



Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #30



Milí čtenáři,

jednou ze zásad úspěchu Napoleona Hilla je „udělat něco navíc“. To, že uděláme něco navíc, znamená, že odvedeme lepší službu, než za jakou jsme placeni. Neexistuje na to vzorec, který by se skládal z kroku jedna, dvě, tři atd. Místo toho se jedná o stav mysli, který bychom měli rozvíjet ve všem, co děláme.

Napoleon Hill říká, že nejlepší doporučení, které si můžeme dát, je takové, které získáme tím, že budeme poskytovat více služeb a lepší služby se správným mentálním nastavením.

V mnoha svých spisech a projevech uvedl Napoleon Hill několik příkladů lidí, kteří „něco navíc“ udělali, a dosáhli tím skvělých výsledků.

Na příkladu Edwina C. Barnese popisuje, jak se snažil udělat něco navíc, když se rozhodl pracovat pro Thomase Edisona. Barnes byl terčem posměchu kvůli svému vzhledu a také kvůli tomu, že se k Edisonovi dostavil bez předchozí domluvy a oznámil, že se přišel stát jeho obchodním partnerem. Navzdory tomu uviděl Edison v Barnesovi potenciál a dával mu zpočátku podřadné práce.

Barnes tyto úkoly plnil s pozitivním přístupem a vždy dělal pro svého zaměstnavatele něco navíc. Díky tomu

Edwin Barnes dosáhl svého cíle a stal se partnerem Thomase Edisona.

Napoleon Hill navíc rád často vyprávěl příběh o jednom obchodníkovi a o tom, jak i on udělal něco navíc. Mladý prodavač pracoval v obchodě, když se v něm jednoho dne zastavila starší paní, která chtěla uniknout před deštěm. Ostatní prodavači věděli, že tato žena si pravděpodobně nic nekoupí, a tak ji většinou ignorovali. Tento mladý muž však ženě nabídl židli, aby si mohla ulevit od unavených nohou. Z tohoto velkorysého činu sice neměl žádný zisk, ale přesto chtěl pomoci. Jeho laskavost však nezůstala bez odměny. O několik dní později žena zavolala do obchodu a chtěla, aby jí prodavač pomohl s velmi velkou objednávkou. Ukázalo se, že tou ženou byla matka Andrewa Carnegieho.

Uděláte-li něco navíc, obvykle to nezůstane bez povšimnutí. Odměnou vám mohou být nové příležitosti a jiné výhody, které získáte oproti těm, kteří vůli udělat něco navíc neprojevíli.!

Don Green

Ředitel Nadace Napoleona Hilla

Z pera Napoleona Hilla

Udělejte něco navíc

Jednou ze zásad úspěchu je zvyk udělat něco navíc. V Kázání na hoře se říká: „Žádá-li tě někdo, abys s ním šel jednu míli, jdi s ním dvě.“

Zvyk udělat něco navíc znamená pouze to, že **nabízíte více a poskytnete lepší služby, než za jaké jste placeni** – a děláte to s pozitivním a příjemným přístupem.

Neznám jediného člověka, který by dosáhl obrovského úspěchu, aniž by se řídil zvykem poskytovat lepší služby, než se od něj očekávalo.

A rád bych vám uvedl příklad muže, s nímž jsem se poprvé setkal na Salem College, kde jsem před pětatřiceti lety pronášel svou zahajovací řeč. Mluvím o Jenningsu Randolphovi, který je známý „pan Zdvorilý“.

Po dokončení studia na Salem College byl Jennings zvolen do Kongresu, kde sloužil lidu Západní Virginie čtrnáct let. A já vám chci sdělit jen jeden ze způsobů, kterým praktikoval zvyk dělat něco navíc.

Poté, co Kongres přerušil na léto činnost a většina ostatních kongresmanů se vrátila do svých domovů, aby se věnovala soukromým záležitostem, setrval Jennings společně se

svým personálem ve své kanceláři ve Washingtonu a byl stále k dispozici svým voličům.

Nemusel to však dělat. Neočekávalo se to od něj. Nedostával za to ani žádný příplatek navíc – tedy žádný plat, který by mu chodil do vládní výplaty.

Každý úspěch začíná stanovením cíle. Žádný člověk nemůže doufat v úspěch, pokud přesně neví, co chce, a nezaměří svou mysl na to, aby dokončila činnost nezbytnou k dosažení tohoto cíle.

Přišel však den, kdy se Jenningsovi tento zvyk dělat něco navíc začal bohatě vyplácet. Upoutal totiž pozornost prezidenta společnosti Capital Airlines, který ho jmenoval asistentem prezidenta a ředitelem pro styk s veřejností společnosti Capital.

Před pětácti lety mě Jennings Randolph slyšel popisovat výhody, které člověk může získat, když udělá něco navíc. To, co slyšel, na něj udělalo dojem. Byl na toto poselství připraven. Tehdy tam prohlásil, že má v úmyslu přijmout tuto zásadu a uplatňovat ji ve všech svých vztazích.

Jenningsu Randolphovi se dařilo, protože si uvědomoval, že **cokoli děláme druhému nebo pro druhého, děláme i sobě nebo pro sebe** – že žádnou užitečnou službu nelze poskytnout bez spravedlivé odměny, i když se odměna nemusí vrátit ze zdroje, kterému jsme službu poskytli.

„Lidé celý život trpí,“ řekl Emerson, „hloupou pověrou, že je lze podvést. Je však stejně nemožné, aby byl člověk podveden někým jiným než sebou samým, jako je nemožné, aby věc zároveň byla i nebyla. Poctivou službou nemůže dojít ke ztrátě. Sloužíš-li nevděčnému pánovi, službu mu tím víc. Všechno se ti vrátí. Čím déle se platba zdržuje, tím lépe, neboť úroky z úroků pracují pro tebe.“

Když Paul Harris absolvoval právnickou fakultu, stál před problémem,

„Naše sny jsou často vzdáleny jen o tu jednu extra míli navíc.“

jak si vybudovat klientelu. O principu dělat něco navíc nikdy neslyšel. Uplatnil ho však tak účinně, že se dočkal dne, kdy odmítl více potenciálních klientů, než které přijal.

Jeho plán byl jednoduchý. Pozval skupinu podnikatelů a profesionálů, aby se s ním každý týden scházeli u oběda v takzvaném Rotary klubu.

Původním účelem klubu bylo inspirovat jeho členy k vzájemné

podpoře a přimět nezúčastněné, aby se zaštiťovali členy klubu.

Tento plán fungoval tak úspěšně, že Rotary je dnes mezinárodní institucí působící po celém světě, jejímž cílem je dělat svět lepším místem“

Napoleon Hill

Zdroj: Napoleon Hill's Greatest Speeches, str. 164–167



Ředitel Nadace Napoleona Hilla Don Green (vlevo) s legendárním expertem na digitální marketing Russellem Brunsonem, který svoji neobyčejnou kariéru postavil na principech Myšlením k bohatství.

Odkud to přijde?

Rich DeVos jednou řekl: „Give until it hurts.“ neboli dávej, dokud to nezačne bolet. Jakmile vás to totiž začne bolet, už to není dávání, ale rozdávání se. **A ve chvíli, kdy se rozdáváte, už nesloužíte dobře ani sobě ani druhým.**

Udělat něco navíc s vědomím, že se vám to vrátí, může vaši mysl ponoukat k vypočítavosti. Dejte si na to pozor. Je lepší naučit se udělat něco navíc z přesvědčení a intuice, že je to správné a hodnotné. Všechny to, že se vám to vrátí, je jen část pravdy. **Druhá část pravdy je, že se vám to s velkou pravděpodobností vrátí odjinud, než kam jste svoji „extra míli“ vložili.**

Kdo převezme tento princip mechanicky, bude logicky očekávat, že návratnost přijde přesně z toho směru, kam své *skutky navíc* vložil. Typicky mnoho lidí chce někomu pomoci, a v těžkých chvílích pak čekají, že jim to dotyčný vrátí. Dokonce takovou pomoc nazývají láskou. Jenže to láska není. Je-li podvědomě podmíněna doufáním a kalkulem, že se mi to jednou může hodit, tak je to obyčejný obchod.

Dávat a dělat něco navíc bychom měli z přesvědčení a z intuice, aniž bychom kdy přemýšleli, zda se nám to vrátí. Protože jen tehdy je to opravdové dávání. Člověk, který se naučí dávat a ujit extra míli z přesvědčení a z intuice, brzy objeví, že je hojně odměňován a jemu samotnému je dáváno ale z úplně jiného směru. Dosedovat souvislosti mezi takovými událostmi je nad lidské schopnosti. Jsou však **nevyvratitelným důkazem**, že existují kolem nás vyšší principy a zákonitosti, které nedokážeme uchopit nám známými poznatky o fyzice.

V soukromém i pracovním životě dělám pro druhé všedně něco a někdy i hodně navíc. **Z přesvědčení a v souladu s intuicí.** A často se mě lidé ptají, jak mi to mohou vrátit. A moje odpověď je vždy stejná: „Pošlete dobro dál.“

S úctou Petr Štěpánek

*Ambasador Napoleona Hilla,
Producent & Vydavatel Myšlením k bohatství*

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

OPRAVDU MŮŽETE! Blíží se konec předprodeje

Do středy 21. června si novou strhující knihu **OPRAVDU MŮŽETE!**, kterou napsal dolarový miliardář Ramy El-Batrawi, můžete objednat stále v rámci předprodeje za zvýhodněnou cenu. Vybrat si můžete mezi multimediální podobou webovou (spouštíme 22. června) a podobou tištěnou, která vyjde v měsíci srpnu.

Ramyho příběh o tom, jak od svých 12 let důsledně uplatňoval principy z knihy *Myšlením k bohatství*, vás doslova napumpuje energií a vírou ve své vlastní schopnosti. **Není nikdo, kdo by nemohl ihned začít uplatňovat rady, které Ramy ve své knize dává.** Předkládá čtenáři přesný návod opřený o jeho vlastní zkušenosti a výsledky.

Na počátku své cesty neměl peníze, neměl vzdělání a neznal jediného člověka. Jeho jediným jméním byl kufr s trochou oblečení a kniha *Myšlením k bohatství*. Spal pod mostem a umýval se na benzinkách. Měl ale spalující touhu a den po dni pracoval na jejím uskutečnění.

Bez ohledu na to, kde nyní v životě jste, s touto knihou pochopíte, že **OPRAVDU MŮŽETE!**

Předprodej knihy
OPRAVDU MŮŽETE!

