



Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #40



Milí čtenáři,

jednou večer jsem šel před schůzkou do místní restaurace, kde mě obsluhovala velmi milá servírka jménem Brooke. Řekl jsem jí, že se díky své výjimečné osobnosti dostane na významná místa. Také jsem jí řekl, že v kanceláři Nadace Napoleona Hilla na univerzitě Virginia-Wise pracuje na částečný úvazek zaměstnankyně, která se také jmenuje Brooke, a že se vsadím, že to obě někam dotáhnou.

Řekl jsem Brooke: „Vsadím se, že nebudete pořád obsluhovat hosty.“ A ona na to: „Jak jste věděl, že tohle je jenom přestupní stanice?“ Pomyslel jsem si, že je to úžasná odpověď. Řekl jsem jí, že jsem si všiml, že mladí lidé, kteří pracují proto, aby si vydělali nějaké peníze, ale přitom se soustředí na svou budoucnost po dokončení vysoké školy, mají obvykle dobrý přístup.

Lidé, kteří pracují za nízkou mzdou, si mohou snadno vypěstovat postoj, že jsou v bezvýchodné situaci. Pokud se to týká i vás, udělejte to, co udělala Brooke. Berte špatně placenou práci jako „přestupní stanici“, dočasné zdržení, zatímco se připravujete na svou budoucnost.

Mít příjemnou osobnost je jedna ze zásad úspěchu Napoleona Hilla. Muselo to pro něj být velmi důležité, když to zahrnul do své filozofie úspěchu. Podívejte se na dvacet pět rysů příjemné osobnosti a zhodnoťte, jak na tom jste, abyste se ujistili, že tato zásada úspěchu je aktivní součástí vaší cesty za úspěchem.

Don Green

Ředitel Nadace Napoleona Hilla

Z pera Napoleona Hilla

Příjemná osobnost

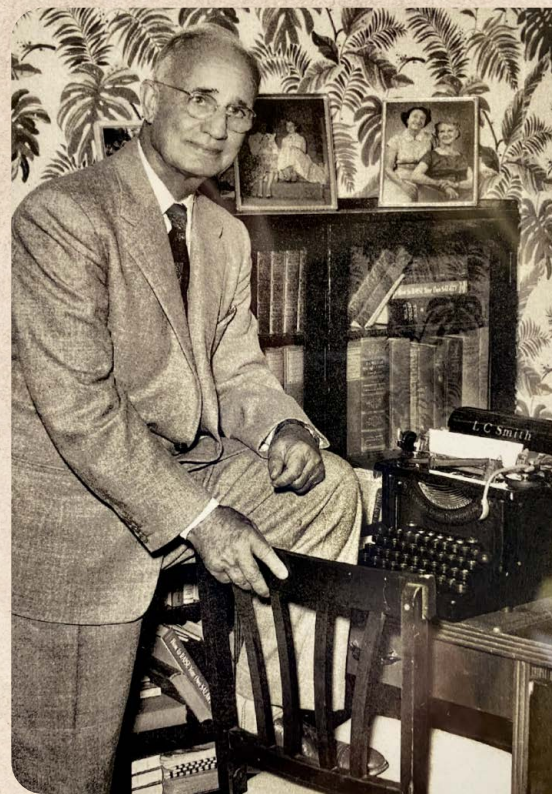
Příjemná osobnost je souhrnem všech příjemných, milých a sympatických vlastností každého jednotlivce. Člověk, který si neustále osvojuje zvyk dělat něco navíc a denně uplatňuje zlaté pravidlo, nevyhnutelně získá také příjemnou osobnost. A příjemná osobnost je aktivum, bez kterého se nikdo z nás neobejde, pokud chce dosáhnout úspěchu. Proč tomu tak je?

Protože právě příjemnou osobností člověk motivuje ostatní, aby mu pomohli dosáhnout vytoužených cílů, a jak jsme zjistili v lekci o Mastermindu, nikdo nemůže dosáhnout mimořádného úspěchu bez pomoci druhých.

Řečeno trochu jinak, od narození až do smrti se každý člověk každý den svého života věnuje nějakému druhu prodeje. A prodávat v tomto smyslu znamená získávat uznání, schválení nebo přijetí.

Novorozenec je prodejcem od prvního okamžiku, kdy začne dýchat. Vyžaduje potravu, kterou si obstarává jednoduchou prodejní metodou pláče, aby si vynutilo soucit.

Později se dítě prodává do vlastnictví toho, kdo uspokojí jeho potřeby a přání, a to tím, že kontroluje svoje chování. Právě v tomto období se může naučit, jak cenné pro něj může být příjemné chování a správ-



*Napoleon Hill se svým psacím strojem
L. C. Smith*

né jednání vůči druhým, protože nic jiného mu nezbývá.

Poté, co dítě dosáhne věku dospělosti, začne se prodávat prostřednictvím kombinace svého osobního chování a služeb, které poskytuje druhým. Nej důležitějším faktorem v této fázi jeho kariéry je jeho duševní postoj.

TOLERANCE

Tolerance je sklon být trpělivý a spravedlivý vůči těm, jejichž názory, zvyklosti a přesvědčení se liší od těch našich. Jinými slovy, je to udržování otevřené mysli.

Netolerance naopak omezuje výsady jednotlivce přivlastňovat si a využívat znalosti a zkušenosti druhých. Namísto získání spolupráce, netolerance odpuzuje a vytváří nepřátele z těch, kteří by jinak byli přáteli. Zastavuje růst myslí tím, že přerušuje hledání poznání. Odrazuje od rozvoje schopnosti představitivosti. Zabraňuje přesnosti myšlení a uvažování.

Jeden velký filozof, který si uvědomoval hodnotu tolerance ve všech lidských vztazích a chtěl se chránit před netolerancí, napsal toto osobní krédo:

KRÉDO FILOZOFA

Ať jsem otevřený všem tématům, abych mohl duševně a duchovně růst.

Kéž nikdy nenastane doba, kdy budu povznesen nad to, abych se učil od toho nejpokornějšího člověka.

Ať nikdy nezapomenu, že uzavřená mysl je omezená mysl.

Kéž nikdy nevyjadřuji názory na jakékoli téma, pokud nejsou založeny na přiměřeně spolehlivých znalostech.

Zabraň mi, abych někdy hledal chybu v druhém člověku jen proto, že se mnou třeba nesouhlasí.

Kéž vždy projevuji zdravou úctu k těm, s nimiž třeba nesouhlasím.

Ať mám stále na paměti, že všechny mé znalosti jsou ničím ve srovnání s tím, co se ještě musím naučit.

Dej mi odvahu přiznat svou nevědo-

**„Je milé být důležitý.
Důležitější je ale být milý.“**

most, když mi někdo položí otázku, o které vím jen málo nebo vůbec nic.

Dej, ať se s ostatními vždy podělím o ty znalosti, které mám a které jim mohou být užitečné.

Dej, ať nikdy nezapomenu, že pokora srdce přitáhne více přátel než veškerá lidská moudrost.

Ať vždy zůstanu studentem, který hledá pravdu, a nikdy nepředstírám, že jsem hotový učenec v jakémkoli oboru.

SHRNUTÍ

Vaše osobnost je souhrnem vašich duševních, duchovních a fyzických vlastností, které vás odlišují od všech ostatních. Je to faktor, který rozhoduje o tom, zda vás budou mít vaši bližní rádi, nebo ne. Je to prostředek, který vám pomůže prosadit se v životě. A do značné míry určuje vaši schopnost sdružovat se a spolupracovat s ostatními s minimem třenic a odporu.

Finanční hodnotu osobnosti lze měřit na základě zjištění, že lidé s negativní, nepříjemnou osobností se zřídka vyskytují na odpovědných pozicích nebo ve vyšších příjmových kategoriích, zatímco lidé s příjemnou osobností mají jen minimální potíže úspěšně se prodat ve všech svých vztazích s ostatními lidmi.

Vezměte v úvahu výše zmíněné skutečnosti. Pak pečlivě a odvážně analyzujte svou osobnost, abyste se ujistili, že neobsahuje žádný rys, který by byl ostatním nepříjemný. Je všeobecně známo, že nejlepší přátelé vám neřeknou o negativních rysech vaší osobnosti, které mohou po celý váš život přitahovat neštěstí, odpor a porážky. V rysech příjemné osobnosti uvedených v této lekci máte měřítko, podle kterého můžete

přesně určit a vyhodnotit své vlastní rysy osobnosti.

Schopnost porozumět druhým je velmi důležitá. Stejně důležité je však porozumět sám sobě.

Po celé věky filozofové všech myšlenkových směrů nabádali lidi, aby poznali sami sebe. Jak ale může člověk poznat sám sebe bez přesného soupisu vlastností své osobnosti?

Sebereflexe musí začít přísnou sebekázní založenou na odvaze rozpoznat své chyby a upřímně touze je odstranit.

Opravdový filozof hodnotí své osobnostní rysy jako celek, pak je rozebírá a zkoumá každý zvlášť, jeden po druhém. A když tento úkol dokončí, může zjistit, že má některé z dobrých rysů a některé, které tak dobré nejsou. A čas, který věnuje analýze sebe sama, se mu velmi vyplatí, protože díky němu nejenže pozná sám sebe, ale také dokáže analyzovat a pochopit ostatní lidi.

25 RYSŮ PŘÍJEMNÉ OSOBNOSTI

Pozitivní duševní postoj (PMA), pružnost, opravdovost záměru, rychlost rozhodování, zdvořilost, takt, tón hlasu, zvyk usmívat se, výraz tváře, tolerance, upřímnost chování a projevu, smysl pro humor, víra v Nekonečnou inteligenci, smysl pro spravedlnost, vhodné používání slov, efektivní řeč, kontrola emocí, pohotovost zájmu, všestrannost, náklonnost k lidem, pokora, efektivní vystupování, čestné sportovní chování, dobrý stisk ruky, osobní magnetismus.

Napoleon Hill

Zdroj: Napoleon Hill – The Science of Success (Věda o úspěchu)

Jaké jsou vaše opravdové motivy?

Každý váš skutek, každé vaše slovo i každá vaše myšlenka za sebou mají určitý motiv.

Nic se neděje samo. **Vše je důsledkem něčeho předcházejícího a současně příčinou něčeho následujícího.** A tento přítomný okamžik je jediná chvíle, ve které do tohoto vzorce můžete vstoupit a upravit, jakým způsobem věci minulé ovlivňují věci budoucí. O tom, zda a jak se vám to povede, rozhoduje vaše **aktuální úroveň vědomí.**

Velkou část dne i života většina lidí tráví v bdělém bezvědomí, kdy dovolují, aby zajaté vzorce minulosti tkaly z vláken budoucnosti stále to stejné, dokola se opakující schéma. Tyto zajaté vzorce můžeme mít z dětství, ze svých vlastních nevhodně si vyložených zkušeností a také je můžeme mít nakoukány z filmů, seriálů a médií.

Neotisknou se do nás ale jen tak. Vždy za nimi stojí určitý motiv. **A naučit se vědomě rozklíčovat své motivy je jeden z nejrychlejších**

způsobů, jak vzorce minulosti, které nám neslouží, rozpustit.

Dovolím si příklad na lásce a vztazích. Můžete jet například ve vzorci všedního opakování svému partnerovi, že ho milujete. Vaším motivem k tomu ale může být touha po ujištění, kterého se vám dostane, když vám druhý odpoví, že vás miluje také. A tato touha po ujištění může být motivována vaší vlastní nejistotou. A nejistota může být zapříčiněna například odpojením od Zdroje nebo neblahým přesvědčením, že nejste hodnotní.

Pokud si tedy místo pouhého rutinního a bezvědomého říkankování slov miluji tě, za účelem získání ujištění, zvolíte raději přilnout ke svému Zdroji nebo ono neblahé přesvědčení o vlastní nehodnotě vykořenit, objevíte, že vám celé to opakované sdělování fráze miluji tě náhle přestane přinášet uspokojení, protože už v sobě neponesete potřebu, která touží uspokojit.

Namísto ní se ve vás otevře prostor, v němž můžete například svůj protějšek začít milovat vědomě. Vědomě milující člověk neplácá prázdná slova ani fráze, aby vykazoval příznaky milujícího člověka, nebo aby si vyzískal určitou odezvu pro vlastní uspokojení. To jsou jen masky a obchodování. **Milující člověk jednoduše miluje.** A jeho lásku nelze zranit, protože není podmíněna vnějšími okolnostmi ani strukturami.

Nepíšu vám to z pozice osvícení nýbrž učně. Máme celý život na to, naučit se svým motivům rozumět a u kořenů uzdravovat to, čím si způsobujeme, že nežijeme v blaženosti a pokoji.

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

Kniha OPRAVDU MŮŽETE! je na světě!

Na mysl se mi dere celá plejáda velkolepých frází a provokujících otázek, kterými bych vám rád pověděl, že tato kniha vás může posunout a inspirovat jako málokterá jiná. A byla by to do posledního písmene pravda. Díky příběhu Ramyho El-Batrawiho pochopíte, že i vy OPRAVDU MŮŽETE! Tlačit vám to ale nebude. **Buď vás k ní intuice povede, nebo vás povede jinudy. Jen ji poslechněte.** Ať tak či tak.

A ke všem těm, kdo jste si tento klenot objednali v předprodeji, posílám radostnou zprávu. V pondělí jsme z palet složili hodně přes půl tuny výtisků knihy OPRAVDU

MŮŽETE! a stovky objednávek už nabalili do přepravních obalů a nabalili na ně štítky. V úterý 22. 8. 2023 vyrazí na cestu k vám.

A vy, kteří nevíte, co je to za knihu, posílám anotaci z přední strany obálky, kde je pod názvem napsáno: **Příběh a klíče k úspěchu Ramyho El-Batrawiho, který si ve 12 letech poprvé přečetl knihu Myšlením k bohatství, v 17 letech díky ní vydělal svůj první milion dolarů a dnes je dolarový miliardář a uznávaný ambasador Napoleona Hilla.**

Více o knize si můžete přečíst odkazu níže. Ať vám kniha OPRAVDU MŮŽETE! dobře slouží a přinese tsunami inspirace a víry v sebe.

Otevřít stránku o knize
OPRAVDU MŮŽETE!

