, jak komentují své vítězství: „Vítězství nepatří mně, patří celému týmu. Docela nám to šlo, ale ještě se můžeme zlepšit. Tvrdý trénink se nám vyplácí.“ Líbí se mi i to, co říkají, když náhodou prohrají: „**Je to jen hra, jen jeden zápas. Musíme na to zapomenout, protože příště to určitě bude lepší.** Promluvíme si o tom s trenérem a ukážeme si, v čem jsme dělali chyby a jak příště zvítězíme.“

Olympiáda v roce 2004 měla jednu smutnou hrdinku – Perditu Felicienovou z Kanady. Perdita byla mistryně světa na sto metrů překážek, měla fantastickou formu a každý ji už dopředu pasoval na olympijskou vítězku. Když ale odstartovali finále, Perdita naneštěstí zakopla o první překážku a upadla, takže ani nemohla závod dokončit. Zoufale ležela na dráze a v očích měla slzy. Připravovala se na ten moment šest hodin denně, sedm dní v týdnu po čtyři roky. Skončila po dvou sekundách.

Druhý den ráno jsem viděl v televizi přenos z tiskové konference. Mluvila tak skvěle, že mě dodnes mrzí, že jsem si to nenahrával. Říkala: „Nevím, proč se to stalo, ale stalo se. Něco si z toho vezmu.“

Soustředím se ještě víc a budu teď trénovat ještě usilovněji, abych to za čtyři roky ukázala. Kdoví, co by se stalo, kdybych bývala vyhrála? Třeba bych ztratila motivaci. Nevím, ale teď mám větší hlad po vítězství než dřív. Budu teď ještě silnější.“ Když jsem to poslouchal, otvíral jsem pusku obdivem. Od šampiónů se opravdu máme co učit.

**Bohatí lidé se přátelí s takovými vítězi. Chudí lidé ztrácejí čas s lidmi, kteří prohráli i to málo, co měli. Proč? Je to otázka pohodlí. Bohatým je příjemně ve společnosti stejně úspěšných lidí. Vědí, že k sobě patří a že si zaslouží spolu mluvit. Chudým lidem není tak volno, když se baví s někým mimořádně schopným. Bojí se, že by mohli být odmítnuti, cítí, že sem jaksi nepatří. Aby zachránili své ego, reagují jizlivě a kriticky.**

**Jestli chcete zbohatnout, musíte změnit své podvědomí. Musíte věřit, že máte zrovna takovou cenu jako všichni milionáři a miliardáři světa.** Vždycky mě vyděsí, když ke mně lidé po semináři přijdou a prosí: „Můžu si na vás sáhnout? Ještě nikdy jsem nebyla tak blízko u multimilionáře.“ Samozřejmě jsem zdvořilý a usmívám se, ale uvnitř se ve mně všechno vaří: „Ježíšikriste! Dělejte se sebou něco! Nejsem přece o nic lepší člověk než vy nebo kdokoli jiný. Dokud to nepochopíte, zůstanete pořád na mizině!“

Milí přátelé, nejde o to, abyste si sáhli na milionáře. Musíte si věřit, že jste zrovna tak dobří jako oni. A musíte se podle toho chovat. Moje nejlepší rada: jestli si opravdu chcete sáhnout na milionáře, staňte se jim!

Určitě už chápete, co je hlavní. Nevysmívejte se bohatým – snažte se je napodobit. Nestyďte se před bohatými – snažte se je poznat. Neříkejte si, že mají bůhvíjaké nadpřirozené nadání. Říkejte si: „Jestli to dokážou oni, tak já taky.“ A až si budete chtít sáhnout na milionáře, můžete si sáhnout na vlastní nos!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Beru si bohaté a úspěšné lidi za vzor.“**

**„Budu se snažit stýkat s bohatými a úspěšnými.“**

**„Jestli to dokážou oni, tak já taky!“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

## ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Jděte do knihovny nebo se podívejte na internet a přečtěte si životopis někoho bohatého a úspěšného. Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates či Ted Turner jsou dobrá jména, s nimiž můžete začít. Čerpejte z jejich příběhů inspiraci, zkuste napodobit jejich strategii a přijměte za své jejich způsob myšlení.
2. Staňte se členem dobrého klubu, ať už tenisového, golfového nebo třeba obchodní komory. Setkávejte se s bohatými lidmi v jejich prostředí. Pokud u vás kluby nejsou nebo si to nemůžete dovolit, zajděte si alespoň na kávičku v nejlepším hotelu u vás ve městě. Udělejte si tam pohodlí a sledujte ostatní hosty. Všimněte si, že i oni jsou jen obyčejní lidé a v ničem se od vás neliší.
3. Uvědomte si, kdo ve vašem okolí je negativní a jaké typy situací vás naplňují zápornou energií. Vyhýbejte se takovým momentům a držte se od těchto lidí dál.
4. Přestaňte se dívat na ten odpad, co dávají v televizi. Nenechte se otravovat horory, které přináší večerní zpravodajství.

## Zásada č. 8

**Bohatí lidé umí předvést své silné stránky a zdůraznit svou cenu. Chudí neumějí prodat sami sebe.**

Moje firma Peak Potentials Training nabízí víc než tucet vzdělávacích programů. Na úvodním semináři, což je obvykle Milionářská mysl, se krátce zmíníme o našich dalších kurzech a nabídneme účastníkům speciální slevy a bonusy. Je zajímavé sledovat reakce posluchačů.

Většina lidí je ráda. Líbí se jim, že mohou své vzdělání prohlubovat a že mohou dostat výhodnější ceny. Někteří posluchači ovšem naše informace odmítají. Jsou proti reklamě v jakékoli formě, i když je nabídka pro ně výhodná. Jestli jste taky takoví, je důležité o tom vědět.

**Odmítání reklamy je velká překážka na cestě k úspěchu.**

Kdo má potíže s nabízením sebe sama a prodejem vůbec, ten s penězi

obvykle moc nevychází. Je to jasné. Jak můžete mít velké tržby a velké příjmy, když ani nedáte lidem vědět, co nabízejíte? Platí to i pro zaměstnance: když si nebudete dělat reklamu, předstihne vás na kariérním žebříčku kolega, který se tolik nečiní.

Existuje několik důvodů, proč lidé odmítají reklamu a propagaci. Podívejte se, jestli se v nich nenajdete.

Za prvé, můžete mít špatné zkušenosti z minula, kdy se vám někdo snažil něco vnutit až příliš bezohledně. Možná na vás prodejce příliš tlačil, možná vás obtěžoval, když jste zrovna měli fúru jiné práce. Možná byl protivný a neodbytný. V každém případě si musíte uvědomit, že se to stalo v minulosti. Špatná zkušenost ze včerejška přece nemusí ovlivňovat váš dnešek.

Za druhé, možná jste sami narazili, když jste někomu snažili něco prodat a byli jste tvrdě odmítnuti. V tom případě je váš odpor k reklamě jen převelčený strach z vlastního neúspěchu. Zase si musíte připomenout, že včera bylo včera a dnes je dnes.

Za třetí, vaše názory zřejmě ovlivnili už vaši rodiče. Třeba jste doma slyšeli, že „samochvala smrdí“. To je samozřejmě fajn zásada, ale mezi námi, může si ji dovolit tak leda jeptiška z kláštera Matky boží. V reálném životě, ve světě peněz, podnikání a kariéry, to funguje trochu jinak. Když se nepochválíte sami, nikdo jiný to neudělá. Za to vám ručím. Bohatí lidé dovedou vyzvednout své přednosti a umějí se prodat všem, kteří naslouchají. Kdo ví, třeba se dají dohromady a bude z toho dobrý byznys.

A konečně za čtvrté, někteří lidé si myslí, že reklama a propagace vlastní osoby je pod jejich úroveň. Já tomu říkám syndrom zdivženého nosíku nebo taky „namyšlenitida“. Postižený si myslí, že lidé se budou sami prát o jeho skvělé výrobky a ušlechtilou osobu. Lidé stížení tímto syndromem jsou buď finančně na dně, nebo brzo budou. Nikdo po vás nebude pátrat, aby vám dal vydělat! Na trhu je tolik zboží a služeb, že lidé jsou přesyceni. I kdybyste opravdu byli nejlepší, nikdo si toho nemusí všimnout.

Asi znáte rčení: Dobré zboží se prodává samo. V dnešní době platí už jen s dodatkem „pokud o něm lidé vědí.“

Bohatí lidé jsou skoro vždy skvělí prodejci. Dovedou řečnit o svých nápadech, produktech i službách tak, že by z jalové krávy vy-

mluvili tele. Ukazují svůj elán a nadšení. Umějí zabalit svou nabídku tak, že vypadá atraktivně. Jestli si myslíte, že je na tom něco špatného, tak nejdřív zakažte ženám make-up. A když už jste u toho, postavte mimo zákon i elegantní obleky a kravaty pro muže. Vždyť to není nic jiného než „obal“.

Robert Kiyosaki, autor bestselleru *Bohatý táta, chudý táta*<sup>6</sup> (kteroužto knihu tímto upřímně doporučuji!) říká, že každé podnikání záleží na vašem umění prodávat. Platí to dokonce i pro spisovatele. Sám o sobě tvrdí, že patří k nejlépe prodávaným autorům, ne nejlépe písícím. To první vynáší mnohem víc.

Bohatí lidé mají často vůdcovské nadání – a všichni velcí vůdci si umějí skvěle dělat reklamu. Jestli chcete vést, musíte mít následovníky, které dokážete inspirovat a kteří se nadchnou pro vaši vizi. I prezident Spojených států musí pořád prodávat své nápady lidem, Kongresu a dokonce své vlastní straně, aby něco zmožil. A úplně na začátku musí skvěle prodat sám sebe, aby ho vůbec zvolili.

Šéf, který si nedovede udělat reklamu, nebude šéfem dlouho.

Platí to nejen v podnikání, ale i v politice, ve sportu, ba dokonce i v rodině. Proč to pořád opakují? Protože ti, kdo vedou, vydělávají mnohem víc peněz než ti, kdo se vlečou za nimi!

---

### Postřeh do peněženky

Ti, kdo vedou, vydělávají mnohem víc peněz než ti, kdo se vlečou za nimi!

---

Nakonec nejde o to, jestli si chcete dělat reklamu nebo ne. Hlavní je, proč si ji chcete dělat. Opravdu věříte ve svou hodnotu? Věříte v produkty a služby, které nabízíte? Věříte, že vaše nabídka je pro posluchače výhodná?

Pokud věříte sobě i svému produktu, nemůžete ho přece skrývat před lidmi, kteří jej potřebují! Představte si, že máte lék na artritidu a potkáte někoho, kdo jí už léta trpí. Zapřeli byste mu svůj objev? Čekali byste, až se ten chudák sám dovtípí, že byste ho mohl zachránit?

<sup>6</sup> Rich Dad, Poor Dad, česky jako *Bohatý táta, chudý táta*, Pragma, 2001.

Co byste si mysleli o člověku, který ze stydlivosti nenabídne bližním pomoc, třebaže ji má na dosah ruky?

Lidé, kterým je zatěžko udělat si trošku reklamy, si obvykle moc nevěří. Pak je pro ně samozřejmě těžké si představit, že jiní si věří natolik, že se o své přesvědčení rádi podělí.

Jestli si myslíte, že máte něco, co by mohlo být prospěšné druhým, je vaší povinností dát jim o tom vědět. Informujte tolik lidí, kolik jen zvládnete! Nejenže jim pomůžete vyřešit jejich problém, navíc přitom i zbohatnete!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Dovedu mluvit o své nabídce s nadšením a přesvědčením.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Nabízíte v práci služby nebo zboží? Oznamkujte je podle toho, jak moc jim věříte. Deset bodů je nejvíc, jeden bod znamená nejmenší důvěru. Kolik bodů jste dali? Jestli 7 až 9, zkuste svůj produkt vylepšit, aby měl ještě větší hodnotu. Jestli jste dali šest a méně, dejte od tohoto produktu ruce pryč. Začněte nabízet něco, čemu doopravdy věříte.
2. Přečtěte si něco o marketingu, chodte do kurzů prodejních dovedností. Staňte se v obou oborech expertem. Naučte se prodávat sami sebe se stoprocentním nasazením.

## Zásada č. 9

**Bohatí lidé jsou větší než jejich problémy.**

**Chudí lidé se nechávají svými problémy zavalit.**

Vydělat peníze není procházka růžovým sadem. Je to cesta plná zákrut, objížděk, závor a překážek. Narazíte na tolik problémů, že

je to na většinu lidí moc. Raději to ani nezkusí, protože se bojí starosti, zodpovědnosti a bolesti hlavy. Chtějí se vyhnout problémům.

Právě v tom je ohromný rozdíl mezi bohatými a chudými lidmi. Bohatí lidé jsou větší než jejich problémy. Chudí lidé se nechávají svými problémy zavalit.

Chudí lidé udělají cokoli, aby se problémům vyhnuli. Uvidí první překážku a utečou. Ironie osudu je v tom, že i když se snaží před potížemi utéct, tu největší potíž si pořád nesou s sebou – nemají dost peněz. Tajemství úspěchu ale není v tom, že byste se schovávali před problémy. Tajemství je v tom, že své problémy musíte přerůst.

### Postřeh do peněženky

**Tajemství úspěchu ale není v tom, že byste se schovávali před problémy. Tajemství je v tom, že své problémy musíte přerůst.**

Uvažujme žebříček od jedné do deseti, kde jedna je nejslabší hodnota. Představte si, že svou povahou jste člověk 2. úrovně a před vámi leží problém 5. úrovně. Bude se vám zdát velký nebo malý? Z pohledu člověka na druhém stupínku bude takový problém strašně veliký!

Teď si představte, že získáte více zkušenosti a posílíte svou mysl, takže vyrostete na člověka 8. úrovně. Jak se vám teď jeví ten samý „pětkový“ problém? Jako drobnost, přes kterou se snadno přenesete!

Nakonec si představte, že jste se usilovnou pilí vypracovali na člověka nejvyšší, 10. úrovně. Jak to teď vypadá s naším problémem 5. velikosti? Odpověď je nasnadě: už to není žádný problém. Váš mozek už ho ani nevnímá jako potíž. Neplýne z něj žádná negativní energie. Je to rutinní záležitost, něco jako ranní hygiena nebo výběr kravaty.

Můžete být bohatí nebo chudí, můžete hrát ve velkém či v malém, problémů se nezbavíte. Dokud člověk dýchá, vždycky se na něj valí potíže. **Na velikosti problémů ale nezáleží – záleží na tom, iak velicí jste vy!**

Pro někoho bude těžké si to přiznat. Ale jestli to máte v životě někde dotáhnout, musíte k sobě být upřímní. Jste připraveni? Jdeme na to.

Jestli máte v životě velký problém, znamená to jen jedno: že jste malá osobnost! Nenechte se zmást tím, jak se vaše svízel jeví na první pohled. Vnější svět je jen odrazem vnitřního světa, který máte v sobě. Netrapte se velikostí svých problémů. Zaměřte se na svou vlastní velikosti!

### Postřeh do peněženky

**Jestli máte v životě velký problém, znamená to jen jedno: že jste malá osobnost!**

Na semináři učím své posluchače účinný trik: pokaždé, když budete mít pocit, že máte velký problém, ukažte si na sebe a zakřičte: „Trpaslík, trpaslík, trpaslík!“ Tím se probudíte a upřete svou pozornost zase tam, kam patří – tedy na sebe. Odolejte pokušení dělat ze sebe chudinku, zhluboka se nadechněte a připomeňte si, že chcete být velká osobnost. Žádný problém ani překážka vám přece nezabrání v cestě za úspěchem.

Čím větší problémy budete zvládat, tím větší podnik vám budou moci svěřit. Čím více zodpovědnosti unesete, tím více podřízených vás bude poslouchat. Čím více zákazníků obslužíte, tím více dostanete peněz.

Nezapomeňte – vaše bohatství může růst jen tak rychle, jako vy sami! Abyste vydělali peníze, musíte přerůst své problémy.

Když jsme u toho, *udržet* si peníze je zase něco úplně jiného. Zpočátku jsem to nevěděl ani já. Myslel jsem si, že když jste jednou za vodou, tak zůstanete za vodou! Jak jsem se mýlil! Svůj první milion jsem prošustroval skoro tak rychle, jak jsem ho získal. Teď, když se dívám zpátky, už vím, v čem byla chyba. „Trezor“ v mém podvědomí ještě nebyl dost velký a silný, aby se do něj všechny peníze vešly. Díky bohu, že jsem včas začal uplatňovat principy z Milionářské mysli! Nejenže jsem svůj milion získal zpátky, ale dokonce jsem ho i závratným tempem rozmnožil.

Představte si, že jste něco jako bankovní trezor. Když je vaše schránka malá a získáte hodně peněz, co se stane? Trezor přeteče a peníze se rozletí všude kolem. Nemůžete mít víc peněz, než se do vás vejde. Proto musíte vyrůst a mít velký trezor, abyste peníze *přitáhli* a také *udr-*

*želi*. Peníze milují společnost, a když uvidí, že pro ně máte velkou krabici, samy do ní poběží.

Proč jsou bohatí lidé větší než jejich problémy? Už jsme to nakousli dříve. Nezaměřují se na potíže, zaměřují se na svůj cíl. Mozek se dokáže zaostřit jen na jednu hlavní věc najednou. Buď bude ztrácet čas nařikáním a lamentacemi, nebo bude naopak hledat řešení. **Bohatí a úspěšní lidé jdou za řešením.** Vymýšlejí, jak reagovat na nastalé problémy, a tvoří si strategii, aby v budoucnu už k těmto problémům nedocházelo.

**Chudí a neúspěšní lidé vidí v první řadě problém.** Ztrácejí energii tím, že skuhrají a nadávají na svůj osud. Málokdy přijdou s kreativním řešením, natož aby vymysleli, jak příště problémům zabránit.

**Bohatí lidé se neotáčejí k problémům zády, nevyhýbají se jim ani si na ně nestěžují.** Bohatí lidé jsou na finančním poli opravdovými bojovníky. V kurzu Cesta osvíceného bojovníka učím posluchače, že bojovník je ten, kdo dokáže překonat sám sebe.

**Když se stanete mistry ve zdolávání překážek a potíží, co vás může zastavit na cestě k úspěchu? Vůbec nic! Budete nepřemožitelní! A co může dělat člověk, který je nepřemožitelný? Cokoli. Můžete udělat a získat všechno, co budete chtít. Stačí jen natáhnout ruku a vzít si to. Tomu já říkám svoboda!**

**DEKLARACE: Položte ruku na srdce a řekněte...**

**„Jsem větší než všechny problémy.“**

**„Zvládnou každou překážku.“**

**Dotkněte se čela a řekněte...**

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Když narazíte na „velký“ problém, ukažte si na sebe a zakřičte: „Trpaslík, trpaslík, trpaslík!“ Pak se zhluboka nadechněte a řekněte si: „Tohle zvládnou. Jsem větší než všechny problémy.“
2. Napište si, s jakým problémem se v životě nejvíc potýkáte. Sestavte seznam řešení a kroků, které pro to podniknete. Díky tomu

přestanete myslet na problém a začnete se zabírat jeho řešením. Za prvé, vyřešíte svůj problém. Za druhé, budete se cítit mnohem líp!

## Zásada č. 10

**Bohatí lidé umí nejen dávat, ale i přijímat.**

**Chudí lidé mají s přijímáním potíže.**

Chcete znát hlavní důvod, proč většina lidí nedosáhne svého plného finančního potenciálu? Neumějí přijímat. Možná umějí jakžtakž dávat, ale přijímání jim jde jak psovi pastva. A protože to neumějí, tak jim taky nikdo nic nedá!

Důvodů je hned celá řada. **Za prvé, mnozí lidé pochybují o své hodnotě. Myslí, že si ve skutečnosti nezaslouží něco dostat.** Tenhle syndrom je hrozně rozšířený – osobně odhaduji, že ho má nejméně 90 procent z nás.

Odkud nízká sebedůvěra pochází? Jako obvykle je na vině výchova. Na každé „ano“ slyšíme dvacet „ne“, na každou pochvalu připadá deset pokárání a na každý úspěch pět malých proher.

I ten, kdo má štěstí na velmi moudré a pozitivní rodiče, nakonec často trpí pocitem, že se nevyrovná svému otci a že nesplňuje vysoká očekávání své rodiny. Zase to končí frustrací a komplexem méněcennosti.

Většina z nás navíc vyrostla v trvalém strachu z trestu. Nepsané pravidlo zní: když něco zkazíš, budeš tvrdě potrestán. Někoho trestali rodiče, někoho učitelé, někoho dokonce i náboženství, které triumfuje tím hlavním trestem: kdo bude zlobit, přijde do pekla.

Člověk by si myslel, že když vyroste, tak tenhle podvědomý strach zmizí. Ale kdepak! Většina lidí je na trest tak zvyklá, že i když už nemají žádného vychovatele, trestají alespoň sami sebe. Stačí, když udělají maličkou botu nebo když prostě nejsou dokonalí. V dětství to bylo jednoduché: udělal jsi to a to, za trest žádná televize. Dnes je to trochu jiné: udělal jsi to a to, za trest žádné peníze. Podvědomý strach z neúspěchu a trestu lidí svazuje. Nechtěně sabotují svůj vlastní úspěch.

Není potom divu, že mnozí lidé neumějí přijímat, co osud nabízí. Bojí se, že udělají jednu malou chybičku a do konce života za to budou pykat. Ano, je to nelogické. Ale odkdy podvědomí funguje logicky? Podvědomí je sklad plný zaprášených šanonů, kde najdete staré zážitky, zveličené vyprávění vašich známých, vymyšlené horory. Často to vůbec nedává smysl. Prozradím vám ale něco, co vás alespoň trochu utěší. Zbohatnout můžete i v případě, že se trochu podceňujete. I spousta bohatých lidí má komplex méněcennosti. Pro některé je to dokonce motivace, proč se snaží získat majetek... aby si dokázali, že *na to mají*. Už jsme si samozřejmě říkali, že sebevětší hromada peněz vám sebeúčtu nezajistí, takže je lepší mít jiné důvody k hromadění majetku. Na závadu to ale není, a když se na to podíváme ze striktně finančního hlediska, nějaká motivace je lepší než žádná.

Teď vám řeknu něco, co si musíte dobře zapamatovat. Klidně to může být jeden z nejdůležitějších momentů ve vašem životě. Jste připraveni? Jdeme na to.

Uvědomte si, že všechny řeči o tom, jestli „na to máte“, jestli si to „zasloužíte“ a vůbec, jakou máte jako člověk „cenu“ – to všechno jsou jen pohádky. Vymyšlené příběhy. Každý má jen takovou cenu, jakou si sám přidělí. Nevím jak vy, ale já jsem nikdy neslyšel o nikom, kdo by při narození procházel nějakým razítkovacím procesem. Dovedete si představit pánaboha, jak u východu dává každému novorozenci štempl: „Dobrý... méněcenný... dobrý, dobrý... méněcenný... pozor, extra méněcenný.“ Pardon, ale já si myslím, že takhle to nefunguje. Nikde není psáno, jakou máte cenu. Rozhodujete o tom vy sami. Vy sami si cenu přidělujete. Jen vy rozhodnete o tom, co si zaslužíte a co ne. Jestli si věříte a myslíte si, že máte svou cenu, tak ji taky máte. Jestli si myslíte, že jste méněcenní, tak jste méněcenní. Každý dostane, o co si koleduje. To je hrozně důležité, tak to radši zopakuji: každý dostane, o co si koleduje. Je to tak jednoduché!

### Postřeh do peněženky

**Jestli si věříte a myslíte si, že máte svou cenu, tak ji taky máte. Jestli si myslíte, že jste méněcenní, tak jste méněcenní. Každý dostane, o co si koleduje.**



Proč se lidé sami trápí tím, že si nevěří? Je to v přirozenosti naší mysli. Náš mozek rád hledá na všem mouchy. Všimněte si, že třeba taková veverka se podobnými úvahami vůbec netrápí. Dovedete si představit veverku, která by se užírala komplexem méněcennosti? „Letos neposbírám dost oříšků na zimu. Prostě na to nemám.“ Kdepak, veverka není tak inteligentní a nemá takové starosti. Jen ten nejvyspělejší živočich na světě, tedy člověk, má tu prazvláštní schopnost házet sám sobě klacky pod nohy.

Na seminářích rád říkám: „Kdyby třicetimetrové duby měly stejné komplexy jako lidé, tak by rostly jen do tří metrů!“ A co lidem radím? Nepřemýšlejte, jestli si něco zasloužíte nebo ne. Neřešte, jakou máte cenu. Prostě si ji sám přidejte! Je to mnohem rychlejší a jednodušší. Musíte si jen věřit a svět už se podle toho zařídí.

„Ale ne, to přece nejde,“ slyším vás říkat. „Já přece nemůžu rozhodnout, jestli jsem méněcenný nebo ne. To musí přijít od lidí kolem mě.“ Pardon, ale to není zcela přesné. Chci říct, je to totální nesmysl. Vůbec nezáleží na tom, co o vás v minulosti někdo řekl nebo neřekl. Vy sami si musíte věřit, aby to mohlo fungovat. Musí to přijít od vás, od nikoho jiného se to nepočítá. Ale jestli vám to pomůže, zahrajeme si malou hru. Udělám tady pro vás stejnou věc, jakou dělám pro tisíce posluchačů semináře Milionářská mysl: osobně vám přidělím vaši hodnotu.

### Postřeh do peněženky

„Kdyby třicetimetrové duby měly stejné komplexy jako lidé, tak by rostly jen do tří metrů!“

T. Harv Eker

Je to hrozně důležitý obřad, takže vás musím poprosit, abyste se plně soustředili. Přestaňte žvýkat, nezvedejte telefony, přerušete veškerou práci. Muži se mohou převléknout do obleku s vázankou, i když samozřejmě frak bude ještě lepší. Dámám neuškodí velká večerní róba a vysoké podpatky. Jestli doma nemáte důstojné oblečení nebo je všechno už moc nošené, je ten pravý čas na nákup nových hadříků nějaké prestižní značky.

Máte vše připraveno?

Můžeme začít. Klekněte si prosím na jedno koleno a pokorně skloňte hlavu. Slyšte velekněze. „MOCÍ, KTERÁ MI BYLA SVĚŘENA, VÁS TEĎ PROHLAŠUJI ZA PLNOHODNOTNÉHO ČLOVĚKA, ODE DNEŠKA AŽ NA VĚČNOST!“

Hotovo. Můžete vstát a tvářit se hrdě, protože konečně máte svou cenu.

A teď vážně. Dám vám dobrou radu: vykašlete se na všechny nesmysl o tom, jestli si něco zasloužíte nebo jestli jste dost dobří. Začněte dělat věci, které vám pomohou k penězům!

Druhý velký důvod, proč lidé nedovedou brát, co jim svět nabízí: nechali se obloudit starou frází, že „dávat je lepší než přijímat.“ Zkusím to říct tak diplomaticky, jak jen to jde: „Je to hovadina.“ Tohle klišé je absolutně hloupé a navíc ho skoro vždycky říkají právě ti, kdo vás chtějí vidět v pozici dárců a sebe v pozici příjemců.

Celá ta myšlenka je směšná. Co je lepší, horko nebo zima? Malé nebo velké? Levá strana či pravá strana? Venku nebo uvnitř? Dávat a brát jsou dvě strany téže mince. Kdo říká, že jedna strana je lepší než druhá, ten se ve škole asi moc dobře neučil. Každý člověk, který dává, potřebuje někoho, kdo bere. A naopak.

### Postřeh do peněženky

Každý člověk, který dává, potřebuje někoho, kdo bere.  
A naopak.

Uvažujte o tom! Jak byste mohli někomu něco dát, kdyby nikdo nic nebral? Obě strany musí být v dokonalé rovnováze, fifty fifty. Přijímání je zrovna tak důležité jako dávání.

Jaký je to pocit, někomu něco dát? Většina lidí bude souhlasit, že je to příjemné. Co když ale chcete někomu něco dát a on to odmítá? Jste zklamaní a cítíte se trapně. Takže když neumíte přijímat, poškozujete tím ty, kdo vám chtějí něco dát. Připravujete je o radost ze sdílení. Navíc tím vytváříte negativní energii a špatné emoce.

Co je ještě horší, když neumíte přijímat, učíte tím vlastně vesmír, aby vám příště už nic nedával! Váš podíl příště připadne někomu jinému. To je jeden z důvodů, proč bohatí stále bohatnou a chudí chud-

nou. Není to proto, že by bohatí byli lepší – jsou ale pořád připraveni přijímat, což většina chudých nedokáže.

Tuhle lekci jsem se naučil, když jsem jednou sám kempoval v lese. Neměl jsem ani stan, takže jsem si na noc stavěl jen primitivní přístřešek. Mezi stromy jsem napnul šňůru, přes ni přehodil nepromokavou celtu a její konce připevnil k zemi. Vznikla tak stříška v úhlu 45 stupňů – jednoduchá, ale účinná ochrana proti dešti. A taky že jí bylo potřeba, protože celou noc lilo jako z konve. Když jsem se ráno probudil, pochvaloval jsem si, že moje věci i já jsem zůstal úplně suchý. Zato u jednoho okraje stříšky byla ohromná louže, do níž stekla veškerá voda z plachty. Když jsem se tak na tu louži koukal, uvědomil jsem si velkou pravdu: „V přírodě je všeho dost a nic se neztrácí. Když prší, voda musí někam odtéct. Jestli jedno místo zůstane suché, druhé bude mít dvakrát víc vody.“ Došlo mi, že s penězi se to má zrovna tak. Na světě jsou biliony a biliony dolarů a tohle ohromné množství musí pořád někam téct. Když někdo svůj díl odmítá, peníze holt připadnou někomu jinému. **Děšť se nestará o to, kam nakonec doteče, a peníze také ne.**

Na semináři Milionářská mysl učím lidi speciální modlitbičku, kterou jsem si napsal právě po deštivé noci pod plachtou. Text je samozřejmě trochu ironický, ale myslím, že smysl je dostatečně jasný. Modlitba zní takto: **Vesmíre, jestli má teď někdo obdržet velký dar a není ochoten ho přijmout, pošli ho ke mně. U mě je pořád otevřeno a já žádné požehnání neodmítnu. Díky!** Nechám to všechny posluchače opakovat a řeknu vám, je to docela zábava. Lidem se to líbí, protože umět přijímat je skvělý pocit. Je to také velmi přirozené. Zapomeňte na výčitky, zapomeňte na to, že brát si je horší než dávat. Nechte peníze, komplimenty a jiné dobré věci, ať k vám přicházejí.

**Bohatí lidé tvrdě pracují a věří, že si za to zaslouží dobrou odměnu. Chudí lidé také pracují tvrdě, ale protože se podceňují, nemají vždy odvahu zažádat si o poctivý plat. Tím ze sebe zase dělají perfektní oběti.**

Mnozí chudí lidé si myslí, že jejich chudoba z nich dělá něco víc, že je na ní něco obdivuhodného. Věří, že díky ní jsou duchovnější nebo snad svatější. Nesmysl! Chudí jsou jen chudí, nic víc. Kdysi ke mně po přednášce přišel jeden posluchač a povídá: „Všechno je to pěkné, Harve. Ale jak bych se mohl cítit dobře, kdybych měl ohromný majetek

a ostatní neměli co do pusy?“ Na to jsem mu položil pár jednoduchých otázek. **A co mají chudí lidé z toho, že jste taky chudý? Komu tím pomůžete? Nejste jen další krk, který musí živit stát? Nebylo by lepší získat nějaký majetek a pak z něho chudým lidem pomáhat?“**

Zamyslel se a řekl: „Myslím, že teď už to chápu. Divím se, jak jsem těm nesmyslům předtím mohl věřit. Myslím, že přišel čas, abych taky trochu zbohatl.“ Odešel jako úplně jiný člověk. Nedávno jsem od něj dostal email, psal, že si založil vlastní firmu a vydělává asi desetkrát více než předtím. Je to prý báječný pocit, když může sem tam pomoci někomu z přátel či z rodiny.

Což mě přivádí k důležitému bodu: jestli máte talent na vydělávání peněz, využijte ho. Máme ohromné štěstí, že žijeme ve společnosti, kde je ve skutečnosti každý velmi bohatý – alespoň ve srovnání s jinými zeměmi po celém světě. Spousta lidí nikdy nedostane šanci mít tolik peněz. Jestli jste jeden ze šťastlivců, kteří mají jak šanci, tak i schopnosti, vytěžte z toho co nejvíce. Zbohatněte a začněte pomáhat lidem, kterým osud tolik nedopřál. Je to o hodně lepší než nemít nic a být na podpoře.

Samozřejmě se najdou lidé, kteří se budou bát: „Peníze mě zkaží. Jestli zbohatnu, stane se ze mě chamtivec a špatný člověk.“ Za prvé: něco takového říkají jen chudí lidé. Je to jen další výmluva, aby zakryli, že neuspěli. Je to plevel v zahrádce vašeho podvědomí. Zapomeňte na to!

Za druhé: peníze jen posílí vlastnosti, které už máte. Jestli jste zlý člověk, peníze vám dají šanci spáchat více zla. Jestli jste laskavý, peníze vám umožní pomáhat ještě ve větším měřítku. Jestli jste hloupý – ehm, jak to říci, peníze z vás chytřejšího člověka neudělají. Jestli jste velkorysý, tak s penězi teprve uvidíte, co je pravá velkorysost. A jestli vám někdo říká něco jiného, tak má sám moc hluboko do kapsy.

### Postřeh do peněženky

**Peníze jen posílí vlastnosti, které už máte.**

Jak na to? Jak se naučit dobře přijímat, co vám svět dává?

Za prvé, začněte se trochu rozmazlovat. Tím získáte trénink a nebudete mít problém, až vám život něco dobrého přinese.

Na semináři Milionářská mysl vykládám, že je důležité mít takzvané „Konto pro radost“. Na něj si budete ukládat přebytečné prostředky, které určité vysloveně na nákup příjemných věcí a krásných hraček. Takové konto hrozně zlepšuje náladu a posiluje vaše „přijímací svaly“.

Za druhé, naučte se radovat a být vděčný, kdykoli najdete nebo dostanete sebemenší peněžní obnos. Je to paradox, ale když jsem byl ještě chudý jako kostelní myš a viděl jsem na zemi čtvrták, bylo mi těžko se pro něj shýbnout. Nechtěl jsem se „zahazovat“. Teď, když jsem bohatý, klidně ohnu záda pro každou minci. Beru to jako symbol štěstí a říkám si: „Je to dobré, jsem magnet na peníze! Díky, díky, díky.“

Nedělám rozdíly, jestli je to desetník nebo dvacka. Peníze jsou peníze, i když jich najdete jen trošku, stejně to potěší. Ochtově přijímám všechno, co mi svět pošle, a proto toho také dostávám hodně!

**Jestli chcete zbohatnout, musíte se otevřít a musíte umět přijímat.** Je to také nezbytně nutné, když chcete své peníze udržet. Ani výhra v loterii vám nepomůže, když ji neumíte opravdu přijmout. Rychle získané peníze se vám taky rychle rozutečou. **Nejdříve musíte zvětšit svou vnitřní schránku na peníze – pak už se něco najde, co by ji zaplnilo.**

Vesmír nemá rád vakuum. Snaží se vyplnit každé prázdné místo. Všimli jste si, co se děje s prázdnou skříní nebo garáží? Nikdy nezůstane prázdná dlouho. Platí to i pro čas. Je jedno, kolik času vám přidělí na nějaký projekt či úkol – vždycky ten čas spotřebujete celý a nakonec budete kvaltovat, abyste to stihli. Tak je to se vším. Když zvětšíte svou interní přijímací kapacitu, svět už se postará, abyste začal více přijímat.

Jakmile se vnitřně otevřete, celý váš život se změní. Nejenže dostanete více peněz, ale přijmete i víc lásky, štěstí a naplnění. Proč? Protože v životě platí další důležitý princip: „Jak se chováte v jedné věci, tak se chováte i ve všech ostatních.“

### Postřeh do peněženky

**Jak se chováte v jedné věci, tak se chováte i ve všech ostatních.**

**Jestli zatím neumíte dobře přijímat peníze, je skoro jisté, že nepřijímáte správně ani další dobré věci, které život nabízí. Mozek totiž obvykle nerozlišuje, v čem budete dobří příjemci a v čem ne. Právě naopak, mysl má sklon generalizovat a chovat se ke všemu stejně.**

Dobré na tom je, že jakmile se jednou naučíte dobře přijímat v jedné oblasti, půjde vám to i ve všech ostatních. Budete otevření všemu, co vám vesmír přinese.

Jediná věc, kterou nesmíte zapomenout, je upřímně poděkovat za každé požehnání, kterého se vám dostane.

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Dokážu skvěle přijímat. Jsem otevřený a ustojím to, i když mi život přinese ohromné množství peněz.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Cvičte se v přijímání. Když vám někdo složí nějaký kompliment, jednoduše řekněte „Díky“. Nesnažte se ho hned vrátit. Mnozí lidé od sebe každou pochvalu „odrazí“ a ani na chvíli si ji neužijí. Nedělejte to. Ten, kdo vám kompliment složil, si chce taky na chvíli užít radost z dávání. Nechce, abyste mu dárek automaticky hodili zpět.
2. **Když získáte nějaký peníz, i kdyby byl sebemenší, mějte z toho radost. Říkejte si: „Jsem magnet na peníze. Díky, díky, díky.“** Neplatí to jen pro mince nalezené pro chodníku. Radujte se, když dostanete peníze darem, když vám stát vrátí přeplatek na dani, když dostanete výplatní pásku, když něco vydělá vaše firma. Mějte na paměti, že vesmír vám chce pomáhat. Když dáte světu najevo, že přitahujete peníze (obzvláště, když máte v ruce důkaz), vesmír si řekne „OK“ a začne jich vám posílat víc.
3. Rozmazlujte se trochu. Alespoň jednou do měsíce podnikněte něco zvláštního, co vám udělá radost. Zajděte si na masáž, na manikúru, na pedikúru, dejte si někde fajnovou večeři, půjčte si

lod'ku, pronajměte chatu na vikend, poproste partnera, ať vám přinese snidani do postele (budete se asi muset prostřít). Dělejte tyhle věci, protože víte, že si je zasloužíte. Díky těmto zážitkům budete vysílat pozitivní energii, které si vesmír všimne. Uvědomí si, že žijete bohatým životem, a dá vám k tomu ještě více příležitostí.

## Zásada č. 11

**Bohatí lidé si nechávají platit podle svých výsledků.**

**Chudí lidé si nechávají platit podle času, který prosedí v práci.**

„Dodělej si školu, najdi si dobrou práci, choď tam na čas a vycházej dobře se šéfem. Dostaneš pravidelný měsíční plat a budeš v pohodě.“ Taký vám doma říkali něco takového? Nevím jak vy, ale já bych chtěl vidět někoho, komu se takový happy-end vyplnil. Bohužel, tahle moudrá rodičovská rada pochází z knížky *Pohádky na dobrou noc, svazek první* a pravdivostí se řadí někam mezi ptáka Ohniváka a Tři zlaté vlasy děda Vševěda.

Nebudu tu ztrácet čas poukazováním na všechny slabiny téhle pohádky. To si konečně můžete udělat sami na základě vlastní zkušenosti a zkušenosti těch okolo vás. Tentokrát mi jde hlavně o ten „pravidelný měsíční plat“. Na stálém měsíčním platu není nic špatného – teda pokud je tak vysoký, jak si opravdu zasloužíte. Potíž je v tom, že ve skutečnosti bývá mnohem menší.

### Postřeh do peněženky

**Na stálém měsíčním platu není nic špatného – teda pokud je tak vysoký, jak si opravdu zasloužíte. Potíž je v tom, že ve skutečnosti bývá mnohem menší.**

Chudí lidé mají rádi, když dostávají pevný měsíční plat a když mohou říct, kolik si vydělají „na hodinu“. Chtějí se cítit v „bezpečí“. Chtějí mít jistotu, že tolikátého a tolikátého v měsíci jim přijde na účet taková

a taková částka. Bohužel si neuvědomují, že za tuto bezpečnost se platí – a to bohatstvím, které kvůli tomu nezískají. Když se někdo tolik stará o bezpečí, znamená to, že žije ve strachu. Vlastně tím říká: „Bojím se, že kdybych měl být placený podle svého výkonu, nevydělám si dost. Proto se spokojím s menší mzdou, která mi právě tak stačí na vyžití.“

Bohatí lidé jsou placeni na základě svých výsledků – ať už stoprocentně, nebo alespoň částečně. Vlastní například firmu, z jejíhož zisku žijí. Jejich plat obsahuje provize nebo procenta z tržeb. Místo zvýšení platu si často raději vybírají akciové podíly ve firmě, kde pracují. Všimněte si, že žádná z těchto věcí neposkytuje žádnou garanci. Ve finančním světě platí, že čím vyšší je riziko, tím vyšší může být i zisk.

Bohatí lidé si věří. Vědí, že mají svou cenu a že dosáhnou dobrých výsledků. Chudí lidé o sobě pochybují – proto potřebují „zaručený“ plat.

Nedávno jsem jednal s manažerkou public relations, která mi nabízel, že mě bude zastupovat za 4000 dolarů měsíčně. Zeptal jsem se, co za ty peníze dostanu. Tvrdila, že mi zajistí články a zmínky v médiích, které by jako inzerce stály nejméně 20 000 dolarů. Ptal jsem se dál: „A co když se některý měsíc nepodaří tak dobrý výsledek zajistit?“ Na což ona odpověděla, že i tak si zaslouží svůj plat, protože práci věnuje svůj čas a znalosti.

Řekli jsem jí: „Nemám zájem platit váš čas. Chci konkrétní výsledky, a když je nebudu mít, proč bych vás měl honorovat? Na druhou stranu, jestli budete opravdu dobrá, měla byste dostat ještě víc. Navrhuji vám toto: zaplatím vám padesát procent celkové mediální hodnoty, kterou mi zajistíte. Podle vašich čísel by to měla dělat deset tisíc dolarů měsíčně, což je víc než dvakrát tolik než fixní plat.“

Myslíte, že to vzala? Ani náhodou. A je bohatá? Ani náhodou! A taky nikdy nebude, dokud si neuvědomí, že opravdové peníze získá jen tehdy, pokud bude placená za své výsledky.

**Chudí lidé prodávají svůj čas. Problém téhle strategie je v tom, že čas není nafukovací.** Proto chudí lidé porušují základní pravidlo vydělávání peněz: „Nikdy nedovolte, aby růst vašich příjmů narazil na strop.“ Když se necháte platit podle hodinové mzdy, skoro určitě nezbohatnete. Nikdy.

### Postřeh do peněženky

Nikdy nedovolte, aby růst vašich příjmů narazil na nějaký strop.

Tohle pravidlo je zvláště důležité pro oblast služeb, kde se platí většinou za čas. Kadeřnice, účetní nebo i právníci začnou opravdu vydělávat teprve tehdy, když se stanou spolujemiteli firmy a dostanou podíl na zisku. Z hodinové mzdy by to moc nešlo.

Představte si, že obchodujete s plnicími pery a dostanete objednávku na padesát tisíc kousků. Co uděláte? Jednoduše zavoláte dodavateli, necháte vyrobit padesát tisíc per, dodáte je na místo a spokojeně si přepočítáte zisk. Pak si ale představte, že jste terapeut a živíte se masážemi. Z nějakého důvodu vaše sláva stoupne a před dveřmi se vám vytvoří fronta padesáti tisíc lidí, kteří od vás chtějí rozhybat záda. Co uděláte? Budete se proklínat, že nejste obchodníkem s pery! Vždyť co můžete stihnout? Zkuste poslednímu zákazníkovi ve frontě říct, ať si udělá pohodlí, že na něj budete mít čas asi za čtyřicet let, v úterý ve 13.15!

Neříkám, že na práci maséra je něco špatného! Jen nečekejte, že v ní zbohatnete – leda až v okamžiku, kdy najdete cestu, jak své výkony zmnohonásobit.

Na svých seminářích se často setkávám se zaměstnanci různých firem, kteří si stěžují, že nedostávají tak velký plat, jaký by si zasloužili. Říkám jim: „A to si myslí kdo? Jsem si jistý, že váš šéf pokládá vaše ohodnocení za férové. Proč neopustíte začarovaný kruh malých výplat a nepožádáte, aby vám dávali provize podle vašeho výkonu? Nebo pokud to nejde, proč se neuděláte pro sebe? Pak budete vědět, že vyděláváte přesně tolik, co si zasloužíte.“ Lidem tahle rada kupodivu nedělá moc dobře. Asi mají strach z toho, že by trh prověřil jejich opravdovou cenu.

Většina lidí se odmítá vzdát pravidelné výplaty, protože se bojí opustit vyjeté koleje. Už v dětství si zafixovali, že stálá mzda je „normální“ způsob, jak si vydělávat na živobytí.

Své rodiče z toho vinit nemůžete (jestli to stejně uděláte, tak musíte být velmistři ve hře na chudinku!) Většina rodičů chce své děti chránit za každou cenu a je jen přirozené, že si u svých dětí přejí stálý

příjem. „Kdy už si konečně najdeš pořádnou práci?“ – to je typická otázka všech rodičů, jejichž ratolesti nenosí pravidelně domů výplatní pásky.

Vzpomínám si, že když mi máma kladla tuhle otázku, odpověděl jsem: „Doufám, že nikdy!“ Máma byla zničená. Táta to ale schválil: „Dobře děláš. Když budeš pracovat pro někoho jiného za hodinovou mzdu, nikdy nezbohatneš. Vždycky se snaž dělat na procenta a na provize. Nebo se postav na vlastní nohy a vydělávej jen na sebe!“

I já vám radím: postavte se na vlastní nohy. Založte si vlastní firmu, začněte pracovat na provizi, snažte se získat procenta z firemního zisku, chtějte zaměstnanecké akcie. Na formě nezáleží, jen se snažte, aby se vaše odměna odvíjela od vašich výkonů.

Osobně si myslím, že každý z nás by měl vést vlastní firmu nebo alespoň být jejím spoluvlastníkem. Za prvé proto, že *drtivá většina milionářů získala svůj majetek právě ve vlastním podniku.*

Za druhé, je strašně těžké zbohatnout, když vám daně každý rok ukousnou skoro polovinu příjmů. Když podnikáte, můžete ušetřit malé jmění tím, že si leccos dáte do nákladů – své auto, vzdělávací kurzy nebo dokonce i nemovitost. Už proto se často vyplatí mít svou firmu!

Říkáte, že byste podnikat chtěli, ale že nemáte jedinečný podnikatelský nápad? Nevadí, můžete využít nápad někoho jiného. Staňte se obchodníkem, který vydělává na maržích a provizích. Prodávání je jedno z nejlépe placených zaměstnání na světě. Když budete opravdu dobří, můžete vydělat balík. Můžete se také zapojit do některé z prodejních sítí, tedy do tzv. multi-level marketingu. Jsou jich celé tucty a některé z nich nabízejí opravdu excelentní příležitosti. Mají už osvědčené produkty i systémy. Za pár dolarů se můžete stát distributorem a podnikat na vlastní pěst, aniž byste museli trávit hodiny papírováním jako běžný podnikatel.

Jestli na to máte tu správnou povahu, MLM z vás může udělat boháče cobydup. Je tu ale jedno *ale*: v žádném případě si nemyslete, že to bude oddychová práce. Síťový marketing funguje, ale musíte se hodně otáčet. Budete potřebovat školení, čas a spoustu energie. Když vám to vyjde, výdělky kolem 20–50 tisíc dolarů měsíčně nejsou výjimkou. Ano, řekl jsem měsíčně. Když se zapojíte do sítě, třeba jen na částečný úvazek, získáte navíc i daňové výhody. Kdo ví, třeba se vám produkt

zalíbí natolik, že ho s čistým srdcem nabídnete svým známým a získáte hezké přilepšení k platu.

Nebo je tu další možnost. Staňte se specialistou a prodávejte svému zaměstnavateli služby na živnostenský list. Samozřejmě je potřeba plnit všechny zákonné povinnosti, ale když se vám podaří přidat jednoho či dva klienty (třeba na částečný úvazek), budete už mít opravdovou firmu. A s tím i daňové výhody, které z toho vyplývají. Kdo ví, třeba časem zákazníků ještě přibude a vy budete moci najmout pomocníky, které budete řídit. Nakonec můžete být majitelem velkého podniku.

Teď si asi říkáte, „zní to pěkně, ale moje firma mě nenechá pracovat na živnostenský list.“ Být vámi, nebyl bych si tak jistý. Rozumějte, živit zaměstnance je pro každou firmu velmi drahé. Není to jen výplata – musíte k ní připočítat ještě hromadu odvodů, které jdou přímo vládě. Často je to čtvrtina vašeho platu i více. Přidejte ještě zaměstnanecké výhody, které většina firem poskytuje, a zjistíte, že na živnostenský list byste byli pro zaměstnavatele až o 50 procent levnější. Samozřejmě přijdete o takové zaměstnanecké parádičky, jakou jsou stravenky, ale mnohem víc ušetříte na daních.<sup>7</sup>

Tak jako tak, jediná cesta k opravdovému bohatství je nechat se odměňovat za své výsledky, nikoli za svůj čas. Jak to řekl můj táta: „Když budeš pracovat pro někoho jiného za hodinovou mzdu, nikdy nezbohatneš. Vždycky se snaž dělat na procenta a na provize. Nebo se postav na vlastní nohy a vydělávej jen na sebe!“ Byla to moudrá rada!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Chci být placen podle svých výsledků.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Jestli berete stálou hodinovou mzdu, navrhněte svému zaměstnavateli změnu. Váš plat by měl alespoň částečně záviset na

<sup>7</sup> Tuto pasáž je nutno posuzovat s ohledem na právní úpravu v České republice. V našich podmínkách nelze samozřejmě doporučit nic, co by se blížilo tzv. Švarc-systému (pozn. překl.).

vašich výsledcích. Jestli vedete vlastní firmu, začněte své zaměstnance platit procenty z výkonů. Můžete to vztáhnout dokonce i na nejbližší dodavatele. Zkuste to uskutečnit hned.

2. Jestli máte jako zaměstnanec pocit, že nebere tolik, kolik si zasloužíte, zkuste si založit vlastní živnost. Můžete začít třeba jen na částečný úvazek. Zapijte se do síťového marketingu nebo se staňte konzultantem. Můžete učit lidi něco, co sami mistrovsky ovládáte. Můžete nabídnout nezávislé konzultantské služby dokonce i firmě, pro kterou v současnosti pracujete. Tentokrát už ne za pevnou mzdu, ale podle vašich výkonů a zásluh.

## Sean Nita: příběh mého úspěchu

Milý Harve,

ani nedokážu říct, jak jsem rád, že jsem se s Vámi kdysi díky přátelům své ženy potkal. V té době mi zrovna snížili plat o 10 000 dolarů ročně. Zoufale jsme tehdy hledali nějaké řešení, protože jsme už nemohli vydržet od výplaty k výplatě.

Na semináři Milionářská mysl jsme poznali techniky, které by nám mohly přinést finanční nezávislost. Začali jsme Vaše rady používat a zároveň s tím se začaly dít zázraky. Postupně jsme nakoupili pět různých nemovitostí. Každou jsme dokázali prodat se ziskem nejméně 18 tisíc dolarů. U posledního domu už byl čistý zisk 300 tisíc dolarů – pětinašobek mého ročního platu. Díky tomu jsem po 14 letech skončil v práci a stal se nezávislým investorem „na plný úvazek“. Mám teď i víc volného času, který můžu trávit s rodinou a přáteli.

Úspěchu jsme dosáhli díky Vám a díky Vaším speciálním výukovým metodám. Teď už se jen těším, co přinese budoucnost. Mrzí mě jen jedna věc: že jsem Vás nepotkal, když mi bylo dvacet.

Díky  
Váš

Sean Nita

Seattle, Washington

## Zásada č. 12

**Bohatí lidé chtějí „všechno“.**

**Chudí uvažují ve stylu „buď, anebo“.**

Bohatí lidé žijí ve světě, který oplývá možnostmi. Chudí žijí ve světě, který je plný omezení. Fyzicky samozřejmě žijí na jedné planetě, ale mají rozdílnou perspektivu. Chudí lidé a většina těch, kteří se počítají ke střední třídě, jsou zvyklí na nedostatek. Jejich životní motto je: „Člověk nemůže mít všechno.“

Ano, všechny věci na světě mít nemůžete. Ale trvám na tom, že můžete mít všechny věci, které opravdu chcete.

Chcete budovat kariéru nebo mít hezký vztah s rodinou? Obojí! Chcete se soustředit na podnikání nebo si užívat zábavy? Obojí! Chcete peníze nebo skutečný smysl života? Obojí! Chcete získat bohatství nebo prostě dělat práci, která vás baví? Obojí! Chudí lidé se vždycky spokojí s jednou možností, bohatí si vybírají obě.

**Úspěšný člověk ví, že s troškou kreativity se dá vždycky získat od každého něco. Když narazíte na podobné dilema, vždycky si položte otázku: „Jak mohu získat obojí?“ Tahle otázka nakonec změní váš život. Ze světa omezení a nástrah se přesunete do světa možností a hojnosti.**

Nejde přitom jen o věci. Stejná zásada platí i v dalších oblastech života. Teď se například připravuji na jednání s nespokojeným dodavatelem, který si myslí, že by mu moje firma Peak Potentials měla zaplatit více. Měl totiž s dodávkou nějaké dodatečné náklady, s nimiž nepočítal. Já si myslím, že správné odhadnutí nákladů je jeho starost, nikoli moje. Pokud měl opravdu vyšší náklady, musí se s tím nějak vyrovnat. Velmi rád s ním budu dál spolupracovat a podepíšu nový kontrakt, ale zároveň trvám na přesném dodržení smlouvy, kterou jsme uzavřeli předtím.

V dřívějších dobách, když jsem byl ještě chudý, bych šel do této diskuse s představou, že buď vyhraju já nebo on. Nechtěl bych zaplatit ani cent navíc a určitě by to skončilo ohromnou hádkou.

Dnes už je to jiné, protože jsem se naučil chtít „obojí“. Chystám se na schůzku a chci dojít k rozumné dohodě: já už nebudu platit

žádné další peníze a také on bude velmi spokojený s dalšími obchody, na kterých se domluvíme. Jinými slovy, získám obojí.

Mám i další příklad. Před několika měsíci jsem se rozhodl pořídit prázdninový dům v Arizoně. Propátral jsem oblast, která mě zajímala nejvíc. Každý realitní agent mi tvrdil, že jestli chci dům se třemi ložnicemi v téhle oblasti, bude mě to stát hodně přes milion dolarů. Já jsem ale chtěl svou investici udržet pod hranici jednoho milionu. Většina lidí by buď snížila své nároky nebo přistoupila na vyšší cenu. Já jsem se rozhodl vytrvat a počkat na obojí. Nedávno mi zavolali majitelé, kteří měli na prodej dům přesně podle mých představ. A protože pospíchali, slevili dvě stě tisíc a nabídli cenu těsně pod milion. Další ukázka, že se vyplatí chtít obojí!

Vždycky jsem říkal rodičům, že nechci otročit v práci, která mě nebaví. „Zbohatnu a přitom budu dělat to, co mě baví!“, tvrdil jsem. Mávali nad tím rukou: „To by chtěl každý. V životě to ale chodí jinak.“ A dodávali: „Nejdřív práce, potom zábava. Postarej se o své živobytí a jestli ti zbude čas, můžeš se chodit bavit.“

Už tehdy jsem si říkal: „Hm. Jestli je budu poslouchat, skončím jako oni. Ne. Budu se snažit, abych získal obojí.“ Samozřejmě to nešlo hned. Zpočátku jsem musel brát na týden či dva i práci, kterou jsem nenáviděl, jen abych měl na jídlo a na nájem. Ale nikdy jsem se nevzdal úmysl získat všechno najednou. Dával jsem si pozor, abych neuvízl na dlouho v žádném oboru nebo podniku, který se mi nelíbil. Nakonec jsem zbohatl právě díky fitness – koničku, který jsem měl tak rád. Teď už vím, že to jde – takže už dělám jen ty projekty, které mám rád. Navíc mám tu čest učit ostatní, aby to dělali také.

**Chudí lidé a střední vrstvy věří, že si musí vybrat mezi penězi a dalšími aspekty života. Proto často docházejí k závěru, že peníze nejsou zase až tak důležité.**

Řekněme si to na rovinu. **Peníze jsou důležité!** Je směšné si myslet, že je to něco podřadného a že bychom se bez nich obešli. Co je důležitější, vaše ruka nebo vaše noha? Není to tak, že jsou důležité obě?

Peníze jsou jako olej do auta. Díky nim můžete životem „klouzat“ a nemusíte se namáhavě plazit. Peníze přinášejí svobodu – umož-

ňují vám koupit přesně to, co chcete, a nakládat se svým časem podle libosti. S penězi si můžete užít těch nejlepších věcí na světě a zároveň můžete pomáhat ostatním. A především: když máte peníze, nemusíte ztrácet energii starostmi a obavami z toho, že nebudete mít peníze!

Štěstí je samozřejmě také důležité. Tady ovšem mnozí chudí lidé dělají chybu. Myslí si, že peníze a štěstí se navzájem vylučují, že nejde být zároveň bohatý i šťastný. Je to jeden z těch typických mylných názorů, které si přinášíme z dětství.

Lidé, kteří jsou bohatí ve všech smyslech tohoto slova, chápou, že musíte mít *oboje*. Potřebujete jak štěstí, tak i peníze. Stejně jako je dobré mít nejen ruce, ale i nohy.

## Můžete mít dort a zároveň si na něm pochutnat

Tohle je další velký rozdíl mezi zámožnými, střední vrstvou a chudými:

Bohatý člověk věří: „Můžu mít dort a zároveň ho sníst.“

Střední třída si myslí: „Dort je moc sladký, vezmu si jen trošku.“

Chudý člověk se podvědomě bojí, že si dort nezaslouží. Koupí si tedy preclík, soustředí se jen na to, že je tvrdý, a pak si stěžuje, že si na něm vylámal zuby.

### Postřeh do peněženky

Bohatý člověk věří: „Můžu mít dort a zároveň ho sníst.“

Střední třída si myslí: „Dort je moc sladký, vezmu si jen trošku.“

Chudý člověk se podvědomě bojí, že si dort nezaslouží. Koupí si tedy preclík, soustředí se jen na to, že je tvrdý, a pak si stěžuje, že si na něm vylámal zuby.

Ptám se vás, na co je vám dort, když si ho netroufnete sníst? Co byste s ním jiného dělali? Dáte si ho na ták a budete se na něj zbožně koukat? Dort je tu od toho, aby si na něm lidé pochutnali.

Syndrom *buď/anebo* se projevuje i u lidí, kteří se bojí: „Když já budu mít víc, někdo jiný bude mít nedostatek.“ Je to názor založený

na strachu a škodlivých pověrách z dětství. Jestli si myslíte, že bohatí nahromadili všechny peníze na světě a na chudé nic nezbylo, tak vás rád vyvedu z omylu. Je to nesmysl. Jako byste očekávali, že zásoba peněz na zeměkouli je hrozně omezená. Nejsem ekonom, ale koukám kolem sebe a vidím, že vlády každý den tisknout nové a nové peníze. Bankovky už dlouho nejsou kryté žádným zlatem ani jinými reálnými aktivy. I kdyby u sebe nějaký superboháč shromáždil všechny peníze světa, druhý den by se objevily další miliony a miliardy dolarů.

Lidé si taky neuvědomují, že peníze se krásně recyklují. Ta samá částka může kolovat znova a znova a přinést něco dobrého mnoha lidem. Na svých seminářích to vždycky demonstruji jednoduchým příkladem. Poprosím pět lidí, aby přišli na pódium, vzali si s sebou nějaký drobný předmět a postavili se do kruhu. Pak dám prvnímu 5 dolarů a vyzvu ho, aby za ty peníze něco koupil od svého souseda. Řekněme, že člověk číslo 1 koupí od osoby číslo 2 tužku. Teď má ten první tužku a druhý má peníze. Druhý teď za tu samou bankovku koupí od třetího třeba pravítko. Pak třetí koupí od čtvrtého zápisník. Myslím, že si to dovedete představit. Jedna a ta samá bankovka projde rukama pěti lidí a každému přinese něco, co zrovna chtěl. Pět dolarovka tak pomohla celému kroužku, a přitom se sama nijak nevypařila.

Poučení je jasné. Za prvé, peníze se použitím nijak neztrácejí. Ten samý obnos může během pár let obejít a potěšit tisíce a tisíce lidí. Za druhé, čím víc máte peněz, tím víc jich dáte do oběhu, takže víc lidí může získat větší hodnotu.

Vidíte, že je to přesný opak filozofie „buď, anebo“. Když máte peníze a umíte je použít, je to dobré pro oba – pro vás i pro toho, kdo vám něco prodává. Takže se snažte co nejvíce zbohatnout, ať se máte o co s ostatními podělit.

Garantuji vám, že *člověk může být laskavý, velkorysý, citlivý a kulturní a zároveň pekelně bohatý! Zapomeňte na mýtus, že peníze jsou špatné a kazí lidi! Tyhle řeči jsou nesmysly, a jestli jim budete věřit, budete chudý a zároveň naštváný!* Vidíte, zase obě věci najednou.

Přátelé, laskavost a dobrý charakter vůbec nesouvisí s velikostí šrajtofle! Tyto vlastnosti vycházejí ze srdce. Bankovní konto s nimi nic neudělá, záleží jen na velikosti vaší duše. Jestli si myslíte, že pe-



níze z vás udělají horšího nebo lepšího člověka, je to jen další příklad špatných návyků z dětství. Škodí vám to a zhoršuje to vaše šance na úspěch.

Co je ještě horší, vaše nekonstruktivní názory mohou negativně ovlivnit i další lidi, hlavně vaše děti. Jestli opravdu tak vehementně trváte na tom, že je potřeba být „chudý a dobrý“, tak buďte aspoň od té dobroty a nenakazte tím své děti.

Pokud ale chcete žít svobodně a bez omezení, zapomeňte na filozofii „buď, anebo“. Vždycky chtějte dosáhnout obojího.

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...  
„Vždycky chci mít ,obojí‘.“

Dotkněte se čela a řekněte...  
„Myslím tak, jak myslí milionáři.“

#### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Trénujte. Kdykoli se před vámi objeví volba „buď, anebo“, zeptejte se sebe sama, jestli by nešlo mít obojí.
2. Pamatujte na to, že peníze – pokud jsou v pohybu – zlepšují lidem život. Kdykoli něco utratíte, řekněte si: „Tahle bankovka projde rukama stovec lidí a něco pro ně udělá.“
3. Chovejte se tak, abyste byl vzorem pro ostatní. Ukažte, že můžete být laskavý, velkorysý, milý a zároveň bohatý!

## Zásada č. 13

**Bohatí lidé sledují svůj majetek.**

**Chudí sledují své příjmy.**

Když přijde řeč na peníze, lidé se obvykle ptají: „Kolik on asi bere?“ Jen velmi zřídka zazní otázka: „Jaký má majetek?“ Skoro nikdo tak nemluví – ale bohatí lidé na partičce golfu ano.

V golfových klubech se řeč často točí kolem majetku: „Jim právě prodal svoje akcie, má teď asi tři miliony dolarů. Paul prodal svou

firmu, šel do důchodu s osmi miliony. Majetek Sue se odhaduje na dvanact milionů.“ Na golfu nikdy neuslyšíte: „Hej, slyšel jsi, že Joe dostal přidáno pár stovek? No vážně, a navíc dostane i stravenky.“ Jestli něco takového náhodou zaslechnete, můžete si být jistí, že tenhle člověk je v golfovém klubu jen *hostem*.

#### Postřeh do peněženky

Nezáleží na tom, kolik berete. Záleží na tom, jaká je čistá hodnota vašeho majetku.

Opravdovým měřítkem bohatství není výše mzdy, ale výše majetku. Tak tomu vždycky bylo a vždycky tomu tak bude. Každý člověk má svou čistou hodnotu. Je to celková cena všech věcí, které vlastní, včetně hotovosti, akcií, firem i domu, ve kterém bydlí. Samozřejmě musíte odečíst případné dluhy a hypotéku. Čisté jmění je nejlepší ukazatel vaší finanční situace. Je to částka, kterou byste dostali, kdybyste náhodou museli všechny své věci prodat.

Bohatí lidé dobře chápou rozdíl mezi příjmy a majetkem. Mít vysokou výplatu je samozřejmě krásné, ale je to jen jeden ze čtyř faktorů, které ovlivňují vaši hodnotu. Důležité jsou všechny čtyři:

1. Příjmy
2. Úspory
3. Investice
4. Jednoduchý životní styl

Bohatí lidé chápou, že když chcete získat opravdový majetek, musíte pracovat se všemi čtyřmi proměnnými. Protože jsou všechny tak důležité, rozeberme si je jednu po druhé.

U příjmů rozlišujeme dvě formy: aktivní a pasivní. Aktivní (nebo také pracovní) příjmy získáváte svou prací. Může to být vaše výplatní páska, nebo – pokud jste podnikatel – zisk vaší firmy. V každém případě je to výsledek vašeho úsilí a vašeho času. Pracovní příjmy jsou důležité, protože bez nich je těžké se k dalším třem částem rovnice vůbec dostat. Pracovní příjmy jsou jako řeka, která vtéká do jezera vašeho bohatství. Čím je tok mohutnější, tím více můžete uložit a investovat.

I když je pracovní příjem klíčový, přesto má cenu jen tehdy, když do skládačky zapojíte i další dílky.

Chudí lidé i mnozí ze středních vrstev se příliš upínají na svou výplatu a zanedbávají další tři proměnné. Proto nakonec skončí bez majetku nebo jen s hrstkou drobných.

**Pasivní příjem jsou peníze, které vyděláte takřikajíc bez práce.** Brzy si tom řekneme víc, zatím je berte jako další přítok do jezera, který opět může být využit pro investice, úspory nebo nákupy.

**Úspory jsou další nezbytnost. Můžete vydělávat hromady peněz, ale jestli z nich nedokážete spořit, nikdy nebudete bohatí. Mnozí lidé mají podvědomý sklon utratit všechno, co vydělají. Dávají přednost chvílovému potěšení před dlouhodobým ziskem. Utráčeči mívají tři zásady. První říká: „Jsou to jenom peníze.“ I proto nemají peněz nikdy moc nazbyt. Druhé motto tvrdí: „Peníze budou, my nebudem.“ Musejí v to doufat, protože jejich třetí motto zní: „Sorry, já teď nemůžu. Nemám ani floka.“**

**Bez příjmů, které živí vaše peněžní jezírko, a bez spoření, které funguje jako hráz, nemůžete dosáhnout bohatství.** Když ale začnete spořit slušnou část svých příjmů, můžete myslet na třetí faktor z naší velké čtyřky: na investice. **Čím lépe dovedete investovat, tím rychleji váš majetek poroste. Bohatí lidé rádi obětují čas a energii, aby se naučili lépe investovat.** Jsou hrdí na to, že investicím rozumí – nebo si aspoň najdou skvělé experty, kteří investují za ně. Chudí lidé si myslí, že investice jsou jen pro boháče. Nikdy se to proto nenaučí a zůstanou chudí. Zase to vidíte: všechny části rovnice jsou důležité.

**Čtvrtý faktor je tak trochu černý kůň, protože si jeho význam uvědomuje jen málo lidí. Je to jednoduchý životní styl. Jde v ruku v ruce se spořením peněz. Znamená to, že byste si měli vytvořit takový způsob života, který měsíčně spotřebuje co nejméně peněz. Když zmenšíte své životní náklady, zvýšíte své úspory a tedy i prostředky na investice.**

Sílu jednoduchého životního stylu dobře ukazuje příběh Sue, posluchačky mého kurzu Milionářská mysl. Když bylo Sue jen 23 let, udělala velmi moudrý krok: za pomoci rodičů koupila dům za 300 000 dolarů. O sedm let později jej během realitní horečky prodala za více než 600 000 dolarů, takže její zisk činil pěkných tři sta tisíc. Zvažovala koupit dalšího domu, na semináři Milionářská mysl si ale uvědomila, že

to jde i jinak. Investovala všechny peníze do bezpečných hypotečních zástavních listů, které vynášejí deset procent ročně. S trochou šetrnosti tak může žít čistě z výnosů svých úspor a už nikdy nemusí znovu pracovat. Je tedy finančně svobodná, a to ve „zralém“ věku 30 let. Stačilo jen vědomě snížit své náklady a zjednodušit životní styl. Místo nákupu domu si Sue našla společné bydlení se sestrou. Stále ještě pracuje, ale ne protože musí – chodí do práce jen proto, že ji baví potkávat lidi. Pracuje ostatně jen šest měsíců v roce, druhou polovinu tráví na Fidži. Za prvé to tam má ráda, za druhé tam se svým penězi vyjde ještě snáze než v Americe. Drží se spíš místních lidí než turistů, takže moc neutratí. Kolik z vás by chtělo hodit práci za hlavu a strávit polovinu roku na tropickém ostrově, a to už ve svých třiceti letech? Ve čtyřiceti? Padesáti? Šedesáti? Všechno díky tomu, že si Sue vytvořila rozumné finanční zásady a neutratí každý rok celé jmění.

Co potřebujete, abyste byli po finanční stránce spokojeni? Jestli musíte mít velkou vilu, dvě chaty, tři auta, každý rok cestu kolem světa, k jídlu kaviár a k pití to nejjemnější šampaňské, je to fajn, ale stavíte si latku zatraceně vysoko. Bude asi trvat velmi, velmi dlouho, než budete opravdu šťastní.

Na druhé straně, pokud nepotřebujete mít každou „hračku“, dosáhnete svých finančních cílů mnohem dříve.

Jak už jsem řekl, výši majetku ovlivňují čtyři faktory. Je to jako řídit autobus na čtyřech kolech. Jaká by to byla jízda, kdyby váš autobus měl jen jednu kolo? No ano, skřípalo by to, bouchalo by to a ještě by se točili v kruhu. Nepřipomíná vám to něco? Bohatí lidé jedou na všech čtyřech kolech, proto je jejich cesta rychlá, přímá a relativně snadná.

Mimochodem, přirovnání k autobusu používám ještě z jednoho důvodu. Můžete si představit, až opravdu zbohatnete, můžete s sebou svézt i méně šťastné bližní.

Chudí lidé a střední vrstvy jedou skoro vždy jen na jedno kolo. Věří, že nosit domů vyšší výplatu je cesta k bohatství. Neznají Parkinsonův zákon, který říká: **„Vaše životní náklady vždycky porostou přímo úměrně k vašim příjmům.“**

Takhle to normálně chodí v naší společnosti. **Máte auto, dostanete v práci přidáno a koupíte si lepší auto. Máte byt, zvýší vám plat**

a vy si pořídíte větší byt. Máte šaty, dostanete více peněz a koupíte si kvalitnější značkové šaty. Jezdíte na dovolenou, dostanete vyšší plat a pojedete na dražší exotickou dovolenou. Samozřejmě existují výjimky... ale je jich jen pár! Většinou je to tak, že vám zvýší plat a vy zároveň začnete více utrácet. Proto vám samotný plat nikdy nezaručí bohatství.

Tahle kniha pojednává o tom, jak funguje milionářská mysl. Když mluvím o milionářích, mám na mysli jejich majetek nebo jejich příjem? Majetek. Jestli chcete být milionáři, musíte se zaměřit na budování svého čistého jmění. Jak jsme si právě ukázali, zdaleka to nezáleží jen na vašem příjmu.

Naučte se sledovat svůj majetek do posledního haléře. Jedno malé cvičení může změnit váš finanční život jednou provždy. Vezměte si list papíru a nadepište jej: „Můj majetek.“ Pak si namalujte jednoduchý graf od nuly až do hodnoty, na které byste si přáli svůj majetek vidět třeba za deset let. Každé tři měsíce si pak do grafu vyznačte, jak na tom momentálně s čistým jměním jste. To je vše. Když to budete poctivě dodržovat, uvidíte, že vaše čistá hodnota poroste. Proč? Protože ji konečně začnete pořádně sledovat.

Vzpomeňte si: na co se zaměříte, toho se vám dostane. Na seminářích často říkám: „Kam míří vaše pozornost, tam proudí i vaše energie a tam se objeví i výsledky.“

#### Postřeh do peněženky

**Kam míří vaše pozornost, tam proudí i vaše energie a tam se objeví i výsledky.**

Když budete měřit své čisté jmění, vaše mysl se na něj zaměří a váš majetek bude narůstat. Stejný zákon platí pro všechny věci v životě.

Nakonec vám doporučím najít si dobrého finančního poradce. Jsou to profesionálové, kteří vám pomohou s budováním jmění. Uspořádají vaše finance a ukáží vám řadu investičních nástrojů.

Nejllepší cesta, jak najít dobrého poradce, je dát na doporučení spokojených známých. Neříkám, že musíte poradce poslouchat

jako slovo boží. Ale kvalifikovaný poradce vám může vytvořit dobrý plán a poskytnout potřebná doporučení, abyste rychleji dosáhli bohatství.

Doporučuji vám najít nezávislého poradce, který pracuje s celou paletou nástrojů a není omezen jen na prodej životního pojištění nebo jednoho konkrétního fondu. Díky tomu získáte úplnou nabídku možností a budete se moci lépe rozhodnout.

**DEKLARACE: Položte ruku na srdce a řekněte...**

**„Soustředím se na zvyšování svého čistého jmění!“**

**Dotkněte se čela a řekněte...**

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

#### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. **Zaměřte se na všechny čtyři faktory: zvyšování příjmů, zvyšování úspor, budování investic a snižování životních nákladů.**
2. Udělejte si výkaz svého čistého jmění. Sečtete korunovou hodnotu všech věcí i nemovitostí, které vlastníte, a odečtete veškeré dluhy. Každé čtvrtletí si rozvahu udělejte znovu a sledujte pokrok. Když se na to soustředíte, vaše bohatství poroste.
3. Najděte si finančního poradce, který má dobré reference a pracuje pro prestižní společnost. Zeptejte se svých přátel a známých, jestli vám někoho nedoporučí.

Zvláštní bonus v angličtině: Jděte na [www.millionairemind-book.com](http://www.millionairemind-book.com) a klikněte na FREE BOOK BONSES. Vzorový výkaz čistého jmění je tu zdarma k dispozici.

## Zásada č. 14

**Bohatí lidé své peníze dobře spravují.**

**Chudí lidé o tom nemají ani páru.**

Thomas Stanley ve svém bestselleru *Váš soused je milionář*<sup>8</sup> vyzpovídal spoustu zámožných lidí z celé Ameriky. Ptal se, kdo jsou a jak získali své bohatství. Výsledek by se dal shrnout v jedné větě: „Bohatí jsou lidé, kteří umí dobře spravovat své peníze.“ Bohatí dobře investují. Chudí se o to ani nepokusí.

**Boháči nejsou chytřejší než jejich chudí spoluobčané – mají jen jiné peněžní návyky.** Jak už jsme si vysvětlili v prvním díle, **tyto návyky mají své kořeny v našem dětství.** Takže jestli se svými penězi nezacházíte dobře, asi jste to odkoukali od rodičů. Nikdo vám nikdy neukázal, že starat se o peníze může být docela jednoduchá a efektivní věc. Není divu. Když jsem chodil do školy, tak jsme taky neměli žádný Penězopis nebo Nauku o domácím rozpočtu. Zato jsme se učili o každé bitvě, která se přihodila v roce 1812 – což je znalost, kterou samozřejmě úspěšně používáme každý den, není-liž pravda?

Zacházejte dobře se svou domácí kasičkou – garantuju vám, že právě to rozhoduje o tom, jestli bude chudáci nebo boháči! Chudí lidé spravují své peníze velmi špatně nebo vůbec. Za prvé tvrdí, že na to nemají čas, za druhé nařikají, že ani nemají co spravovat.

Vezměme si obě výmluvy pěkně po pořádku. Ujišťuji vás, že péče o peníze vám žádný čas neukradne. Ba naopak, může vám ho získat. Až zbohatnete, budete mít mnohem víc volného času než předtím. Tomu já říkám svoboda.

Pak tu máme lidi, kteří si myslí: „Nemám žádné peníze, takže je nemůžu ani spravovat.“ Nesmysl! Úplně špatně! To je jak koukat se do dalekohledu ze špatné strany! Nesmíte říkat: „Až budu mít peníze, tak se o ně začnu starat.“ Správně je to: **„Až se začnu dobře starat o peníze, tak nějaké budu mít!“**

<sup>8</sup> The Millionaire Next Door, česky jako *Váš soused je milionář*, Pragma, 1999.

Je to stejné, jako kdyby se tlustý člověk přesvědčoval: „Nejdřív zhubnu o 20 kilo a pak začnu držet dietu.“ Nemůžete přece zapřáhat kočár před koně! To byste nedojeli nikam, nebo byste dokonce jeli nazpátek. Nejdřív musíte dobře pečovat o to málo, co máte, pak můžete mít víc!

Na svém semináři často vyprávím příběh, který lidem otevírá oči. Představte si, že je léto a vy jdete po ulici s pětiletým synkem. Jdete okolo krámků se zmrzlinou a klouček samozřejmě začne žadonit. Koupíte mu jeden kopeček a jde se dál. Malé dítě ovšem nedává na zmrzlinu pozor, kopeček sjíždí ke straně a plác – už je zmrzlina na chodníku!

Klouček se samozřejmě rozbere a co udělá hodný táta? Vráti se do obchodu a chystá se synka utěšit další zmrzlinou. Tu si chlapec všimne velké barevné cedule: „Vyzkoušejte našeho tříkopečkového obra!“ Ukáže na plakát a začne křičet: „Tatiíi, kup mi tu velkou!“

A teď otázka. Co udělá laskavý, milující a štedrý táta jako vy? Koupíte mu tu nádhernou velkou zmrzlinu? První odpověď by mohla být „ano.“ Ale když se posluchači na semináři trochu zamyslí, najednou začnou vykřikovat: „Ne, ne, radši ne.“ Proč? Protože nemá smysl vystavovat dítě dalšímu neúspěchu. Nedokázalo udržet ani jeden kopeček, jak by si mohlo poradit se třemi?

Úplně stejně se k vám chová vesmír. Svět se totiž chová podle pravidla: „Nejdřív ukažte, že se dokážete vyrovnat s tím, co máte, pak vám můžu dát víc.“

### Postřeh do peněženky

**Nejdřív ukažte, že se dokážete vyrovnat s tím, co máte, pak vám můžu dát víc.**

Musíte tedy dobře spravovat malé peněžní částky, teprve pak dostanete možnost pohrát si s většími sumami. Musíte si z toho udělat zvyk. Důležité je, *jak* s penězi zacházíte, *ne kolik* jich zatím máte.

### Postřeh do peněženky

**Důležité je, jak s penězi zacházíte, ne kolik jich zatím máte.**

Jak přesně byste měli spravovat své peníze? Na semináři Milionářská mysl seznamuji posluchače s řadou jednoduchých a neuvěřitelně efektivních metod. V knize samozřejmě nemohu probrat každý detail, ale řeknu vám dost, abyste mohli začít.

Založte si zvláštní bankovní účet, který nazvěte Konto finanční svobody. Ukládejte tam desetinu všech příjmů, které obdržíte – rozumí se po zdanění. Tyto peníze smíte použít jen na investice a takové nákupy, které vám přinesou další příjem. Konto bude jednou fungovat jako zlatá slípka, která snáší zlatá vajíčka zvaná pasivní zdroje příjmu. Ptáte se, kdy budete moci peníze z tohoto účtu utratit? *Nikdy!* Tyhle prostředky se neutrácejí, jen investují! Až půjдете do penze, budete vybírat výnosy z tohoto konta (tedy vajíčka), ale ne samotnou částku. Díky tomu bude účet pořád růst a vy nikdy nebudete s penězi na dně.

Nedávno jsem měl na semináři posluchačku Emmu, která mi vyprávěla svůj příběh. Před dvěma roky byla zralá na bankrot. Měla víc dluhů, než mohla zvládnout. Pak navštívila svůj první kurz Milionářská mysl a dozvěděla se, jak spravovat peníze. Řekla si: „Zkusím to. Tohle je způsob, jak se dostat z bryndy.“

Poradil jsem Emmě, aby rozdělila své příjmy na několik účtů včetně Konta finanční svobody. Fajn, ale ona neměla skoro nic, co by mohla ukládat! Řekla si tedy, že začne alespoň jedním dolarem měsíčně. Ano, pouhým jedním dolarem!

Použila můj systém a deset centů ze svého dolaru vložila na Konto finanční svobody. Jak ale získat nezávislost s úbohými deseti centy? Proto se Emma rozhodla, že každý měsíc částku zdvojnásobí. Druhý měsíc už rozdělovala dva dolary, pak čtyři, pak osm, šestnáct, třicet dva, šedesát čtyři a po roce už to bylo 2048 dolarů měsíčně!

Uplynuly dva roky a Emma začala sklízet první plody. Najednou byla schopná uložit na Konto finanční svobody rovných deset tisíc dolarů! Spravovala své peníze tak dobře, že když jim v práci proplatili desetitisícový bonus, nemusela z něj už splácet dluhy a mohla jej rovnou uložit.

Emma dnes už nepotřebuje kreditní karty a je na cestě k opravdové svobodě. A to všechno proto, že se dala do boje a začala alespoň s jedním dolarem.

Nezáleží na tom, jestli už máte velké jmění nebo jestli je vaše peněženka zrovna na dietě. Důležité je teď hned začít spravovat právě ty peníze, které máte. Brzy budete příjemně překvapeni, jak utěšeně se budou množit!

Měl jsem na semináři studenta, který si stěžoval: „Jak můžu spravovat nějaké peníze, když si musím půjčovat, abych vůbec přežil do výplaty?“ Moje odpověď zněla: „Půjčte si o dolar víc a něco rozumného s ním udělejte.“ Nejde o konkrétní sumu a konkrétní minci. Jde o princip: musíte ukázat světu, že dovedete zacházet s penězi. Pak se stane zárak a peníze za vámi přijdou.

Nádvkem ke Kontu finanční svobody založte doma i Kasičku finanční svobody. Každý den do ní vhodte drobné, které najdete po kapsách nebo v peněžence. Může to být deset dolarů, pět dolarů, jeden dolar nebo jen pár drobných mincí. Nezáleží na částce, ale na pravidelnosti. Každý den budete pracovat na tom, abyste byli finančně nezávislí. *Stejně věci se přitahují, peníze dělají peníze.* I obyčejná sklenice od okurek může fungovat jako „magnet na peníze“, který vám bude v životě pomáhat víc a víc.

Jsem si jistý, že podobnou radu – šetřit deset procent příjmu na dlouhodobé investice – jste už někdy slyšeli. Ale poprvé se teď dozvíte, že vedle Konta finanční svobody musíte mít stejně velké konto čistě pro radost!

Tajemství dobrého zacházení s penězi spočívá v rovnováze. Na jedné straně chcete ušetřit co nejvíce peněz, abyste mohli investovat a vydělávat. Na druhé straně byste měli odložit dalších deset procent svého příjmu jen na hrani. Proč? Protože jsme všestranné bytosti. Nemůžete změnit jednu stránku života, aniž byste ovlivnili další. *Někteří lidé jen škudlí, škudlí a škudlí. Sice tím uspokojí racionální a logickou část svého já, ale duchovní část tím utrpí. Nakonec se v nich stejně probudí rozvažovací polovina, která baží po zábavě. Ta si řekne: „Už toho mám dost. Já si chci taky užít.“ Roztočí to a zruší všechno, co dosud našetřili.*

Na druhé straně, když jen utrácíte, utrácíte a utrácíte, také to není dobré. Takovým způsobem nikdy nezbohatnete. Navíc se ve vás stejně probudí ta zodpovědná polovina a výčitky svědomí způsobí, že už si nebudete užívat ani svých radostí. Budete utrácet víc a víc, jen abyste

se zbavili kousavého pocitu viny. Na chvíli se třeba budete cítit lépe, ale brzo bude vina a hanba ještě větší. Je to bludný kruh a jediná cesta z něj vede přes dobrou správu peněz.

**Konto pro radost** slouží k tomu, abyste se rozmazlovali. **Dělejte s ním věci, které byste normálně nepodnikli!** Zajděte do restaurace a objednejte si láhev nejlepšího šampaňského! Půjčte si na den loďku. Ubytujte se ve skvělém hotelu a užijte si báječnou večeři a noc.

**Důležité pravidlo: Konto pro radost musíte každý měsíc roztočit!** Přesně tak. Každý měsíc musíte všechny peníze na tomto účtu utratit, a to způsobem, který vám udělá radost a zvýší sebevědomí! Klidně přijďte do toho nejlepšího masážního salónu, položte na pult všechny peníze z účtu a řekněte: „Chci dva vaše nejlepší maséry a ať si mě vezmou do parády najednou! A k tomu horké kameny a studené okurky na tělo. Jo a potom mi přineste oběd!“

Buďte extravagantní. Většina z nás vydrží šetřit jen v případě, když si to bude moct pravidelně vynahradiť takovým vyhozením z kopytka. **Konto pro radost vám také pomůže pocvičit se v přijímání,** jak jsme o tom mluvili pár stránek nazpět. **Díky Kontu pro radost může být správa peněz docela zábava!**

**Ke Kontu finanční svobody a Kontu pro radost vám doporučuji založit si ještě čtyři další účty:**

- ▶ **10 procent peněz dejte na Konto velkých nákupů**
- ▶ **10 procent na Vzdělávací konto**
- ▶ **50 procent na Konto na běžnou potřebu**
- ▶ **10 procent na Konto dárců a charity.**

**Chudí lidé si často myslí, že výplata je všechno a že musí hodně vydělávat, aby zbohatli. Nesmysl!** Když budete své peníze rozumně spravovat, můžete dosáhnout finanční nezávislosti i s relativně malým příjmem. Ale když budete s penězi nakládat špatně, tak nikdy za vodou nebudete, i kdybyste měli plat jako král. Proto i mnozí lidé s vysokými příjmy – lékaři, právníci nebo dokonce i účetní – nemají moc velký majetek. Dokážou sice hodně vydělat, ale neumí se svými penězi nakládat.

Jeden z mých posluchačů, John, mi pověděl, že starat se o peníze je strašná nuda a že tím nikdy nechtěl ztrácet čas. Během se-

mináře si ale uvědomil, že jestli chce být jednou finančně nezávislý, musí se svým financím věnovat.

Zpočátku to pro Johna nebylo zrovna lehké. Dokonce mi řekl, že mu to připomínalo začátky jeho sportovní kariéry, když trénoval na své první triatlony. Plavání i kolo miloval, zato v běhu se trápil. Bolela ho kolena i záda, svaly mu tuhly a plicím se nedostávalo dechu. Krátce řečeno, za chvíli měl z běhání úplnou hrůzu. Na druhé straně věděl, že jestli má v triatlonu něco dokázat, musí běhat jako liška. Donutil se tedy k tomu, aby běhal každý den. Po několika měsících se mu to začalo líbit a za čas se běh stal jeho oblíbenou disciplínou.

Přesně to samé se Johnovi přihodilo i s penězi. Zpočátku ho finanční záležitosti nudily k smrti. Díky své pevné vůli ale přesto dodržoval pravidla a každý měsíc poctivě rozdělával peníze na různá konta. Časem se mu to začalo líbit a teď už ho sledování bankovních výpisů vyloženě baví! Jeho celkový majetek se zvýšil z nuly na tři sta tisíc dolarů a každým dnem roste.

**Je to jednoduché: musíte své peníze ovládat, nebo ony ovládnou vás.**

### **Postřeh do peněženky**

Musíte své peníze ovládat, nebo ony ovládnou vás.

Rád poslouchám vyprávění svých bývalých žáků, kteří dosáhli úspěchu díky tomu, že začali lépe nakládat s penězi. Najednou z nich vyzařuje mnohem víc sebevědomí; jsou šťastnější, žijí v harmoničtějších vztazích a často se jim dokonce zlepšilo i zdraví, protože mají méně stresu.

**Peníze jsou důležitá součást našeho života. Když se naučíte s nimi lépe pracovat,lepší se celý váš život.**

**DEKLARACE: Položte ruku na srdce a řekněte...**

**„Dokážu skvěle spravovat své peníze!“**

**Dotkněte se čela a řekněte...**

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

## ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Založte si Konto finanční svobody a ukládejte na něj desetinu svých čistých příjmů. Tyhle peníze smíte utratit jen na investice, které vám přinesou další zisky.
2. Zaveďte doma Kasičku finanční svobody a házejte do ní každý den drobné. Může to být dolar, pět dolarů, deset dolarů, nebo třeba jen pár centů, co vytřepete z kapsy. Kasička vám bude denně připomínat, že se musíte o své finance starat. Když vydržíte, výsledky se časem dostaví.

### Christine Kloserová: Příběh mého úspěchu

Od: Christine Kloserová  
Komu: T. Harv Eker

Řeknu to stručně: Harvův seminář Milionářská mysl úplně změnil můj vztah k penězům. Můj podnik se za jediný rok rozrostl o 400 procent.

Já i manžel jsme konečně pochopili, jak důležité je ušetřit každý měsíc aspoň desetinu příjmu, ať se děje, co se děje. Můžu s hrdostí prohlásit, že za ty tři roky od semináře jsme ušetřili víc než předtím za patnáct let.

Díky tomu, co nás Harv naučil, jsme se s manželem úplně přestali hádat kvůli penězům. Což je možná to úplně nejlepší!

Harvův systém je jednoduchý a funguje. Ať se osvědčí i vám!

3. Založte si Konto pro radost (opět stačí obálka nebo kasička), kam budete posílat deset procent svého čistého příjmu. K tomu přidejte ještě další čtyři účty nebo obálky, které budou rozděleny následovně:
  - ▶ 10 procent na Konto velkých nákupů
  - ▶ 10 procent na Vzdělávací konto
  - ▶ 50 procent na Konto na běžnou potřebu
  - ▶ 10 procent na Konto dárců a charity.

4. Je jedno, kolik peněz máte. Začněte je spravovat hned teď. Nečekejte už ani den, nečekejte na příští výplatu. Když máte v kapse jen jediný dolar, starejte se o tento dolar. Dejte deset centů do Kasičky finanční svobody a dalších deset do Kasičky pro radost. Už tímto činem pošlete vesmíru zprávu, že jste připraveni zvládnout více peněz. Až přijdou, tak už se o ně postaráte.

## Zásada č. 15

**Bohatí lidé nechávají peníze, aby na ně pracovali.**  
**Chudí lidé pracují na své peníze.**

Většina lidí vyrostla v přesvědčení, že musí tvrdě pracovat, aby vydělali peníze. Jen málokdo se bohužel od rodičů dozví i druhou půlku pravdy: totiž že peníze musí taky tvrdě pracovat pro vás!

Plná práce je samozřejmě důležitá, ale sama o sobě z vás boháče neudělá. Jak to můžu tak jistě tvrdit? Však jen se rozhlédněte kolem sebe. Miliony, ba miliardy lidí dřou od nevidím do nevidím, a to celý život. Jsou všichni bohatí? Ne. Je aspoň většina z nich bohatá? Taky ne. Právě naopak. Většina lidí je permanentně na nule nebo blízko ní. A teď se podívejte jinam. Kdo tráví dny na golfových hřištích? Kdo si odpoledne jezdí do tenisových klubů a večer do nóbl restaurací? Kdo chodí celý den po buticích a vybírá drahé kostýmky? Kdo se celé týdny plaví na jachtě kolem světa? Můžete hádat třikrát. No ovšem, jsou to bohatí lidé. Zatímco si užívají, jejich peníze pracují za ně.

Stará protestantská zásada říká: „Za dobrou práci dobrá odměna.“ Je to moudré rčení, to jistě, ale jednu důležitou věc zapomíná: co s tou dobrou odměnou uděláte.

Bohatí lidé pracují chytrě, proto si mohou dovolit trávit své dny opravdu příjemně. **Bohatí lidé používají princip páky – místo, aby dělali sami, nechávají za sebe pracovat jiné lidi nebo své peníze.**

Ano, ze zkušenosti mohu potvrdit, že ke zbohatnutí je zapotřebí tvrdě pracovat. Pro bohaté lidi je to ale jen dočasný stav. Chudí lidé jsou odsouzeni pracovat navždy. Bohatí lidé vědí, že budou pracovat jen

tak dlouho, dokud to jejich peníze „nevezmou za ně“. Bohatí vědí, že **čím víc pracují vaše peníze, tím méně musíte dělat vy.**

Pamatujte na to, že peníze jsou energie. Většina lidí ze sebe vydává pracovní energii a za to přijímají peněžní energii. Úspěšní lidé se naučili, jak nahradit svou práci jinými formami energie. Může to být práce podřízených, může to být obchodní marže, může to být dobře investovaný kapitál. **Princip je pořád stejný: nejdřív tvrdě pracujete, abyste vydělali peníze, pak zase peníze tvrdě pracují pro vás.**

Když přijde na finance, většina lidí vůbec nemá jasně stanovený cíl. Co pro vás znamená být bohatý? Jak poznáte, že jste za vodou? Někdo je rád, že má na dvě teplá jídla denně. Jiný chce vydělat 100 000 dolarů za rok. Ještě jiný chce mít milion nebo několik milionů. Na semináři Milionářská mysl si bohatství definujeme trochu jinak.

**Bohatý je ten, kdo už nemusí nikdy pracovat – leda dobrovolně a pro radost, ne z nutnosti.**

**Jinými slovy, naším cílem je dosáhnout co nejrychleji finanční nezávislosti. Podle mě to znamená žít si život podle svého přání, aniž byste museli pracovat nebo spoléhat na peníze někoho jiného.**

Ať už si zvolíte jakýkoli životní styl, v každém případě budete mít nějaké náklady. Z toho plyne, že musíte nějak vydělávat i bez práce, tedy mít **pasivní příjmy. Pokud jsou vaše pasivní příjmy větší než vaše náklady, tak jste ve velké hře peněz vyhráli.**

Existují dva základní zdroje pasivních příjmů. Tomu prvnímu říkám „pracující peníze“. Mám tím na mysli třeba investice do akcií, dluhopisů, podílových fondů nebo **hypotečních zástavních listů. V každém případě jsou to aktiva, jejichž hodnota časem stoupá a dá se snadno převést na peníze.**

Druhým velkým zdrojem pasivního příjmu je „podnikání všeho druhu“. Sem patří např. pronajímání nemovitostí, tantiémy za knihy, hudbu nebo software, licenční poplatky za vaše nápady a vynálezy, ale **třeba i provozování herních či výdejních automatů. Zahrnují sem i příjmy, které vám automaticky plynou z MLM čili síťového marketingu. Zkrátka a dobře sem patří jakýkoli podnik, který už dokáže běžet sám bez vašeho přílišného zasahování.** Opět je to otázka energie. **Práci by měl vykonávat váš podnik, nikoli vy.**

**Síťový marketing je v tomto ohledu báječná věc. Za prvé, na rozjezd obvykle nepotřebujete velký kapitál. Za druhé, když překonáte počáteční fázi budování sítě, můžete už si užívat příjmů, které vám plynou samy. Může vás to živit léta, aniž byste museli sáhnout na práci! Zkuste dokázat něco takového v obyčejném zaměstnání!**

Nemůžu ani dost zdůraznit, jak jsou pasivní příjmy důležité. **Bez pasivních příjmů nikdy nedosáhnete skutečné svobody. Je tu ovšem jedno velké „ale“.** **Většina lidí si vůbec nedokáže pasivní příjmy zajistit? Má to tři důvody.**

**Za prvé, naše výchova je programově zaměřena proti pasivním příjmům. Když vám bylo sedmnáct a potřebovali jste nějaké peníze, co vám řekl táta? Prohlásil snad něco jako: „Jdi a ziskej nějaké ty pasivní příjmy?“ Ne. Většina z nás slyšela: „Najdi si nějakou brigádu. Dělej něco.“ Naučili jsme se, že peníze se vydělávají jenom prací. Pasivní příjem je něco divného a nenormálního.**

**Za druhé, existenci pasivních příjmů nám úspěšně tajili i ve škole. Nevím jak vy, ale u nás na střední žádný předmět o alternativních zdrojích peněz nebyl. Sice jsme se všichni učili sázet mrkev a vyšívat papuče, ale na praktické peněžní otázky řeč nepřišla. A mimo školu už vůbec ne. Výsledkem je, že o pasivních příjmech skoro nic nevíme a tedy je ani nebudujeme.**

**Za třetí, lidé nevěnují pasivním příjmům pozornost ani při výběru kariéry. Většina z nás se snaží dosáhnout co nejvyššího platu a o nic jiného se nestará. Kdybychom od nejranějšího věku věděli, jak moc na pasivním příjmu záleží, často bychom svou kariéru rozvíjeli jinak.**

Vždycky říkám lidem, aby si volili takovou práci a takové obory podnikání, kde se snadno nabalují dodatečné pasivní příjmy. **Je to důležité zvláště dnes, kdy tolik lidí pracuje ve službách a musí být neustále přítomno na pracovišti. Nemám nic proti masérům, kadeřnicím a dalším poskytovatelům osobních služeb. Je ale fakt, že pokud nezačnou brzo investovat a nebudou mimořádně úspěšní, tak jsou asi odsouzeni k věčné práci. Proto je nejlepší vybrat si obor, který produkuje i pasivní příjmy. Pak budete mít od každého to nejlepší: aktivní příjmy hned, pasivní příjmy později. Podívejte se o několik odstavců zpět, jaké zdroje pasivního příjmu jsem zmiňoval.**



Většina lidí má bohužel finanční podvědomí nastavené na aktivní příjem a *proti pasivnímu příjmu*. Na semináři Milionářská mysl se speciálně věnujeme tomu, abychom tenhle zlovyk odstranili. Pomocí zvláštních technik posluchačům dokážeme, *že vydělávat pasivně je normální a že je to i správně*.

*Bohatí lidé uvažují dlouhodobě*. Dobře vyvažují chvilková potěšení s investicemi do budoucna. *Chudí lidé žijí dneškem. Chtějí si užít hned a nic dalšího je nezajímá*. Používají přitom typickou výmluvu: „Jak můžu myslet na zítřek, když mám sotva dost peněz na dnešek?“ Problém je v tom, že z každého zítřka bude jednou dnešek a tito lidé budou pořád opakovat to samé.

Jestli chcete zbohatnout, musíte víc vydělávat nebo méně utrácet. Nikdo vám přece neporoučí, v jak velkém domě máte bydlet, jak drahé auto máte řídit, jak luxusní oblečení máte nosit a jaké jídlo máte jíst. Jsou to vaše vlastní rozhodnutí a vaše vlastní priority. *Chudí lidé žijí teď a tady, bohatí hledají rovnováhu*.

Když o tom mluvím, vzpomínám si na svého tchána a tchyni. Rodiče mé ženy vlastnili 25 let malý krámeček se smíšeným zbožím, dneska by se řeklo minimarket. Jejich příjmy pocházely hlavně z drobného prodeje cigaret, čokolády, zmrzliny a žvýkaček. Losy a tikety se tehdy ještě v takových krámcích nevedly. Průměrný zákazník u nich utratil méně než dolar. Zkrátka a dobře byl to haléřový podnik. Oni ale většinu svých haléřů ušetřili. Nejedli v restauracích, nekupovali si fajnové oblečení, nejezdili novými auty. Žili si pohodlně, ale skromně, a nakonec se jim podařilo splatit hypotéku a dokonce i koupit polovinu budovy, v níž měli krámeček. Ve věku 55 už tchán mohl odejít do důchodu – právě proto, že tak dobře ukládal a investoval všechny ty haléře.

*Když máte sklon kupovat drahé věci pro své okamžité potěšení, znamená to, že se tím snažíte vykompenzovat nějaký problém ve svém životě. Samozřejmě marně*. Utrácení peněz, které vlastně ani nemáte, je ve skutečnosti známkou špatných emocí, kterých naopak máte až moc. Tenhle syndrom má dokonce i své vědecké jméno – říká se mu nákupní terapie. Přílišné utrácení obvykle vůbec nesouvisí s věcí, kterou kupujete, ale spíše s nedostatkem životní naplně. Může to být také důsledek špatných návyků z dětství.

Jedna má studentka – Natálie – měla vždycky pocit, že její rodiče jsou *beznaďejní lakomci*. Jejich jedinou vášní byly slevové kupóny a akční slevy. Natáliina matka měla krabici plnou poukázek na slevy, které byly rozříděné podle druhu zboží. Otec jezdil 15 let starým vrakem, který byl prorezlý a skoro se ani nedal nastartovat. Natálie se tak styděla, že když ji matka vezla do školy, modlila se, aby ji nikdo neviděl. Na dovolené se rodina nikdy neubytovala v hotelu nebo motelu – vždycky spali v nejlevnějších kempech u cesty. O létání nemohlo být samozřejmě ani řeči – jelo se autem, i když to znamenalo třeba 11denní trmácení. A takhle to bylo každý rok!

*Pro Natáliiny rodiče bylo všechno „moc drahé“*. Byl to prostě jejich životní styl. Natálie měla pocit, že jsou permanentně na mizině – a přitom věděla, že tata vydělává tehdy velmi slušných 75 000 dolarů ročně. Byla zmatená.

Protože Natálie spořivost svých rodičů nenáviděla, přijala v dospělosti úplně opačný vzorec chování. *Chtěla všechno luxusní a prvotřídní. Když se osamostatnila a začala vydělávat vlastní peníze, rychle utratila vše, co měla – a ještě mnohem víc!*

Natálie měla spotřebitelské úvěry i kreditní karty – všechny vyčerpané až na limit. Navršila víc dluhů, než mohla utáhnout. V této situaci přišla na seminář Milionářská mysl, což jí podle vlastních slov zachránilo život.

Když jsme Natálii vysvětlili, jak funguje finanční podvědomí, její svět se od základů změnil. Uvědomila si, proč tolik utrácí. Bylo to ze skrytého vzdoru vůči jejím rodičům a jejich lakotnosti. Zároveň v tom byla snaha dokázat si vlastní cenu. Jakmile to Natálii došlo, přestala vydávat peníze na hloupost.

Nedávno šla Natálie kolem obchodu, který měl ve výloze nádherný kabátek ze světle hnědého semiše. Mysl jí ihned začala našeptávat: „Ten by ti slušel, zvlášť když máš teď světlé vlasy. Potřebuješ ho; nic slušného už na zimu nemáš.“ Vešla tedy do obchodu a začala si kabátek zkoušet. Pak si všimla cenovky – 400 dolarů. Nikdy v životě tolik za kabát neutratila. „No a co,“ řekla jí na to její mysl. „Ten kabát vypadá opravdu skvěle. Peníze napracuješ později.“ Pak se našťastí vzpomněla a upomněla se na zásady, které se naučila na semináři Milionářská

mysl. Řekla si: „Budu na tom mnohem líp, když těch 400 dolarů pošlu na Konto finanční svobody. Na co vlastně potřebuju kabát? Jeden už přece na zimu mám!“

Natálie tedy nepodlehla chvilkovému pokušení a odložila nákup kabátu na později. Samozřejmě už se pro něj nevrátila – byl opravdu zbytečný.

Natálie přešla od chvilkových potěšení k budování dlouhodobé svobody. Už v sobě nemá nutkání všechno utratit. Už ví, že by si měla od rodičů vzít to nejlepší – tedy jejich spořivost – a zároveň se čas od času potěšit pomocí Konta pro radost.

Natálie pak poslala do kurzu i své rodiče, aby také oni získali v životě lepší rovnováhu. Je hrdá, že si konečně koupili nové auto a začali si trochu užívat života. A protože se zároveň naučili, jak investovat své úspory, šli do důchodu jako milionáři.

Natálie ví, že nemusí být o chlebu a o vodě, aby se také stala milionářkou. Ví ale také, že když nebude své peníze dobře spravovat, nikdy nezíská nezávislost. Jak sama říká: „Je to skvělý pocit, když máte pod kontrolou peníze i sebe!“

Princip je jasný: musíte nechat peníze, aby na vás vydělávaly. Proto musíte šetřit a investovat – nikoli utrácet všechno, co kdy vyděláte.

**Je to životní paradox: bohatí lidé mají spoustu peněz a utrácejí relativně málo, chudí mají financí poskrovnu, ale utrácejí jako divi.**

Chudí lidé pracují, aby měli dost peněz na tento měsíc, bohatí lidé pracují, aby mohli investovat a později sklízet zisky.

**Bohatí lidé kupují aktiva, tedy věci, jejichž hodnota bude časem stoupat. Chudí lidé kupují jen další náklady, tedy předměty, jejichž cena časem klesne. Bohatí kupují pozemky. Chudí kupují složenky.**

Řeknu vám radu, kterou dávám i svým dětem: „Kupujte nemovitosti.“ Nejlepší je kupovat byty a domy, které vám budou přinášet nájem. Ale jakákoli nemovitost je lepší než žádná nemovitost. Samozřejmě, i realitní trh má své výkyvy, cenu tu stoupají a klesají. **Ale počkejte pět, deset, dvacet nebo třicet let a ručím vám za to, že vaše investice bude mít mnohem vyšší cenu než dnes. Už to z vás může udělat boháče.**

**Kupte tu nejčennější nemovitost, kterou si můžete právě teď dovolit. Pokud potřebujete víc kapitálu, dejte se dohromady s někým,**

**koho dobře znáte a komu důvěřujete. Investice do nemovitosti se dají zkrátit jen tak, že přeceníte své finanční zdroje nebo že budete nuceni prodávat na klesajícím trhu. Ale když budete spravovat peníze podle rad, které jsem vám dal, tak je riziko extrémně nízké. Jak říká moudré rčení: „Nečekejte, až si budete moci koupit nemovitost. Nejdřív kupte a pak teprve čkejte.“**

Před chvílí jsem mluvil o rodičích své ženy, takže teď je fér, abych zmínil i svou stranu rodiny. Mí rodiče nebyli vyloženě chudí, ale na úroveň střední třídy se vyškrábali jen tak tak. Táta pracoval opravdu tvrdě a máma na tom nebyla dobře se zdravím, takže zůstala doma s dětmi. Táta byl tesař a dobře viděl, že stavitelé, kteří ho zaměstnávají, zhodnocují pozemky, které koupili před mnoha a mnoha lety. Viděl také, že jsou to dost bohatí lidé. Mí rodiče taky šetřili dolar k dolaru a nakonec měli dost na to, aby si koupili asi 1,2 hektaru půdy nějakých dvacet kilometrů od města. Stálo je to 60 000 dolarů. O deset let později se velký developer rozhodl postavit na tom místě obchodní středisko a koupil od rodičů pozemek za 600 000 dolarů. Průměrný zisk tedy činil 54 tisíc za rok – mnohem víc než plat mého táty, který v nejlepších letech vydělával sotva dvacet tisíc dolarů. Teď už jsou rodiče v penzi a žijí pohodlně, ale kdyby nebylo investice do pozemku, protloukali by se jen taktak. Díky bohu, že táta včas pochopil význam investic a zejména investic do nemovitostí. Teď už víte, proč i já kupuji jeden pozemek za druhým.

Chudí lidé vidí v dolaru minci, kterou vymění za něco hezkého. Bohatí vidí v dolaru semínko, které se dá zasadit a rozmnožit na sto dolarů. Ty se pak dají zase zasadit a rozmnožit na tisíce. Přemýšlejte o tom. Každý dolar, který dnes utratíte, vás může stát stovku zitřejších dolarů. Já osobně pokládám každý dolar za vojáčka, který bojuje za mou finanční svobodu. Samozřejmě se o své bojovníčky starám a nenechám je jen tak padnout!

### Postřeh do peněženky

**Chudí lidé vidí v dolaru minci, kterou vymění za něco hezkého. Bohatí vidí v dolaru semínko, které se dá zasadit a rozmnožit na sto dolarů. Ty se pak dají zase zasadit a rozmnožit na tisíce.**

Trik je v tom, že v investicích se musíte vyznat. Čtete o nich knížky. Seznamte se různými investičními nástroji, s nemovitostmi, hypotékami, akciemi, fondy, dluhopisy, měnovým trhem a tak dále a tak dále. Vyberte si jednu oblast, v níž se stanete expertem. V ní začnete investovat nejdříve, další si můžete přibrat později.

Pamatujte: **chudí lidé těžce pracují a utrácejí všechny své peníze, takže musí dít dál a dál. Bohatí těžce pracují, šetří a pak investují, aby už nemuseli pracovat tolik.**

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

**„Mé peníze pro mě pracují a vyrábějí mi další a další peníze.“**

Dotkněte se čela a řekněte...

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Vzdělávejte se. Navštivte kurz nebo seminář o investicích. Přečtete si alespoň jednu odbornou knihu za měsíc. Čtete časopis *Money*, *Forbes*, *Barron's* nebo *Wall Street Journal*.<sup>9</sup> Neříkám, že musíte slepě poslouchat jejich rady, ale aspoň se seznamte s možnostmi, které se nabízejí. Staňte se odborníkem na jednu investiční oblast a té se věnujte.
2. Přesuňte svůj zájem z aktivního na pasivní příjem. Vytvořte alespoň tři strategie, jak získat výnos bez vaší aktivní práce. Zvažte je a začněte uskutečňovat.
3. Nečekejte s nákupem nemovitosti. Nejdřív je kupte, pak čekat.

<sup>9</sup> V češtině je možné doporučit např. časopis *Osobní finance*, *Hospodářské noviny* nebo internetové stránky [www.penize.cz](http://www.penize.cz) (pozn. překl.).

## Zásada č. 16

**Bohatí lidé jednají, i když mají strach.**

**Chudí se nechají svým strachem paralyzovat.**



Na začátku knihy jsme si probírali proces manifestace. Zopakujme si to: **myšlenky vedou k pocitům, pocity vedou k činům, činy vedou k výsledkům.**

Miliony lidí doufají, že zbohatnou. Tisíce jich kvůli tomu pronášejí deklarace, učí se, meditují. **Já sám medituji skoro každý den. Ale ještě nikdy se mi nestalo, že by mi během meditace přistál na hlavě pytel dolarů nebo jiný dárek z nebes. Zdá se, že mám smůlu a že patřím k těm, kdo pro úspěch musí vedle meditování taky něco udělat.**

Deklarace a meditování jsou skvělé pomůcky, ale žádná z nich vám sama o sobě bohatství nezajistí. Jestli chcete něčeho dosáhnout, musíte jednat. Čin, akce – to jsou pro vás klíčová slova.

Proč je aktivita tak důležitá? Podívejme se ještě jednou na proces manifestace. Na jeho začátku jsou myšlenky a pocity. Kam patří myšlenky a pocity – do vnitřního světa nebo do vnějšího? Ano, do vnitřního. Na konci řetězce jsou výsledky. Kam patří výsledky? Do vnějšího světa. **Spojovacím článkem mezi pocity a výsledky jsou činy. Činy jsou proto něco jako most mezi vnitřním a vnějším světem.**

### Postřeh do peněženky

**Ciny jsou most mezi vnitřním a vnějším světem.**

Když je aktivita tak důležitá, proč se jí většina lidí vyhýbá? Ze strachu!

**Strach, pochyby a obavy jsou největší překážky na cestě za úspěchem a za štěstím. Bohatí lidé se od chudých velmi liší v tom, jak dokážou zvládat svůj strach. Kdo chce být úspěšný, nenechá se strachem zastavit. Kdo ale pro samý strach nedokáže jednat, nikdy bohatství nedosáhne.**

Susan Jeffersová o tom dokonce napsala fantastickou knihu, nazvanou *Boj se a stejně to udělej*.<sup>10</sup> Největší chybu podle ní dělají lidé, kteří se nechtějí do něčeho pustit, dokud se úplně nezaví strachu. Problém je v tom, že takový moment nikdy nepříjde.

Jeden z mých nejoblíbenějších seminářů se nazývá Cesta osvíceného bojovníka. Učím tam posluchače, jak „zkrotit kobru strachu“. Všimněte si, že neříkám „zabít kobru“. Neříkám ani „zbavit se kobry“ a už vůbec ne „utéct před kobrou“. Důležité je právě slovo „zkrotit“.

#### Postřeh do peněženky

Osvícený bojovník umí zkrotit kobru strachu.

Nikde není psáno, že se musíte zbavit strachu, jestli chcete uspět. I bohatí a úspěšní lidé mají své obavy, pochyby a starosti. Nenechají se jimi ovšem svazovat. Neúspěšní lidé se naproti tomu nechají svým strachem ochromit.

#### Postřeh do peněženky

Nikde není psáno, že se musíte zbavit strachu, jestli chcete uspět.

Zvyk je železná košile. Proto musíme zvyk překonat a cvičit se v tom, jak jednat navzdory strachu, navzdory nejistotě, navzdory pochybnostem, navzdory nepohodlí, ba dokonce i navzdory obyčejné lenosti.

Jednou jsem měl večerní přednášku v Seattlu a na konci jsem posluchače pozval na třídní seminář Milionářská mysl, který se měl zanedlouho konat ve Vancouveru. Jakýsi chlapík vstal ze židle a řekl: „Harve, to je škoda. Znáám aspoň tucet lidí, kteří na vašem kurzu byli a nemohli si ho vynachválit. Mají fenomenální výsledky, jsou šťastnější než dřív a mají víc peněz. Kdybyste měl ten kurz v Seattlu, tak bych přišel taky.“

<sup>10</sup> Feel the Fear and Do It Anyway, česky ještě nevyšlo.

Poděkoval jsem mu za pochvalu a zeptal se ho, jestli mu nebude vadit můj osobní názor. On že ne. Tak jsem mu řekl: „Mám pro vás jen tři slova.“ Na to se vesele zeptal: „A jaká to jsou?“ – „*Máte prázdnou kapsu!*“

Abych si to ověřil, zeptal jsem se ho, jak se mu finančně daří. Odpověděl jako ovce: „Není to žádná sláva.“ Pak jsem začal přede všemi řečnit. „Co vám brání v tom, abyste absolvoval kurz, který potřebujete a který vám pomůže? Tři hodiny v letadle? Pár hodin v autě? Pár dní dovolené? Tak to vám, milý pane, něco řeknu: vás na cestě k úspěchu zastaví úplně všechno! Každá překážka vás vyvede z konceptu. Není to proto, že vaše problémy jsou moc velké – je to proto, že vy jste moc malý!“

„Je to jednoduché,“ pokračoval jsem. „Můžete být třítina, kterou ohne každý vitr, nebo můžete být silná povaha, kterou nic nezastaví. Je to na vás. Jestli chcete dosáhnout bohatství nebo vůbec úspěchu, musíte bojovat. *Musíte být připraven něco obětovat. Musíte se naučit jednat navzdory překážkám.*“

„Zbohatnout není jednoduchá věc. Vlastně to může být pekelně těžké. No a co? Jedna z hlavních zásad osvíceného bojovníka říká: „Když budete vždycky dělat jen to, co je snadné, budete mít těžký život.“ Ale když jste ochotni udělat i těžkou práci, bude váš život lehčí. Bohatí lidé se nerozhodují podle toho, co je snadné a pohodlné – to dělají jen chudí a velká část středních vrstev.“

#### Postřeh do peněženky

Když budete vždycky dělat jen to, co je snadné, budete mít těžký život. Ale když jste ochotni udělat i těžkou práci, bude váš život lehčí.

Konečně moje tiráda skončila. V sále bylo ticho jako v hrobě. Později mi chlapík, který to celé začal, přišel poděkovat za to, že jsem mu prý „otevřel oči“. Samozřejmě se nakonec do kurzu zapsal, i když se konal ve Vancouveru. Musel jsem smát, když jsem ho pak slyšel, jak někomu dává přes telefon to samé kázání, které předtím dostal ode mě. Asi to zabralo, protože druhý den přinesl tři další přihlášky

od svých přátel. Bydleli až na východním pobřeží, tedy daleko od Vancouveru, ale přesto přiletěli!

Proč je tak těžké překonat vlastní pohodlnost? Proč musíme jednat, i když to někdy bolí? Protože pohodlností jste se dostali tam, kde jste teď. Jestli chcete v životě dokázat víc, musíte zapomenout na své zvyklosti a začít dělat věci jinak.

Předpokládejme, že momentálně vedete život na úrovni číslo 5 a chcete se přesunout na desítku. Na páté úrovni a na všech nižších se cítíte pohodlně, vyšší úrovně jsou pro vás „zóna nepohodlí“. Jestli chcete dospět na nejvyšší, desátou úroveň, musíte tuto zónu překonat.

**Chudí lidé a velká část střední vrstvy nejsou ochotní obětovat své pohodlí.** Být „v klidu“ a „v pohodě“ je ostatně jejich nejvyšší životní cíl. Musím vám ale prozradit tajemství, které je normálně známo jen bohatým a úspěšným lidem: pohodlí se strašně, ale strašně přeceňuje. Když si žijete v teploučku a v závětrí, cítíte se sice fajn, ale nerostete. **Jestli se chcete rozvíjet jako osobnost, musíte se vzdát svého pohodlí. Člověk se zlepšuje jen tehdy, když je pod tlakem.**

Odpovězte si na jednu otázku. Kdykoli jste v životě rozjžděli něco nového, bylo to pohodlné nebo ne? Většinou ne. Ale co se stalo potom? Čím déle jste to zkoušeli, tím to šlo lépe, že? Každý začátek je těžký, ale když vytrváte a překonáte svou zónu nepohodlí, stanete se větším člověkem.

Opět vám musím zopakovat, že rostete jen tehdy, když se necítíte pohodlně. Od teďka se tedy podle toho musíte chovat. Když narazíte na těžkosti, nesnažte se stáhnout zpátky do svého pohodlíčka! Zatněte zuby, řekněte si „musím to zvládnout“ a snažte se dál.

Postřeh do peněženky

**Rostete jen tehdy, když se necítíte pohodlně.**

Jestli chcete být bohatí a úspěšní, musíte si na nepohodlí zvyknout. Cvičte to. Donuďte se dělat věci, ze kterých máte obavy. Zapamatujte si tento vztah: **čím více námahy, tím více peněz.**

Co to znamená? Kdo je pohodlný, neodvažuje se podstoupit žádné riziko. Proto se mu otevře méně příležitostí, potká méně lidí a vyzkouší méně strategií. Rozumíte? Čím víc vsadíte na pohodlí, tím víc se necháte omezit strachem.

Na druhé straně, když budete mít odvalu, vytvoříte si více šancí. Budete moci získat větší příjem a majetek. Princip je pořád stejný: když si vytvoříte dost velkou pokladnici, vesmír si pospíší, aby ji zaplnil.

**Ještě nikdo neumřel na trošku nepohodlí. Zato přílišná pohodlnost už zabila víc nápadů, víc příležitostí, víc šancí k růstu než cokoli jiného. Pohodlí zabijí! Jestli v životě usilujete jen o to, aby se vám žilo pohodlně, tak vám garantuju dvě věci. Za prvé, nikdy nebudete bohatí. Za druhé, nikdy nebudete šťastní. Nemastný neslaný život vám štěstí nepřinese, zvlášť když budete pořád litovat, co by mohlo být, kdyby... Štěstí můžete dosáhnout jen tehdy, když budete žít naplno a využijete svůj potenciál na maximum.**

Zkuste tohle. Až se příště budete cítit nejistí, zmatení a nespí, neustupte. **Neschovávejte se do bezpečí.** Naopak – vyrazte vpřed. Nejistota a nepohodlí jsou jen pocity; nemají sílu vás zastavit. Když je překonáte a odhodlaně půjdete za svým cílem, tak jej dosáhnete.

Jestli váš strach a pocit nepohodlí nikdy úplně nevymizí, nic si z toho nedělejte. Ba naopak – jakmile se začnete cítit pohodlně, znamená to, že jste usnuli na vavřínech. **Váš růst se zastavil. Jestli máte dosáhnout maxima, musíte být pořád na hraně svých možností.**

A protože jsme všichni jen lidé, musíme se v nepohodlí cvičit. **Učte se jednat, i když cítíte strach, i když je to nepohodlné, i když na to nemáte náladu.** Díky tomu se váš život brzylepší. A ručím vám za to, že spolu s tím poroste i vaše bankovní konto.

V tomto okamžiku se na semináři vždycky ptám posluchačů: „Kdo z vás má odvalu předvést, že to s tím nepohodlím myslí vážně?“ Skoro každý zvedne ruku (i když se asi v duchu bojí, že ukázu zrovna něj). Na to já: „Zvednout ruku umí každý! Uvidíme, jak je to doopravdy!“ Pak vytáhnu speciální dřevěný šíp s ocelovou špičkou a vysvětlím jim, že tento šíp musí zlomit – o svůj krk! Pravidla jsou jednoduchá. Jeden člověk šíp drží a druhý kráčí proti němu tak, aby měkkou částí krku narazil přímo na hrot. Musí tlačit tak silně, aby dřevo prasklo – ale nesmí si samozřejmě vrazit šíp do krku!

Můžu vám říct, že lidi jsou po tomhle úvodu v šoku! Někdy vyberu jednoho dobrovolníka, někdy rozdám šípky všem. Měl už jsem semináře, kdy šíp lámalo tisíc lidí najednou!

Dá se šíp zlomit? Ano. Vypadá to hrůzoplňně? To mi věřte! Je to nepohodlné? A jak! Ale myšlenka je jasná: strach vás nesmí zastavit. Musíte se přinutit, abyste to zvládli. Musíte jednat navzdory své touze po klidu a pohodlí.

Podari se lidem zlomit šíp? Většině ano. Dokáže to každý, kdo proti šípů jde se stoprocentním odhodláním. Kdo v poslední chvíli ztratí odvahu, ten to nezvládne.

Po cvičení se šípem se ptám posluchačů: „Tak jak? Bylo to tak těžké, jak jste si zpočátku mysleli?“ Skoro každý řekne, že ne. Jak je to možné?

Váš mozek je největší fantasta, co běhá po matičce zemi! Od minuty by mohl psát scénáře k telenovetám! Vymýšlí si neuvěřitelné historky, dramata a neštěstí, jaká se nikdy nestala a zřejmě ani nikdy nestanou. Mark Twain to řekl nejlíp: „Měl jsem v životě tisíce hrozných problémů, ale naštěstí jen málokterý z nich byl opravdový.“

Musíte mi věřit, že vaše mysl nejste vy. Jste něco mnohem většího a silnějšího než jen samotný mozek. Vaše mysl je vaší součástí zrovna tak jako vaše ruka.

Provokativní otázka: co kdybyste měli ruku, která by se chovala stejně jako váš mozek? Pořád by tékala z místa na místo, pořád by vás fackovala a nikdy by nezavřela pusu. Co byste s ní udělali? Spousta lidí by ji nejradši uřízla. To by ale byla škoda, protože ruka je přece jen mocný nástroj. Nejlepší by bylo ruku ovládnout, zkrotit a vycvičit, aby pracovala pro vás a ne proti vám.

*Ovládnout svou mysl je to největší a nejdůležitější umění, které se v životě můžete naučit. Pokud chcete být šťastní a úspěšní, nic jiného vám nezbyvá. Přesně toho se snažím docílit v této knize a přesně to taky zažijete, když přijdete na jeden z mých seminářů.*

### Postřeh do peněženky

Ovládnout svou mysl je to největší a nejdůležitější umění, které se v životě můžete naučit. Pokud chcete být šťastní a úspěšní, nic jiného vám nezbyvá.

**Jak ovládnout svůj mozek? Začněte pozorováním.** Všimněte si, že mysl vám neustále lífruje myšlenky, které vůbec nejsou produktivní a nepodporují váš úspěch. Dejte takovým myšlenkám sbohem a nahraďte je jinými, které jsou pro vás užitečnější. Kde je najdete? No přece v této knize. Každá deklarace vás tu povzbudí a přivede na správnou cestu.

Zvykněte si na pozitivní přístup. Neodkládejte to na zítřek. Hned teď se rozhodněte, že chcete svůj život zlepšit tak, jak jsme si ukázali v této knize. Od této chvíle už vás nebudou ovládat vaše myšlenky – vy budete ovládat je. Od této chvíle není kapitánem lodi vaše mysl a její rozmary – kapitánem jste tu vy.

Můžete si zvolit, jak bude vaše mysl uvažovat. Můžete zrušit všechny myšlenky, které vám škodí. Můžete přejít na myšlenky, jež vám budou pomáhat. Můžete ovládnout svou mysl.

Robert Allen, jeden z mých nejbližších přátel a uznávaný autor bestsellerů, řekl na mém semináři moudrou větu: **„Žádná myšlenka nebydli ve vašem mozku zdarma.“**

Co to znamená? **Že za negativní myšlenky zaplatíte. Zaplatíte ztraceným časem, penězi, energií, zdravím a štěstím.** Pozorujte proto své myšlenky a dobře si je vybírejte. **Když si objeví nějaká negativní, řekněte prostě nahlas „Zmiz“ a bude to. Říkám tomu „magické myšlení“**, a když to budete praktikovat důsledně, váš život se změní k lepšímu. **Slibuju!**

Jaký je rozdíl mezi mým magickým myšlením a tzv. pozitivním myšlením? Malý, ale důležitý. **Lidé s pozitivním myšlením chtějí předstírat, že všechno je růžové, i když tomu ve skutečnosti sami nevěří. Lidé s magickým myšlením vědí, že všechno je neutrální a že věci mají jen takový význam, jaký jim sami přidělíme. Moc dobře také chápou, že náš mozek si bezostyšně vymýšlí a vydává své příběhy za pravdu.**

Když už si má mozek vymyslet příběhy, bude lepší, když to budou příběhy užitečné. Ať pracuje s myšlenkami, které vás podpoří a pomůžou vám k bohatství.

Než zakončím tuto kapitolku, chci vás ještě varovat. Nezkoušejte mé cvičení s dřevěným šípem doma! Musí se totiž provádět se speciálním bezpečnostním vybavením; pokud ho nemáte, mohli byste se ošklivě zranit. Pokud vás taková názorná cvičení fascinují, najdete si na mém

webu bližší informace ke kurzu Cesta osvíceného bojovníka. Na tomto semináři si sáhnete na hranici svých možností – nebo ještě trochu dál!

**DEKLARACE:** Položte ruku na srdce a řekněte...

„Jednám navzdory strachu.“

„Jednám navzdory pochybnostem.“

„Jednám navzdory starostem.“

„Jednám navzdory nepohodlí.“

„Jednám, i když na to nemám náladu.“

Dotkněte se čela a řekněte...

„Myslím tak, jak myslí milionáři.“

### ÚKOLY PRO BUDOUCÍ MILIONÁŘE

1. Napište si seznam svých největších obav, které se nějak týkají peněz a majetku. Zkuste se s nimi vyrovnat. U každé obavy si poznamenejte, jak byste se zachovali, kdyby se nejhorší opravdu naplnilo. Ustáli byste to? Dokázali byste se vyvíhnout zpátky? Věřím, že ano. Tak si přestaňte dělat starosti a zbohatněte!
2. Cvičte se ve snášení nepohodlí. Schválně dělejte rozhodnutí, která pro vás nejsou jednoduchá. Mluvte k lidem, s nimiž byste se normálně nebavili. Řekněte si v práci o vyšší plat nebo zvýšte ceny ve vlastní firmě. Zkuste vstávat každý den o hodinu dřív, projděte se v noci lesem. Zapište se do kurzu Cesta osvíceného bojovníka. Pak už vás nic nezastaví.
3. Použijte „magické myšlení“. Pozorujte své myšlenky, vyřadíte ty neproduktivní a věnujte se jen takovým, které vám pomáhají. Umlčte ten malý hlásek, který vám někdy našeptává: „To nemůžu. Tohle nezvládnou.“ nebo „Bojím se, že to nevyjde.“ Nedovolte, aby vás přemohla lenost a touha po pohodlí. Když vás ten malý zbabělec uvnitř bude zrazovat od něčeho namáhavého, ale prospěšného, just to udělejte. Ukažte světu, že jste pánem sebe sama! Nejenže vám prudce vzroste sebevědomí, ale nakonec se ztiší i ten vnitřní hlásek plný pochyb a nejistoty. Pozná totiž, že jeho vliv na vás se docela vytratil.

## Andrew Wilton: příběh mého úspěchu

Harve,

Jmenuji se Andrew Wilton a je mi 18. Právě jsem dodělal první ročník na vysoké škole. Před dvěma roky jsem se zúčastnil semináře Milionářská mysl a od té doby používám vaše techniky.

Zatímco moji spolužáci o prázdninách jeli k rodičům, já jsem si mohl dovolit strávit deset dní na jižním pobřeží Španělska. Umožnily mi to peníze, které jsem našetřil právě díky vám.

Kdybych býval nenavštívil váš seminář, mohl bych si o takové finanční svobodě nechat jenom zdát.

Díky, Harve.

## Zásada č. 17

**Bohatí lidé se stále učí.**

**Chudí lidé si myslí, že už všechno vědí.**

Na začátku svých seminářů se vždycky ptám posluchačů, jestli uhodnou, která dvě slova jsou v našem jazyce nejnebezpečnější. Nebudu vás napínat, jsou to slova: „Já vím.“

Jak poznáte, že něco opravdu víte? Jednoduše. Když něčím žijete, tak o tom také něco víte. Ale jestli jste o tom jen četli nebo slyšeli vyprávět, tak to ve skutečnosti neznáte. Jestli nejste opravdu bohatí a opravdu šťastní, tak to znamená, že se o penězích a úspěchu musíte ještě něco naučit.

Už v první kapitole jsem vám říkal, že když jsem byl mladý a beznadějně chudý, dostal jsem dobrou radu od tátova známého, který byl velký boháč. Vzpomeňte si, co mi řekl: „Harve, jestli se ti nedaří tak, jak by sis přál, znamená to jedinou věc. Je tu něco, co nevíš.“ Naštěstí jsem si vzal jeho rady k srdci, přestal jsem si hrát na všeznáka a začal se znovu učit. Od té chvíle se všechno v mém životě změnilo k lepšímu.

Chudí lidé se častou snaží všem dokázat, že mají pravdu. Jako by chtěli říct, že měli všechno v životě dobře spočítané, ale nešťastná náhoda a zlý osud jim to zkazil. Jen proto teď přežívají od vyplaty k vyplatě.

Rád posluchačům říkám, že „v životě můžete mít buď pravdu, nebo peníze.“ Kdo chce mít pořád „pravdu“, ten se křečovitě drží svých starých zvyků a starého myšlení. Právě to ho ale dostalo tam, kde je! Stejná zásada platí i pro štěstí: „V životě můžete mít buď pravdu, nebo štěstí.“

### Postřeh do peněženky

V životě můžete mít buď pravdu, nebo peníze. Obojí najednou mít nemůžete.

Spisovatel a řečník Jim Rohn má k tomuto tématu dobrý postřeh: „Když budete pořád dělat, co jste dělali dříve, získáte jen to, co už jste získali dříve.“ Své zaběhané cesty už znáte, teď musíte poznat ty nové. Proto jsem také napsal tuto knihu. Chci vás naučit nové zásady a nové způsoby myšlení, které ve vašem podvědomí nahradí ty staré. S jiným myšlením přijdou jiné činy a jiné výsledky.

Proto je nesmírně důležité, abyste se pořád učili a rostli na duchu.

Vědci by vám potvrdili, že na tomto světě není nic neměnné. Všechno živé se neustále vyvíjí. Vezměte si třeba libovolnou rostlinku. Jestli neroste, znamená to, že umírá. Stejně je to i s lidmi a dalšími organismy: pokud nerostete, jste ve fázi úpadku.

Jeden z mých oblíbených citátů pochází od filozofa a spisovatele Erika Hoffera, který řekl: „Svět patří těm, kteří se stále učí. Jestli si myslíte, že už všechno znáte, tak jste jen dobře připraveni na svět, který mezitím přestal existovat.“ Jinými slovy: pokud se nebudete pořád vzdělávat, zůstanete pozadu.

Chudí lidé často tvrdí, že si studium nemůžou dovolit. Nemají na něj čas ani peníze. Bohatí lidé naproti tomu věří tomu, co kdysi řekl Benjamin Franklin: „Jestli si myslíte, že vzdělání je drahé, zkuste to bez něj.“ Určitě už jste slyšeli, že „vědění je moc“ a moc je schopnost jednat.

Když nabízím svůj seminář Milionářská mysl, vidím, že nejvíc ho odmítají ti nejhudší lidé: „Já to nepotřebuju. Nemám na to čas. Je to moc drahé.“ Zato milionáři a multimilionáři se klidně zapisují do kurzu a říkají: „Jestli se naučím třeba jen jeden nový trik, jestli se zlepším v jediné věci, tak to za to stojí.“ Mimochodem, jestli opravdu nemáte čas na malý kurz, budete asi moderní otrok. A jestli nemáte peníze, abyste si zaplatili kurz o úspěchu, tak ten kurz potřebujete více než kdo jiný. Výmluva „já na to nemám“ je příliš slabá. Kdy na to budete mít? Za rok? Za dva? Za pět let? Řeknu vám to rovnou: nikdy! Tu samou větu od vás uslyším vždycky, když se zeptám.

Jestli chcete mít víc peněz, vede k tomu jediná cesta: musíte se naučit s nimi pracovat. Musíte znát postupy a strategie, jak zvýšit své příjmy, jak spravovat peníze a jak je lépe investovat. Zůstat u svých starých zvyků a doufat, že peníze přijdou samy, tomu já říkám šilenství. Kdybyste svůj život vedli dobře, tak už jste přece bohatí! A nehladejte žádné výmluvy a omluvy, ty tu nepomohou.

Nechci na vás být zlý, ale v této knize prostě musím – je to moje práce. Dobrý kouč od vás vždycky bude chtít víc, než k čemu byste se donutili sami. Jako váš kouč vám chci vdechnout inspiraci, dodat vám sílu a ukázat vám, co vám brání v úspěchu. Jinými slovy: chci váš život posunout na jinou, vyšší úroveň. Jestli budu muset, roztrhám vás na kousičky a znovu je složím tak, aby fungovaly líp! Udělám všechno proto, abyste byli desetkrát šťastnější a stokrát bohatší než teď. Jestli chcete, aby vám lítali pečení holubi do pusy, tak jste na špatné adrese. Jestli ale chcete rychle a jistě postupovat k úspěchu, tak vám pomohu.

Úspěch se dá naučit. Jestli chcete dobře odpalovat v golfu, hodně trénujte a získáte švih. Jestli chcete být brilantní klavírista, cvičte každý den a prsty si zvyknou. Jestli chcete být šťastný, můžete se to naučit. Jestli chcete být bohatý, můžete se to naučit. Nezáleží na tom, kde jste. Nezáleží na tom, z jaké pozice startujete. Záleží jen na tom, nakolik jste ochotní se učit.

Svým posluchačům často říkám, že každý mistr začínal jako nešika. Mám to potvrzené i příkladem ze života. Jednou na můj seminář přišel fenomenální lyžař, bývalý americký reprezentant a účastník olympijských her. Jakmile jsem vyslovil větu o mistrech, přihlásil se a zeptal,



jestli může něco říct. Tvářil se dost odhodlaně, takže jsem se bál, že se mnou bude ostře nesouhlasit. Ale bylo to úplně naopak. Jeden z nejlepších sportovců v zemi nám vyprávěl, že jako malý kluk byl úžasně nemehlo. Všichni kamarádi lyžovali lépe než on. Pak už ho ani nechtěli brát s sebou na túry, protože by je zdržoval. To ho samozřejmě moc a moc mrzelo, takže začal jezdit na víkendy do hor sám a tvrdě trénoval. Brzy dokázal s přáteli držet krok a za nějaký čas už je předháněl. Pak vstoupil do lyžařského klubu a za nějaký rok se dostal pod ruku špičkového kouče. Jak sám řekl: „Teď už lyžovat docela umím, ale na začátku jsem byl nešika. Harv má úplnou pravdu. Úspěch se dá naučit. Naučil jsem se zacházet s lyžemi a teď se chci naučit zacházet dobře i s penězi!“

### Postřeh do peněženky

„Každý mistr začínal jako nešika.“

T. Harv Eker

**Nikdo nevyskočí z dělohy jako finanční geni** Bohatí lidé se naučili, jak uspět v peněžní aréně – a vy to umění můžete ovládnout také. Když to dokázali oni, proč ne vy!

Kdy chcete zbohatnout, nemůžete myslet jen na tučné konto a kupu šperků v sejfě. **Bohatství spočívá i v tom, jak se rozvíjí vaše osobnost a mysl.** Prozradím vám tajemství, které zná jen málo lidí: **nejvchlejší metoda, jak získat a udržet majetek, je pracovat na sobě.** Musíte vyrůst v člověka, který přitahuje úspěch. Vzpomente si, vnější svět je jen odrazem vašeho vnitřního světa. Vy jste jako kořeny, vaše výsledky jsou ovoce.

Je jedno rčení, které mám rád: „Ať už jdete kamkoli, jednoho člověka vždycky berete s sebou – sama sebe.“ **Když vyrostete v silnou osobnost s pevnou vůlí a myslí, uspějete ve všem, do čeho se pustíte.** Budete si moct svobodně vybrat jakoukoli kariéru, jakýkoli obor podnikání, jakoukoli investici – nakonec to skončí dobře. To je podstata celé této knihy. Jestli jste osobnost páté úrovně, získáte výsledky páté úrovně. **Když dokážete vyrůst v osobnost desáté úrovně, výsledky tomu budou odpovídat.**

Přijměte jen jedno malé varování. **Jestli na sobě nebudete pracovat a přesto získáte velké množství peněz, byla to asi náhoda a svůj majetek dlouho neudržíte. Ale pokud se stanete úspěšnou osobností, tak své peníze nejen udržíte, ale ještě je rozmnožíte.**

**Bohatí lidé vědí, že správné pořadí pro úspěch je BUĎ. DĚLEJ, MĚJ.**

Chudí lidé a i mnozí ze středních vrstev si myslí, že úspěch znamená pořadí MĚJ. DĚLEJ. BUĎ. Říkají si: „Kdybych měl spoustu peněz, mohl bych si dělat, co by se mi zachtělo, a byl bych pořád úspěšný.“

**Bohatí vědí, že je to jinak: „Když se stanu úspěšnou osobností, budu schopen udělat vše, co je potřeba, abych měl spoustu peněz.“**

Tohle je další tajemství, které znají jen zámožní: skutečným boháčům nejde v první řadě o peníze samotné, ale o to, aby dosáhli svého osobního potenciálu. To je pravý cíl všech cílů: růst jako člověk a být čím dál větší osobností. Světoznámé zpěvačky Madonny se jednou ptali, proč každý rok úplně mění svůj styl i svou hudbu. Madonna řekla, že hudba je pro ni způsob vyjádření sebe sama a tím, že se každý rok zcela proměňuje, může časem dospět do podoby, o jaké sní.

**Úspěch neznamena „co máte“, ale „kdo jste“.** Naštěstí se toto „kdo“ dá naučit a vytrénovat. Já jsem to zažil na vlastní kůži. Neříkám, že jsem dokonalý, to ani náhodou – ale když se podívám, jaký jsem byl před dvaceti lety a jaký jsem teď, vidím velký rozdíl. Zřetelně poznávám závislost mezi „mnou a mým majetkem“ (resp. jeho nedostatkem) tehdy a „mnou a mým majetkem“ dnes. Naučil jsem se, jak dosáhnout úspěchu, a vy se to můžete naučit také. Proto ostatně pořádám své kurzy. Z osobní zkušenosti vím, že téměř každý člověk se dá vytrénovat a přivést k úspěchu. Já jsem tím tréninkem prošel a teď díky tomu dokážu trénovat desítky tisíc zájemců ročně. Cvičení zabírá!

Našel jsem i další důležitý rozdíl mezi bohatými a chudými: zámožní lidé jsou ve svém oboru **kovani experti**. Lidé ze středních vrstev mají průměrné znalosti a chudí lidé se ve svém oboru orientují velmi špatně. Jak dobří jste na svém poli vy? Jak dobří jste ve své práci? Jak dobře vedete svou firmu? Chcete znát naprosto objektivní a přesnou odpověď?

Podívejte se do své výplatní pásky nebo na účetní rozvahu. Ta vám řekne vše. Je to jednoduché: *abyste dostali nejlepší plat, musíte být nejlepší ve svém oboru.*

### Postřeh do peněženky

**Abyste dostali nejlepší plat, musíte být nejlepší ve svém oboru.**

Všichni víme, jak perfektně tahle zásada funguje u profesionálních sportovců. Až na výjimky mají nejlepší hráči ty nejvyšší platy – a k tomu i nejlepší kontrakty na reklamu. Přesně tak je to i ve světě byznysu a financí. Můžete být podnikatel, můžete být zaměstnanec, můžete být prodejce v MLM systému, investor do realit nebo hráč na burze – **čím jste lepší, tím více vyděláváte. I proto je důležité se neustále vzdělávat.**

Všimněte si, že bohatí lidé se vzdělávají pořád a navíc si k tomu vybírají ty správné učitele. Je strašně důležité, od koho budete přebírat zkušenosti. Vždycky jsem se snažil učit od lidí, kteří jsou mistry svého oboru a kteří mají skutečné výsledky, ne jen dobře proříznutou pusou.

**Bohatí se učí od těch, kdo jsou ještě bohatší než oni sami. Chudí si berou rady od svých přátel, kteří jsou zrovna tak na mizině jako oni sami.**

Nedávno jsem měl schůzku s investičním bankéřem, který se nabízel, že mi bude spravovat majetek. Navrhoval, ať mu pro začátek svěřím několik stovek tisíc dolarů, že prý to později můžeme navýšit. Začít prý bychom měli tím, že mu pošlu své finanční výkazy za několik posledních let a on je prostuduje.

Podíval jsem se mu do očí a řekl jsem: „Moment, nemáte to trochu zpřeházené? Jestli chcete spravovat mé peníze, neměl bych nejdříve já vidět vaše finanční výkazy? Jestli nejste opravdu bohatý, tak o vaše služby ani nemám zájem.“ Chlapík byl v šoku. Vsadím boty, že se ho ještě nikdo z klientů nezeptal, jakou hodnotu má jeho jmění.

Kdybyste chtěli vylézt na Mount Everest, najali byste si vůdce, který tam ještě nebyl? Nebylo by chytřejší sáhnout po někom, kdo už se párkrát po vrcholu prošlápl, zná přístupové cesty a ví, co čekat od počasí?

Proto vám radím: studujte a uče se s maximální intenzitou – ale zároveň si dávejte dobrý pozor, od koho se učíte. Jestli si necháte radit od lidí, kteří nic nemají (a můžou to být klidně konzultanti, daňoví poradci nebo jiní profici), tak vám nepomohou.

Když jsme u toho, doporučuji vám, abyste si našli svého osobního kouče pro úspěch. Dobrý mentor vás udrží na správné stopě, když vaše odhodlání bude polevovat. Někteří poradci si poradí se vším, co život přinese, jiní jsou specializováni třeba na finance, osobní vztahy, zdraví nebo duchovní život. V každém případě si svého budoucího kouče oťukněte, abyste věděli, že něco opravdu umí.

Jako existují osvědčené cesty ke zdolání Everestu, tak existují i účinné strategie pro dosažení finančního úspěchu. Musíte se je jen naučit a důsledně dodržovat.

Jak už jsem zmínil v kapitole o správě peněz, radím vám vyčlenit si 10 procent příjmů na Konto vzdělávání. Investujte tyto prostředky do knih, naučných cédéček nebo nejrůznějších kurzů. Nezáleží na tom, jestli zvolíte státní jazykovou školu, soukromou vzdělávací agenturu nebo třeba individuálního lektora. Konto vzdělávání vám pomůže stále růst a zlepšovat se, což je vždycky lepší než refrén chudého člověka: „Já už to znám, já už se učit nemusím.“ **Čím víc vzdělání, tím víc peněz – a na to klidně vsadím svoji peněženku!**

**DEKLARACE: Položte ruku na srdce a řekněte...**

**„Jsem odhodlaný se stále učit a růst.“**

**Dotkněte se čela a řekněte...**

**„Myslím tak, jak myslí milionáři.“**

### ÚKOLY PRO BUDOUcí MILIONÁŘE

1. Zavažte se, že si budete pravidelně doplňovat znalosti. Každý měsíc přečtete alespoň jednu knihu o penězích, poslechnete si výukové CD nebo navštívte odborný seminář. Vaše znalosti, sebedůvěra i konto porostou!
2. Zkuste si najít osobního kouče, který by dohlédl na vaše pokroky.

3. Navštivte můj intenzivní seminář Milionářská mysl. Je to úžasný zážitek, který už změnil životy tisíců a tisíců posluchačů. I váš život se po našem setkání změní k lepšímu!

# „A co mám udělat teď?“

Co dál? Jak s tím vším naložit?

Kde začít?

Říkám to vždycky a řeknu to i vám: slova nic nestojí. Doufám, že jste si čtení knihy užili, ale to hlavní je převést její principy do praxe. Ze zkušenosti vám ale mohu říct, že jen čtení z vás boháče neudělá. Kniha je začátek, ale jestli chcete uspět v reálném světě, musíte začít jednat.

V první části knihy jsem vás seznámil s konceptem finančního podvědomí. Je velmi jednoduchý: vaše podvědomí určuje, jestli se vám bude s penězi dařit nebo ne. Využijte toho, co jsme si říkali o slovním programování, přebírání vzorů a klíčových zážitcích. Změňte své podvědomí tak, aby automaticky podporovalo váš finanční úspěch. Opakujte

si také deklarace, které jsem pro vás shromáždil. Nejlepší bude, když je budete vyslovovat každý den.

V druhé části knihy jste poznali sedmnáct zásad, které odlišují bohaté lidi od chudých a od středních vrstev. Nejlepší cesta, jak si zásady vštípit do paměti, je opakovat si denně příslušné deklarace. Časem zjistíte, že se díváte na život a zejména na peníze jinak než dříve. Díky tomu se budete jinak rozhodovat a dostanete i jiné výsledky. Aby to bylo co nejdříve, dělejte si pravidelně cvičení na konci každé kapitoly.

Cvičení jsou důležitější, než si asi myslíte. Pokud má být změna trvalá, musí se drátky ve vašem mozku úplně přeskládat. To znamená trénink, trénink a zase trénink. Čtení, povídání nebo přemítání nestačí.

Dávejte si pozor na tichý hlásek, který vám bude našeptávat: „Učení je mučení. Já na cvičení nemám čas. Já cvičení nepotřebuju.“ Víte, kdo to k vám mluví? Vaše stará mysl, plná špatných zásad! Snaží se vás udržet v pohodlí, ve kterém jste dosud byli. Neposlouchejte ji. Plňte úkoly, pronášejte deklarace a sledujte svůj úspěch!

Doporučuji vám také, abyste si tuhle knihu přečetli každý měsíc znovu. „Co?“, křičí teď asi váš vnitřní hlásek, „jednou už jsem ji četl, proč se k ní zase vracet?“ Dobrá otázka, na kterou mám odpověď: protože opakování je matka moudrosti. Čím víc budete tuto knihu studovat, tím rychleji vám její zásady přejdou do krve.

Navštivte také internetovou stránku [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) a klikněte na odkaz FREE BOOK BONUSES. Můžete zde zdarma získat několik užitečných pomůcek:

- ▶ Přehledný seznam všech deklarácí, který si můžete vytisknout a zarámovat
- ▶ Myšlenku týdne
- ▶ Pravidelný email, který vám bude připomínat, co máte tento týden podniknout
- ▶ Výkaz čistého jmění
- ▶ Vzorový „Závazek k bohatství“.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Celý obsah [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) je v angličtině (pozn. překl.).

Já už jsem se naučil, jak úspěchu dosáhnout, takže je teď čas, abych pomohl i ostatním. Mým cílem je inspirovat vás a pomoci vám k tomu, abyste dosáhli svého vyššího já a žili s odvahou, radostí a dobrým účelem.

Jsem hrdý na to, že naše semináře a kurzy rychle a účinně mění životy lidí k lepšímu. Už více než 250 tisícům posluchačů jsem pomohl k většímu majetku i štěstí. I vás bych chtěl pozvat na intenzivní třídení seminář Milionářská mysl. Bude to zážitek, který vás posune na novou rovinu úspěchu. Přepíšeme vaše finanční podvědomí přímo na místě.

Během jediného víkendu se zbavíte všech zábran, které dosud ztěžovaly vaši cestu za úspěchem. Vyjdete ven s úplně jiným pohledem na život, na peníze, na své partnerské vztahy i na sebe sama. Mnozí účastníci pokládají seminář Milionářská mysl za jeden z nejdůležitějších zážitků svého života. Budete se smát, budete se bavit a přitom se dozvíte hluboké pravdy o penězích a práci s nimi. Potkáte stovky lidí, kteří mají podobné zkušenosti a přání jako vy. Z mnohých se možná stanou vaši přátelé nebo obchodní partneři.

To je pro dnešek vše. Děkuji, že jste svůj drahocenný čas věnovali této knize. Přeji vám ohromný úspěch a pořádnou porci štěstí. Doufám, že se s vámi brzy setkám osobně.

Na vaši svobodu!

T. Harv Eker

7.5.2006

# Podělte se o své bohatství

**Pravý boháč se pozná podle toho, kolik toho může rozdat jiným.**

**T. Harv Eker**

Jestli jste pozorně četli tuto knihu, dokážete teď lépe ovládat svou mysl a překonávat zlovyky, které vám brání vydělat víc peněz. Proč jsme se soustředili na peníze? Protože spousta lidí se s penězi (či spíše jejich nedostatkem) trápí celý život. Ale náš záběr by měl být širší. Uvidíte, že jakmile začnete odhalovat škodlivé myšlenky ve vašem podvědomí, rozšíří se toto poznání i na další oblasti vašeho života.

**Mým cílem v této knize bylo zvýšit úroveň vašeho sebeuvědomění. Sebeuvědomění je schopnost pozorovat a ukázat vlastní myšlenky a jednání tak, abyste se mohli svobodně rozhodovat na základě faktů, ne na základě zažitých zlovyků z dětství.** Vždycky musíte vycházet z vlastního vyššího já, ne z toho nižšího, které je hnáno strachem a obavami. Jen tak ze sebe můžete vydat to nejlepší a naplnit svůj osud.

Měli byste ale vědět ještě něco. Velká změna, kterou projdete, se netýká jen vás. Ovlivní celý váš svět. Svět je přece jen odrazem lidí, kteří ho tvoří. Když každý jednatel zvýší úroveň svého sebeuvědomění, zvýší se hladina vědomí celého světa. Svět se posune od strachu k odvaze, od nenávisti k lásce, od nedostatku k blahobytu.

Proto je důležité, aby se každý snažil jednat osvíceně – protože pak bude osvícený i celý svět.

Jestli si přejete, aby se k vám svět choval určitým způsobem, začněte se tak nejdříve chovat sami. Jestli chcete, aby váš svět byl lepší, zlepšete nejdříve sebe. Rozvinout svůj potenciál naplno a dosáhnout úspěchu je přímo vaše povinnost, protože pak budete moct o to snáze pomoci jiným a zlepšit tím svět.

Všechno, co jste naučili o podvědomí a jeho moci, byste teď měli předat ostatním. Podělte se s lidmi o to, co vám kniha přinesla. Řekněte o knize alespoň sto lidem z vašeho okolí – ať už to budou členové rodiny, kolegové z práce nebo obchodní partneři. Každý z nich tak bude moci poznat mé finanční zásady a naučí se i kontrolovat své podvědo-

mi. Zlepší se jejich sebeuvědomění, a tím stoupne i hladina vědomí na celém světě. Nejlepší by bylo, kdyby vás přátelé rovnou doprovodili na seminář Milionářská mysl. Ze zkušenosti totiž vím, že s rodinou či přáteli bude váš zážitek z tohoto kurzu ještě silnější. Sním o tom, že společně se nám postupně podaří zlepšit náš svět. Pomozte mi, prosím, tento sen uskutečnit!

Děkuji vám.