



Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #24



Milí čtenáři,

za 38 let, co pracuji v oblasti financí, by počet hororových příběhů, které jsem slyšel, vydal na knihu. I když by ta kniha nebyla o nemovitostech, stačí si uvědomit, že nemovitosti jsou jednou z oblastí, kde mnoho milionářů vydělalo své peníze.

Nemůžete očekávat, že budete odborníkem na všechna témata. Vzpomeňte si na příběh Andrewa Carnegieho, zakladatele U. S. Steel. Carnegie potřeboval účetní, právníky, chemiky, lidi z marketingu a odborníky v dalších oblastech, v nichž mu chyběly znalosti. Carnegie sice neznal všechny odpovědi v oblasti výroby oceli, ale věděl dost na to, aby si vybral lidi, kteří mu pomohli nesmírně zbohatnout.

Nejednou se mi stalo, že do banky přišli lidé, kteří chtěli půjčku na nemovitost. Po vyplnění žádosti si banka zjišťovala informace o bonitě, aby věděla, zda žadatel platí účty a zda je schopen úvěr splácet. Dalším krokem by bylo sehnat spolehlivého licencovaného odhadce, který by určil hodnotu nemovitosti. To se v podstatě provádí porovnáním nemovitosti s jinými srovnatelnými nemovitostmi v okolí, které byly nedávno prodány. Pokud jsou úvěr, příjem a odhad v pořádku, máte k dispozici certifikovaný průzkum.

Dalším krokem je, že si advokát nechá udělat výpis z katastru nemovitostí, aby ověřil vlastnictví, daně a případná zástavní práva, která byla na nemovitost vázána. Soudní rozhodnutí, daňové zástavní právo a jiné zástavní smlouvy by musely být uhrazeny jako první, pokud by se nemovitost dostala do exekuce pro neplacení. Dále by byl advokát pověřen, aby si zajistil pojištění vlastnického práva, aby bylo zajištěno, že nemovitost, na kterou banka poskytuje úvěr, je bez jakýchkoli pohledávek.

Mnohokrát jsem se setkal s lidmi, kteří měli list vlastnictví, na němž byly neuhrazené daně nebo rozsudky, a dokonce i se situacemi, kdy se předchozím majitelům nepodařilo přimět všechny zúčastněné strany, aby před převodem nemovitosti podepsaly svůj podíl.

Viděl jsem lidi, kteří použili vlastní peníze nebo si dokonce půjčili od banky na stavbu domu, aniž by si udělali průzkum, aby později zjistili, že dům byl částečně nebo zcela postaven na cizím pozemku nebo že nemají právo

cesty z veřejné ulice na svůj pozemek. To by se nestalo, kdyby si nechali udělat průzkum.

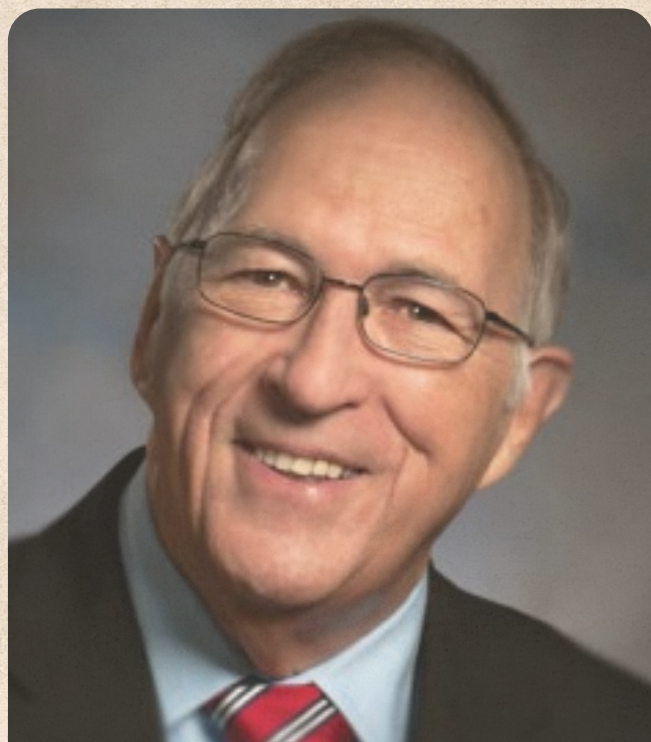
Ať už kupujete nemovitost nebo začínáte podnikat, dobrý právník je naprostou nezbytností. Najmutí advokáta, který chybám zabrání, vás bude stát mnohem méně peněz a času než nutnost najmout advokáta k nápravě chyb, kterým bylo možné předejít.

Robert „Bob“ Johnson mladší, který je právníkem Nadace Napoleona Hilla, je odborníkem na autorské právo. Bob pracoval mnoho let pro velmi prestižní právníckou firmu v Chicagu a kvůli práci pro nadaci odešel do předčasného důchodu, aby mohl trochu zvolnit z hektického tempa, které vyžadovalo jeho cestování a pracovní doba. Nadace dostává pravidelně stovky dotazů a Bobovy odborné znalosti nám denně ušetří nespočet hodin práce a zabráni problémům.

Nehazardujte, když si nejste jisti. Požádejte o pomoc odborníky a ušetříte peníze i čas tím, že snížíte počet chyb.

Don Green

Ředitel Nadace Napoleona Hilla



Rozpočet času a peněz

Připrav se, příteli, protože nastal čas na velmi otevřený rozhovor o tobě a tvé budoucnosti. Na cestě do Šťastného údolí jsme zatím ušli velmi dlouhou cestu. A došli jsme k bráně, kterou musíme projít. Až touto branou projdeme, budeme vědět, jak co nejlépe využít svůj čas a jak získat peníze, aby sloužily ušlechtilému účelu. Zastavme se u cesty, až budeme procházet touto branou. A zatímco budeme přemýšlet nad vědomostmi, které jsme získali při průchodu dalšími branami, zamysleme se vážně nad touto branou.

Pokud jste byli pozornými studenty, máte nyní více užitečných znalostí, než většina absolventů vysokých škol získá během vysokoškolského studia. Nejsou to však jen teoretické znalosti, protože vám je poskytli lidé s praktickými zkušenostmi, kteří k nim dospěli metodou pokus-omyl na základě vlastních bohatých zkušeností.

Jako pozorný student nyní plně využíváte celoživotních zkušeností Henryho Forda, Thomase A. Edisona a Andrewa Carnegieho, stejně tak jako znalostí, které získalo více než pět set dalších významných a úspěšných mužů, kteří se podíleli na vzniku Vědy o úspěchu a Vědy o osobním úspěchu.

Návrhy na rozvržení času a peněz
Existují určitá specifika v rozpočtování času a peněz. Tady je prozkoumáme.

Nejprve si rozebereme čtyřicet hodin, které má každý z nás denně k dispozici. Na spánek máme osm hodin a s tím nic moc neneděláte, protože příroda tuto cenu vyžaduje za vaše zdraví a blaho.

Pak máme zpravidla osm hodin na práci. Ty potřebujeme k tomu, abychom si vydělali na živobytí

„Jediný rozdíl mezi bohatými a chudými je, jak nakládají s časem, který jim byl dán.“

a nahromadili peníze k zabezpečení na stáří a tak dále. Pak máme osm hodin na odpočinek a volnočasové aktivity. Tyto hodiny jsou naše vlastní. Můžeme s nimi naložit, jak se nám zlíbí.

Šestnáct hodin určených na práci a spánek je na našem seznamu povinností a často jsou částečně nebo zcela mimo naši kontrolu. Osm hodin volného času máme k libovolnému využití. V těchto osmi hodinách najdeme příčinu úspěchu i neúspěchu, záleží na tom, jak je využijeme.

Zde je několik návrhů, jak si rozvrhnout příjmy a výdaje, protože je jedno, kolik vyděláváme – pokud si určité procento z našich příjmů neodložíme takřikajíc stranou na úspory, skončíme dříve či později bez peněz. Měsíční nebo týdenní výši příjmů je třeba zvážit a rozdělit takto:

1. Určité procento, zpravidla ne méně než 10 % hrubého příjmu, by mělo být investováno do životního pojištění. To platí zejména pro výdělečně činnou osobu, která má mladou a rozrůstající se rodinu a děti, jež je třeba později v životě vzdělávat.

2. Dále je třeba vložit určité procento na jídlo, oblečení a bydlení. To by mělo být úměrné příjmu nebo výdělečné schopnosti dané osoby.

3. A určitá částka by měla být vyhrazena na investice, protože ti úspěšnější lidé na světě se naučili, jak zařídit, aby jejich peníze pracovaly pro ně, když jsou vzhůru, ale také když spí.

Jakákoli částka, která zbude po přerozdělení těchto tří „povinných“ položek, by měla jít na běžný

nebo na výdajový účet pro případ mimořádných výdajů, rekreaci, vzdělávání atd. Tato kapitola možná není kdovíjak napínavým čtením, ale skrývá v sobě tajemství vašeho osudu po zbytek života. Proto dobře zvažte návrhy, které uvádím, protože pokud nebudete svůj život řídit systémem rozpočtování, můžete si být jisti, že skončíte bez čehokoli, co by vás ve stáří – které přichází rychleji, než si dokážete představit – chránilo.

Dalším faktorem, který musíte mít pod kontrolou, pokud chcete dosáhnout osobního úspěchu, je váš duševní postoj. V další kapitole se podíváme na kroky, které můžete podniknout, abyste si vytvořili a udrželi pozitivní duševní postoj, který je absolutním požadavkem pro lidi, kteří chtějí žít život podle svých představ.

Napoleon Hill

Zdroj: Napoleon Hill – *The Science of Personal Achievement*



Zlatá medaile Napoleona Hilla, kterou Nadace uděluje za ztělesňování principů bohatství a přínos lidstvu.

Když opravdu víš, CO CHCEŠ

Dlouho jsem se zamýšlel nad podivným a pozoruhodným příběhem vytrvalosti Edwina C. Barnes. Hill ho ve své knize *Myšlením k bohatství* zmínil tolikrát, že jen duchem nepřítomný čtenář by si jeho jméno nezapamatoval.

Z pětiset životů nejbohatších mužů Ameriky té doby, které Hill po 25 let studoval, si vybral jako příklad pro první a nejdůležitější kapitolu celé knihy, s názvem *TOUHA*, právě jeho. Vyšinutého tuláka, bláznivého, zoufalého a naivního snílka, Edwina C. Barnes. A tento popis by možná byl i výstižný, pokud by se to Barnesovi ovšem nepovedlo. Stal se díky své vytrvalosti obchodním partnerem velikého Tomase A. Edisona.

Jak se to událo, že se chlapík ze dna společnosti, který neměl peníze ani na jízdenku vlakem, dostal na samotný společenský vrchol? Do vrstev a kruhů, k příležitostem a možnostem rezervovaným jen pro jednoho ze sta tisíc? Pokud bych měl pro jeho příběh najít soudobé přirovnání, řekl bych, že je to asi takové, jako by se chlapík z fronty na polívku u Armády spásy jakýmsi prapodivným způsobem dopracoval do obchodního partnerství s Elonem Muskem.

Napoleon Hill o Barnesovi uvedl, že tu jeho neuvěřitelnou vytrvalost poháněla "spalující touha". Umanul si a v sobě živil představu, že se stane obchodním partnerem velkého vynálezce. Co se asi v Barnesovi odehrávalo, když se celá ta šílená myšlenka v jeho mysli objevila poprvé? Jaké mohl mít naděje, že se něco takového povede? Jaké šance? A jaká pravděpodobnost by něco takového dopustila? Jenže spalující touha hraje podle vlastních pravidel.

Člověk posedlý spalující touhou, který v souladu s ní vytrvale jedná, nepotřebuje šance ani pravděpodobnosti, naděje ani doufání. Jeho spalující touha dokáže ohýbat osudem stejně jako gravitace světlem. Je

to síla tak mocná, že dovede způsobit padnutí tisíce šestek po sobě na kostce s milionem stěn. Díky spalující touze se dějí, jak to nazýváme, "nekonečně nepravděpodobné věci".

Všehovšudy biblický příběh stvoření je ukázkou manifestace spalující touhy Boha po existenci všeho, co známe. A i kdyby život vznikl evolucí a žádný Bůh nebyl, stejně touhu nalezneme v chování každého živého organismu na světě. Touha je v rostlinách, které se napínají za světlem, i živočiších prahnoucích po vodě. Touha udržuje Život naživu.

Spalující touha je mocný zdroj vytrvalosti. Jakmile v sobě takovou touhu probudíte a každý jeden krok povedete k jejímu uskutečnění, nepůjde vám zastavit se. Nebude možné se vzdát. Spalující touha je infekce, které se nemůžete zbavit leda byste propadli nečinnosti, odkládání a liknavosti, protože tato trojice touhu překová ve frustraci, beznaděj a bezradnost, z nichž

člověk začne utíkat do fetování dopaminu na Netflixu, na "sosítích", na pornu, na gejmingu a kdo ví čemu všemu dalšímu.

Barnes neměl nic, co by mohl Edisonvi nabídnout. Stál tam před ním v zaprášeném kabátu, starých zalátaných kalhotách a v botách dávno prošlapaných kýmisi před ním. V jeho očích ale bylo něco, co nedovolovalo Edisonovi muže vykázat zpět na ulici. Bylo to odhodlání, bylo to šílenství oněch slov, která mu pověděl. Ten tulák mu, slavnému vynálezci, obchodnímu titánovi, *OZNÁMIL*, že se stane jeho partnerem.

Kdo ten příběh neznáte, vězte, že Edison tomu tulákovi svoji obchodní náruč rozhodně neotevřel. Ne hned. Pohodil před Barnesem jen nitku příležitosti v podobě práce ve skladu jeho gigantické továrny. A Barnes tu nitku chytil a začal tam pracovat. A tím myslím *PRACOVAT!* Vytrvale jednat, dřít, dělat vše, co měl za úkol, jako by ta firma byla jeho! Dělat víc, než měl za úkol.



Edwin C. Barnes (vlevo) s Thomasem A. Edisonem

Měl nasazení stejně šílené jako byla šílená myšlenka v jádru jeho spalující touhy.

Z předhozené nitky příležitosti vyčesal pramen, z něho upletl provázek, z toho lano a po něm se vyšplhal až na samotný vrcholy Edisonovy hierarchie, kde si po letech nakonec s velkým vynálezcem opravdu podal ruku a stal se jeho obchodním partnerem.

Pokud existuje nějaké tajemství vytrvalosti, pak se bude jistě pohybovat kdesi v blízkém okolí SPALUJÍCÍ TOUHY. Samotné její vytrvalé následování v činech ji posiluje. Je to ta stejná síla, která člověku nedovoluje

před orgasmem přestat. Je to nej-mocnější známá síla vesmíru. Je to právě vytrvalost spojená se spalující touhou, co vedlo všechny objevitele, dobyvatele, vynálezce, podnikatele, sportovce i umělce k tomu, aby z neexistujícího a nemyslitelného upředli realitu, ve které dnes všichni žijeme. Jen hlupák by neviděl důkazy všude kolem sebe.

Milý čtenáři, spalující touha je Tvoje největší aktivum. Krm ji, syť ji, chraň ji a jednej podle ní. Ona Tě povede. Bude k Tobě promlouvat Tvým šestým smyslem, jak o tom píše Napoleon Hill, a bude Tě nabádat k věcem, které potřebuješ jít a ihned udělat. A vytrvej, protože to

je pilíř všeho. Ohneš osud. Spatříš nekonečně nepravděpodobné věci, jak se Ti dějí. Uvidíš, jak se Ti otevírají jedny dveře za druhými. A přijde den, kdy vytrvalostí dojdeš naplnění své SPALUJÍCÍ TOUHY a jediným vysvětlením, které pro to budeš mít je, že někde nad Tebou dlí neviditelná ruka, která pohnula světem, abys Ty mohl uskutečnit to, proč tady na světě jsi.

S úctou Petr Štěpánek

Producent & Vydavatel Myšlením k bohatství

Máte-li něco na srdci, napište mi producent@myslenimkbohatstvi.film www.facebook.com/petr.stepanek.live

JAK NA KAPESNÉ se šíří...

Velikou radostí vám chceme napsat, že podle našeho návodu JAK NA KAPESNÉ již prvních circa 500 dětí v Česku a na Slovensku pracuje na svých cílech a díky svým moudrým a prozíravým rodičům se hravou a užitečnou formou učí principy bohatství, prosperity a dávání. Děkujeme všem, kdo jste se rozhodli program sdílet s druhými. Je kompletně zdarma a je součástí našeho master plánu na zlepšení budoucnosti našich dvou krásných zemí.

V tuto chvíli připravujeme lokalizaci formulářů do slovenštiny, aby se mohly i slovenské děti vydat na cestu za svými cíly ve svém mateřském jazyku.

Moje peníze

Mám cíl vydělat si na
a to do data K tomu si potřebuji nastřídat

Osobní odpovědnost

Rodinná odpovědnost

Činnosti pro kapesné

Moje vlastní podnikavost

Můj cíl

Zde si nalep obrázek svého cíle

Kč

Já to dokážu!

Na dobročinnost ránoji /10 barva

Na utrácení si vyřídím /10 barva

Datum Můj podpis Podpis rodiče

Více o programu JAK NA KAPESNÉ