

„Vyžadujte prosperitu, je vaším vrozeným právem.“

Randy Gage

**PŘIJMĚTE SVÉ
BOHATSTVÍ!**

Proč byste měli žít v hojnosti

„Vyžadujte prosperitu, je vaším vrozeným právem.“

Přijměte své bohatství!

Proč byste měli žít v hojnosti

Randy Gage

Copyright © 2015 by Randy Gage. All rights reserved

Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey

Všechna práva vyhrazena. Bez předchozího písemného svolení vydavatele nelze žádnou část této knihy dále šířit nebo reprodukovat v jakékoli formě, jakýmkoli způsobem, fyzicky či elektronicky, včetně fotografického kopírování, nebo pomocí jakéhokoli systému záznamu a zobrazení dat.

Vydalo nakladatelství EDITORES, s.r.o., Trnava, Slovenská republika.

www.editores.sk

www.randygage.cz

www.RandyGage.com

www.NetworkMarketingTimes.com

Překlad: Tomáš Piňos

Jazyková korektúra: Jana Sobotková

Tisk: Těšínská tiskárna, a.s.

Design obálky: Graphicsoul s.r.o.

Vnitřní úprava a sazba: Graphicsoul s.r.o.

ISBN 978-80-971968-0-6

Věnování

Kouči Denisu Butlerovi. Pokud si kdokoli na tomto světě zaslouží věnování, je to právě on!

Poděkování

Chtěl bych vyjádřit svou vděčnost úžasné Lornette Brownové, díky níž přijímám své bohatství. A Lise Jimenezové za to, že je prostě Lisa.

Úvod

Úvody jsou prostorem vhodným pro zodpovězení otázky, kterou autoři dostávají velmi často. Konkrétně, proč jste napsal tuto knihu? Zde je má odpověď...

Téměř každý člověk, se kterým se potkáte, vám řekne, že chce být zdravý, šťastný a bohatý. Velmi málo jedinců však dokáže splnit alespoň dvě z těchto podmínek a téměř nikdo nemůže tvrdit, že by splnil všechny tři. Před určitou dobou jsem se tak začal podílet o své poznatky týkající se toho, jak dosáhnout prosperity. Jsem velmi racionální, logicky uvažující člověk, a tak jsem celý tento proces analyzoval a začal jej vysvětlovat racionálním, logickým způsobem. Po několika letech jsem si však uvědomil něco pozoruhodného...

Problémem většiny lidí není nedostatek znalostí. Není pro mě nic složitějšího jim je vštěpovat. Skutečným problémem je to, že ti lidé si nemohou nebo nechtějí připustit, že by měli být bohatí. Ve skutečnosti svou prosperitu dokonce podvědomě sabotují.

Nechtějí přijmout své bohatství. A není nic tragičtějšího než nevyužitý potenciál, nenaplněné štěstí a nevyžadované bohatství.

Proto jsem napsal tuto knihu. Chci, abyste se těšili veškerému bohatství, které je vašim vrozeným právem.

-RG

Březen 2003,
Key West, Florida

Obsah

Věnování.....	3
Poděkování.....	4
Úvod.....	5
Obsah.....	6
1. kapitola.....	7
2. kapitola.....	13
3. kapitola.....	16
4. kapitola.....	21
5. kapitola.....	43
6. kapitola.....	52
7. kapitola.....	64
O autorovi.....	72

1. kapitola

Staňte se součástí obrazu prosperity

Dvakrát ročně vyřídím na setkání vůdčích osobností spolu s nejnvýraznějšími členy svého koučingu. Na jednom z těchto setkání, konaném na Kostarice, jsem s jedním podnikatelem diskutoval o tom, jak posílit jeho byznys. Přišel jsem s plánem, díky kterému by mohl dosáhnout ročního obrátu ve výši 15 až 20 milionů dolarů, přičemž celkový potenciál tohoto plánu byl až 30 milionů ročně. V tu dobu onen podnikatel dosahoval ročního obrátu pod 300 000 dolarů.

Možná si říkáte, že se té šance ihned chopil. A že byste udělali totéž. Jenže on to neudělal. A neudělali byste to možná ani vy...

Když jsem mu svou myšlenku nastínil, všiml jsem si, že on i jeho manželka tomu přestali věnovat pozornost. Mně i celé skupině bylo jasné, že to bylo pro ně příliš velké sousto. Přijeli na setkání s tím, že se naučí, jak vydělat o 50, možná o 250 000 dolarů víc. Když jsem ale začal mluvit o milionech dolarů, bylo to pro ně prostě příliš, než aby tomu mohli věřit.

Abych byl upřímný, zpočátku nebyli k mé myšlence až tak skeptičtí...

Vypadalo to, že se mnou souhlasí. Postupně však začali vznášet námítky, například že můj plán je náročný, že je třeba jej více prozkoumat, že potrvá roky, než se jej podaří realizovat, atd. Až v konfrontaci s celou skupinou si byli schopni přiznat, že můj nápad odmítají, neboť by mohl vést k příliš velkému bohatství, které si oni sami neumí připustit.

Odjeli poté, co jsme se dohodli, že budou poslouchat mé audio album „Prosperita“ a pracovat na svém vědomí prosperity.

Na dalším setkání se mi oba svěřili, že si dostatečně prostudovali všechny otázky týkající se prosperity a že jsou ochotni přijmout můj odvážný plán. Položil jsem tedy manželce podnikatele velmi jednoduchou otázku...

Zeptal jsem se jí, jak by se jejich život změnil, pokud by v následujícím roce vydělali 30 milionů dolarů. Její odpověď mě fascinovala...

Tvrdila, že jejich život by se v podstatě nijak nezměnil. Trvala na tom, že všechny její potřeby jsou víceméně naplněny a jediný podstatný rozdíl by byl

v tom, že by nebyla tak vystresovaná kvůli nesplaceným fakturám. Já jsem se však ptal dál. Chtěl jsem slyšet, jaké konkrétní změny by to znamenalo pro její životní styl. JEDINÉ, co ji napadlo, byla pomoc ostatním.

Sponzorovala by chlapecký skautský tábor, pomohla by svým rodičům, finančně by přispívala škole a podobně. Nezmínila se o ničem, co by udělala pro sebe. Dal jsem stejnou otázku jejímu manželovi...

Začal tam, kde ona skončila, byl však konkrétnější. Zmínil se o konkrétních skautských aktivitách, které by sponzorovali, a řekl, že by najal 24hodinovou pečovatelku pro svého nemocného otce. Tak jako jeho žena, i on mluvil jen o různých formách pomoci jiným lidem. Bylo to jen o obdarování ostatních.

Já jsem na ně však dál naléhal...

Po dlouhém zvažování podnikatel nakonec navrhl, že by si mohli koupit srub u jezera. To podnítilo jeho ženu k tomu, že by si mohla pořídit auto. Měl jsem pocit, že se konečně dostáváme k nějakému výsledku. Až do okamžiku, kdy řekla, že díky novému autu by mohla vozit více skautů do tábora, který by sponzorovali!

Začalo být poměrně zjevné, že nemají ani nejmenší představu o tom, jak by se jejich život díky 30 milionům dolarů navíc změnil. A jelikož takovou možnost nepředvídali, nemohli ji ani uskutečnit.

Snažil jsem se dojít k tomu, proč tomu tak je...

Zeptal jsem se účastníků svého koučingu, co je podle jejich mínění celé roky brzdilo. Dostalo se mi některých velmi pozoruhodných vyjádření. Jeden student uvedl: „Uvědomil jsem si, že poměrně dlouhou dobu dávám najevo jen svoje vlastní problémy. (Rozumím tomu na logické úrovni; pracuji ještě na tom, aby to přijalo i mé srdce.) Neptal jsem se: ‚Proč se to děje právě mně?‘, ale: ‚Proč dávám najevo tyto problémy?‘

Klasický ‚strach z úspěchu?‘ To si nemyslím. Jsem zdravý a úspěšný a život si užívám. Strach z nezdaru? Ani to podle mě není ten pravý důvod. Nevžívám se v prohrách, ale ani se jich nebojím. Uvědomuji si, že jsou nezbytnou součástí mého vývoje.

Nízké sebevědomí? To určitě hraje jistou roli. Nemyslím si ale, že to je ten hlavní důvod. Před několika dny mě však napadla určitá možnost...”

Za chvíli budeme pokračovat v tom, co onen student říkal. Nejprve ale chci, abyste se zamysleli sami nad SEBOU.

Uvědomujete si a dokážete si přiznat, že si své potíže způsobujete sami? Anebo neustále za svými problémy vidíte osud, smůlu, ekonomiku, bývalého partnera nebo komunistické spiknutí?

A pokud si to uvědomujete, co vás k takovému chování vede?

Vraťme se k tomu, s čím přišel onen student. Napsal: „Dával jsem najevo tyto problémy, abych si vytvořil výzvy, se kterými se musím poprat! (Netvrším, že to je ‚správné‘ myšlení nebo že to je to ‚nejrozumnější‘, co teď mohu dělat. Pokouším se jen nalézt důvody svého chování.)

Podstatnou část svého dospělého života jsem se vyžíval v tom, že patřím do ‚prohrávajícího týmu‘, kterému pomáhám se probíjet mezi šampióny. Znovu a znovu jsem vyhledával výzvy, abych dokázal sám sobě, že se jim umím postavit čelem.“

Zde se podle mě dostáváme k něčemu významnému. Když se zpětně zamyslím nad svými „těžkými časy“ (prvních 30 let mého života!), uvědomuji si, že jsem s největší pravděpodobností uvažoval stejně. Což nás dostává k dalšímu důležitému tématu...

Proč byste vy, já nebo kdokoli jiný chtěli (nebo potřebovali) zdolávat takové výzvy? Zkuste se nad tím hluboce zamyslet. Neboť odpověď na tuto otázku může váš život naprosto změnit, a to během jediné sekundy.

Přečtěte si, prosím, poslední větu ještě jednou.

Zde jsou další postřehy mých studentů. „Myslím, že jsem si vykopal tuto svou jámu proto, abych musel najít způsob, jak se z ní vyškrábat! Rád bych řekl, že jsem se tak choval, protože jsem se tím učil a rostl (což je vznešený důvod), ale podle mě je to složitější. Myslím, že existují i hlubší důvody tohoto chování, a když se mi podaří je odhalit, nebudu mít už potřebu dávat najevo, jak se umím poprat s životními výzvami. Chtěl bych to dokázat.“

Určitě by to dokázat měl! Když si vybavím, jak jsem se choval a jak jsem uvažoval v útlém věku, myslím, že mi připadalo romantické být tím malým hrdinou, který bojuje se silami zla. Liboval jsem si v roli oběti, která sdílí své trudné zkušenosti se svými přáteli – dalšími oběťmi. (Což jsem dělal každý den.) Toto téma vyvolalo spoustu reakcí dalších studentů na webových stránkách. Jedna žena napsala: „Možná jsem si záměrně věci komplikovala, abych působila dojmem, že jsem chytrá a odborně zdatná. Bývala jsem vždycky poměrně nedůvěřivá, když se nějaký úkol či problém jevily jako příliš snadné. ‚Jsou opravdu jednoduché, nebo je vnímám nesprávně a nevidím možná rizika?‘ Reagovala jsem tak, že jsem si daný úkol zkomplikovala, abych vyloučila pochybnosti a úkol se stal opravdu těžkým! A aby to viděli i všichni ostatní!“

Je vám tento přístup povědomý?

Další studentka se zmínila o podobném chování. „Od svého dětství až do chvíle, kdy jsem se vydala na tuto cestu, jsem vynikala ve vytváření problémů – nebo v tom, že jsem dávala své potíže najevo! Podle mě to určitě pramenilo z toho, jak mě vychovali a že jsem měla nízkou sebeúctu. Kromě toho si myslím, že jsem se narodila s geny bojovnice. A tak jsem vyhledávala problémy, vytvářela kolem sebe chaos nebo se snažila pomáhat prohrávajícímu týmu – taková jsem byla, uměla jsem se v tom pohybovat a dělalo mi moc dobře, jak mě ostatní obdivovali!“

Další student uvedl: „Vyžíval jsem se v tom, že jsem vyhledával komplikovanější cesty, jako by mě utrpení povznášelo. Přinášelo mi to jen hodně úzkosti a v podstatě žádný prospěch – snad jen s výjimkou jizev získaných v bitvách, kterými jsem se mohl chlubit. Jako bych si tím ospravedlňoval, že jsem průměrný. Já jsem ale budoval svůj charakter (zcela poctivě!) a testoval svou vlastní sebeúctu prostřednictvím každého velkého problému, na který jsem dokázal ve svém životě upozornit.“

Setkal jsem se s tímto vzorcem chování mnohokrát, bez ohledu na věk či typ studentů, pocházejících z mnoha různých zemí. Je to do značné míry uklidňující myslet si, že dáváme na odiv své potíže, protože milujeme výzvy. A je konejšivé domnívat se, že tak budujeme svůj charakter; že tak činíme, protože konečné vítězství bude díky tomu sladší atd. Jenže co když je to všechno úplně jinak?

Když jsem se hlouběji ponořil do studia tohoto chování, došel jsem k další podstatné motivaci. Jsem přesvědčen, že když dáváme najevo, jak náročné problémy nás sužují, je to jeden ze způsobů, jak zůstat v roli oběti! Vytváříme si další komplikace, neboť díky nim s námi ostatní sympatizují, máme výmluvy pro své nezmary a nemusíme se cítit zodpovědní za vlastní prohry. Je to dokonalý úkryt.

Díky tomu můžeme lhát sami sobě. Ujišťujeme se, že nikdo nemůže tvrdit, že jsme neudělali maximum možného. Můžeme říkat: „Udělal jsem pro to všechno, ale: nemám potřebné kontakty/pocházím z chudé čtvrti/nemám správnou barvu pleti/nemám požadované vzdělání.“ Je to vžitý způsob ospravedlnění života v průměrnosti.

Mám pro vás ale dobrou zprávu. Jestliže jste si v minulosti uměli vytvářet komplikace, napětí a utrpení, proč byste hned TEĎ nemohli vytvářet úspěch, hojnost a štěstí?

Zbavte se potřeby být obětí...

Co musíte udělat pro to, abyste se navždy zbavili myšlení oběti? Je to velmi zajímavá otázka.

Všichni budou tvrdit, že by se chtěli zbavit mentality oběti. Každý z nás. Není to ale pravda.

Mnoho lidí bude dál lpět na svých problémech nebo si přivolávat nové, protože to přináší jistou úlevu. Poskytuje jim to prostor pro výmluvy. Tento druh negativního myšlení se může projevit v mnoha oblastech vašeho života.

Vzpomínám si na dobu, kdy mě trápily bolesti zad. Kdykoli jsem navázal nějaký nový vztah, mělo to stejný průběh. Probudil jsem se, vstával z postele a držel se na zádech. Moje partnerka se mě zeptala: „Co se děje? Bolí tě záda?“

„Ano,“ odpověděl jsem. „Mám něco s páteří.“ Poté se rozjela debata o sáčcích s ledem, masážích, horkých vanách, chirurgických zákrocích a všech možných metodách. A já jsem se utvrzoval v tom, že mě bolí záda, po celou dobu našeho vztahu.

V čem byl ale skutečný problém?

Byla to moje reakce na můj vlastní emocionální vývoj v té době. Konkrétně na mou neschopnost dávat a přijímat lásku. Tak jako většina členů mé rodiny, nebyl jsem zvyklý se objímat, projevovat své city a říkat často „miluji tě“. Po čtyřech letech terapie jsem si však uvědomil něco pozoruhodného...

Když jsem se naučil projevovat a přijímat lásku – mé bolesti zad nadobro zmizely! A uvědomil jsem si, že jsem dával najevo své bolesti zad, vážné alergické potíže a další zdravotní komplikace, neboť jsem tím vzbuzoval pozornost a citovou náklonnost. A vnímal jsem to jako projevy lásky. To bylo ale probuzení!

Proč vám to všechno vyprávím?

Abyste si položili zásadní otázku, jak vnímáte sami sebe. Umíte vnímat své úspěchy a prosperitu? Dokážete si představit, jak by váš život vypadal, pokud byste žili hojností? Anebo se stále považujete za vznešeného smolaře, který se neustále potýká s problémy? Je dobré se nad tím hluboce zamyslet.

2. kapitola

Bud'te hvězdou ve svém vlastním filmu

Vraťme se k onomu obchodnímu plánu, který mohl vynést desítky milionů dolarů a který jsem prezentoval tomu páru na setkání vůdčích osobností. Co jim bránilo v tom, aby se této příležitosti chopili? A mohla by stejná věc brzdit i vás?

Zamyslete se nad tím, jaké cíle si stanovujete. Jak jsou velké? Přemýšleli jste někdy o tom, jak by se jejich naplnění mohlo ve vašem životě projevit?

Dejme tomu, že chcete vydělávat 2 miliony dolarů ročně. Jak by se to prakticky projevilo ve vašem životě? Kolik by to bylo peněz každý měsíc? Jaká je vaše týdenní mzda? Kolik zaplatíte na daních? V jakém domě byste žili? Jaké auto (auta) byste chtěli mít? Jak by to ovlivnilo vaše vztahy s lidmi, které milujete?

Anebo sníte o tom, že byste chtěli být profesionálním fotbalistou nebo vynikajícím pianistou. Jak by probíhal váš běžný den? Co byste dělali?

Čím více jste schopni vidět své bohatství, tím je pravděpodobnější, že ho k sobě začnete přitahovat.

Mám přítele jménem Richard Brooke, který řídí firmu věnující se síťovému marketingu a často pořádá semináře týkající se vizí. Na těchto seminářích se zmiňuje o několika zajímavých principech, jež souvisí s obsahem této knihy...

Jednou se zúčastnil akce, na které dělali zajímavé modely obálek časopisů jako suvenýry. Nechal se umístit na obálku časopisu „ÚSPĚCH“. Nechal si ji zarámovat a dal si ji na svůj pracovní stůl, aby ji viděl každý den.

Asi o dva roky později se časopis ÚSPĚCH rozhodl, že přinese hlavní článek o růstu síťového marketingu. Chtěli dát na obálku prezidenta společnosti Amway, tlačila je však uzávěrka a tento muž nereagoval na telefonáty. Zavolali tedy Richardovi, pořídili jeho fotografii a umístili ji na obálku. Richard dodnes trvá na tom, že se to stalo díky tomu, že měl v kanceláři na stole ten suvenýr ze zmíněné akce.

Dva roky vnímal sám sebe jako vhodný objekt na obálku časopisu. Přilákal to, protože byl připraven přijmout své bohatství!

Jednou z věcí, které dělají účastníci Richardových seminářů, je psaní filmového scénáře jejich dokonalého dne. Předpokládejme tedy, že vaším cílem je být nejlepším prodejcem v organizaci, pro kterou pracujete. Vy jste autorem takového filmu.

Můžete si vybrat den konání výroční konference, na které převezmete ocenění. Začnete tím, jak onoho dne vstanete, a sepišete průběh celého dne. Můžete napsat, jak vás probudila vůně kávy z přizemí. Jak jste cítili vánek pronikající oknem dovnitř a slyšeli psa radostně štěkat, když jste sešli do přizemí. Podělíte se o to, jakou jste měli snídani a o čem jste si během ní povídali s partnerkou.

Můžete se zmínit o červeném Lamborghini s koženými sedadly, kterým jedete do hotelu, v němž se konference koná, a bouřlivý potlesk, kterého se vám dostane, když přicházíte na pódium převzít cenu. Je nezbytné, abyste do popisu těchto chvil zapojili veškeré smysly a vykreslili co nejživější obrázek.

Zmínky, které by byly detaily v rámci skutečného hollywoodského scénáře, jsou pro vás velmi důležité. Takže nezapomínejte na žádný detail. Pokud máte k snídani skořicový bagel s rozinkami a na něm domácí jahodový džem a smetanový tvaroh – uveďte to!

Chcete sepsat podmanivou a vyčerpávající reportáž o svém dokonalém dni: o dni, s jehož průběhem chcete seznámit svět. Chcete to všechno vidět, slyšet, ochutnat, cítit, dotýkat se toho a VNÍMAT to. Nejprve musíte prožít prosperitu ve své mysli a v srdci, teprve pak se může projevit ve fyzické podobě.

Ukažte tento svůj scénář jen těm lidem, kteří vás výrazně podporují a povzbuzují. Mnoho členů „stáda“ bude jen žárlit a posmívat se vám. Sdílejte ho jen s těmi, kteří mohou být vašimi vůdčími partnery na cestě k úspěchu.

Mějte tento scénář ve svém diáři, kufříku či náprsní tašce, abyste jej měli denně po ruce. Když čekáte ve frontě u pokladny v supermarketu, přečtete si několik odstavců ze svého scénáře, namísto bulvárních titulků. Když se budete cítit vyčerpaní a budete mít pocit, že je toho na vás příliš, zavřete dveře, vypněte na chvíli telefon a začtete se do scénáře.

Díky scénáři se soustředíte, uklidníte a posílíte pozitivní naprogramování vaší podvědomé mysli. Je to velmi mocný nástroj pro přijetí vašeho bohatství.

Začněte psát svůj scénář už dnes!