



## Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #47



Milí čtenáři,

pokud se za určitou dobu zlepšíte jen trochu, kumulativní efekt vám přinese obrovskou odměnu.

Proč by někdo neudělal něco navíc pro to, aby získal skvělou odměnu? Autor a řečník Jim Rohn říká, že příčinou je naše mysl. Nemůžeme nutit ostatní, aby dělali něco navíc, ale není důvod, abychom my nemohli uplatnit tento princip ve svém životě. Odměna nemusí být okamžitá, ale tento princip funguje vždy. Jednoduše nemůžete sklízet to, co jste nezaseli. Udělat něco navíc

vás opravňuje k rostoucímu zisku. Zkuste to, svého činu nebudete nikdy litovat. V tomto úryvku z knihy Napoleona Hilla *Success Unlimited (Úspěch bez hranic)* nám Napoleon Hill připomíná tři velmi důležité zásady, které můžeme předávat mladší generaci. Jsem si jistý, že se přesvědčíte o hodnotě každé z nich.

*Don Green*

*Ředitel Nadace Napoleona Hilla*

### *Z pera Napoleona Hilla*

## Tři důležité zásady, které můžete naučit své děti

**U**vědomujete si, že úspěch či neúspěch vašeho dítěte závisí na vás? Školní vzdělání a výchova, které vaše děti dostanou, budou samozřejmě hrát v jejich životě důležitou roli, ale vliv, který na ně bude mít život ve vaší blízkosti, by měl být takový, že je povede na cestu k úspěchu.

Existují tři důležité zásady, které můžete své děti naučit a které jim přinesou úspěch a štěstí po celý život. První z nich je **stanovit si jednoznačný záměr**. S tímto návykem by dítě mělo začít již v útlém věku, aby se stal pevnou součástí jeho charakteru.

Není to tak dávno, co jsem byl na návštěvě u přátel, jejichž malý chlapec si hrál s drátěnými hračkami. Snažil se postavit prapodivnou konstrukci, která se brzy rozpadla na podlahu. Začal plakat, když vtom mu přišla na pomoc chápavá maminka

a zeptala se ho, co chce postavit. „Já nevím,“ vzlykl, „jen něco, co bude stát.“ „Než začneš stavět,“ poradila mu matka, „musíš vědět, co chceš, a musíš mít plán, podle kterého budeš postupovat. Teď se podíváme, co bys mohl vyrobit.“

Poté, co se maminka zmínila o několika věcech, které by se daly vyrobit z drátěných hraček, se chlapec rozhodl pro malý domeček a s velkým nadšením se pustil do jeho stavby.

„Bude to vyžadovat více času a práce,“ upozornil chlapcův otec. „Ale až to dokončíš, bude to stát a ty budeš pyšný na to, co jsi udělal.“

Když jsem se chystal k odchodu, chlapec mě radostně chytil za ruku a požádal mě, abych se šel podívat na jeho dům, „který nespadne“.

„Tohle je mnohem lepší než skládat něco na všechny strany,“ zvolal vítězně zoslavně.



*Napoleon Hill a Annie Lou se svými milovanými psíky.*

**„Myslete, jedněte a mluve v duchu zdraví, bohatství a úspěchu.“**

~ Napoleon Hill

Cestou k autu mě doprovázel chlapcův otec. Byl to vedoucí pracovník velké celostátní obchodní organizace, který před necelými deseti lety začínal jako skladník v jednom z menších obchodů. Postoupil až na post viceprezidenta díky tomu, že si stanovoval jednoznačné záměry. „Teď už chápete,“ zvolal s pýchou, „proč se snažíme, aby náš chlapec vyrůstal s plným vědomím toho, co chce.“

Přestože vaše dítě touží být „až vyrosté“ popelářem, kosmonautem nebo filmovou hvězdou, vzbuzujte v něm víru, že může být úspěšné v čemkoli, co si vybere, ale taktně na něj působte, aby se definitivně rozhodlo pracovat na nějakém jednoznačném hlavním životním cíli.

Druhou zásadou úspěchu, kterou byste měli naučit své děti, je **návyk dělat něco navíc** – poskytovat užitečné služby nad rámec svých povinností. Jedná se o „povinný“ návyk, bez kterého nikdy nikdo nedosáhl velkého úspěchu v žádném podniku. Kromě toho, že vytváří příznivé finanční příležitosti pro ty, kdo se touto zásadou řídí, dodává velkou sílu charakteru a dává člověku schopnost snadno získávat přátele.

Joe a Pete byli sousedé, synové nequalifikovaných dělníků. Ani jeden z jejich rodičů neměl dobré vzdělání, ale Joeovi rodiče byli dostatečně moudří, aby si uvědomili hodnotu návyku dělat něco navíc, a učili to Joea od raného dětství.

Peteovi rodiče naopak synovi vštíplili myšlenku dělat jen to nejnnutnější, a Pete tak neměl možnost osvojit si zvyk dělat něco navíc.

Zatímco Joe vyrůstal, jeho otec se dokázal vypracovat na pozici předáka a poté vedoucího oddělení v závodě, kde pracoval, díky tomu, že se řídil zvykem poskytovat lepší

služby, než za které byl ve skutečnosti placen. Tento zvyk vštípl i svému synovi.

Na základní a střední škole se Joe štědře dělil o svůj čas v mimoškolních aktivitách i o své věci. Neustále se snažil, aby si ho oblíbili učitelé i spolužáci. Navíc mu zvyk „dělat něco navíc“ přinášel velké potěšení, protože tak činil v tom nejpříjemnějším duševním rozpoložení.

Pete mezitím dělal jen to nejnnutnější. Výsledkem byly špatné známky ve škole, potíže s učiteli i spolužáky a žádná účast v atletice, protože, jak poznamenal, „za to se neplatí“. Kde

### **1. Stanovte si svůj jednoznačný záměr**

### **2. Dělejte něco navíc**

### **3. Mějte pozitivní duševní postoj**

se tomuto postoji naučil? Od svého otce, který neustále nadával na „otrokáře“ v továrně, ve školství a asi i všude jinde.

Joe dostal stipendium, které mu zaplatilo studium na dobré vysoké škole, protože na střední škole dosahoval vynikajících výsledků, a na vysoké škole získal vyznamenání díky tomu, že se i nadále řídil zvykem „dělat něco navíc“. Nikdy se neptal: „Co z toho budu mít?“, ale: „Čím mohu přispět, abych někomu pomohl?“

Pete o Joeovi pohrdavě mluvil jako o „horlivci, který by zabíjel pro to, aby pro někoho mohl něco udělat“. Ale ten „horlivec“ udělal nejvíc

především pro sebe. Díky svým výsledkům na vysoké škole dostal práci u skvělé firmy hned po promoci. Zvyk dělat něco navíc mu zůstal. Přineslo mu to dvě povýšení, a tím pádem i vyšší plat. Ostatní kolegové, kteří nastoupili ve stejnou dobu a měli stejné vzdělání jako Joe, setrvali na stejných pozicích.

A Pete? Ten dostal podřadnou práci hned po ukončení střední školy. Neustále si stěžuje, že Joe má jen samé výhody. Dodnes nechápe, že Joe si lepší život vytvořil tím, že DÁVAL, než aby se snažil DOSTÁVAT, a tím nastartoval zákon rostoucích výnosů, který se rozpohyboval v jeho prospěch. Peteovi rodiče nemají dodnes nejmenší tušení, že v přípravě na jeho životní úspěch selhali.

Třetí zásadou úspěchu, kterou byste měli naučit své děti, je **návyk pozitivního duševního postoje**. Zvyk myslet na to, co mohou udělat, a ne na to, co udělat nemohou. Henry Ford jednou řekl, že ve své firmě potřebuje nejvíc ty lidi, kteří neříkají „to nejde“.

Dvě dospívající kamarádky Nancy a Joanne se rozhodly, že se přihlásí na konkurz do školního divadelního představení.

Když o tom Nancy řekla rodičům, byli nadšení a povzbuzovali ji, aby do toho šla.

Když to však Joanne řekla svým rodičům, dostalo se jí jen negativních komentářů: „Proč s tím chceš ztrácet čas? Kromě toho máš příliš pisklavý hlas. A v tom chladném sále akorát nastydeš. Nikdy se nenaučíš všechny ty repliky, pak uděláš chybu a budeš se navždycky stydět.“ A tak se stalo. Chudák holka selhala ještě dřív, než začala. Neuspěla, protože jí její vlastní rodiče předali negativní mentální postoj „nezvládnou to“.

Nancy se připravila a na konkurz šla. Roli sice nedostala, ale její pozitivně naladěni rodiče jí okamžitě pomohli najít v dočasné porážce zárodek rovnocenného úspěchu. „Alespoň budeš mít více času připravit se na soutěž v šití,“ uklidňovala ji matka. Nancy pak v této soutěži získala druhé místo.

Dnes je z ní vyrovnaná žena, manželka a matka, která má dvě krásné děti, jež také učí návyku pozitivního duševního postoje.

Joanne také nedostala roli ve hře – ale ani se o to nepokusila. Jednou ale sebrala dost odvahy a přihlásila se do plaveckého týmu. Když se do týmu nedostala, její rodiče na to reagovali větou „my ti to říkali“.

Joanne je dnes úzkostlivá, uzavřená žena, která marní svůj čas a peníze zkoušením nejrůznějších léků, aby si ulevila od „bolesti“. Její negativní duševní postoj z ní udělal potvrzeného hypochondra.

Pokud rodiče přemýšlejí a mluví v kategoriích nemoci, chudoby a neúspěchu, předávají tyto myšlenkové vzorce svým dětem a odsuzují je tak k neúspěchu. **Myslete, jedněte a mluve v duchu zdraví, bohatství a úspěchu** – a dejte svým dětem odrazové můstky k jejich úspěchu.

*Napoleon Hill*

*Zdroj: Napoleon Hill – Success Unlimited. Listopad 1956, ročník III, č. XI., str. 36–40*

## Děti jsou zrcátka do našeho vlastního nitra

**M**ít děti je pravděpodobně největší životní šance na vlastní vnitřní posun a osobnostní rozkvet. Je to pozhnaní a dar. Je to výzva a zkouška. Je to příležitost na **zvědomení mnoha niterních programů a vtisků z vlastního útlého dětství**, ke kterým bychom se jinak propracovali tak leda hypnózou.

S ratolestmi to ale najednou z nás vylézá všechno samo. Dává nám to šanci uzdravit své vnitřní dítě, vzpomínout si, prožít a zpracovat bloky, negace, úzkosti a chybná přesvědčení, která do nás nahráli naši rodiče, prarodiče a později i škola a společnost jako taková.

S dětmi jsme přitlačeni ke zdi. Vyhnání na hranu svých schopností a za ni. **Stáváme se svědky vlastních stresových reakcí, ze kterých se o sobě můžeme hodně dozvědět.** Nejednou se vám stane, že na vaše děti místo vás bude mluvit nějaký váš hluboký vtisk z dětství.

Pokaždé se můžete zeptat sebe samých, kde se to ve vás vzalo? A náhle vám před očima vyvstane kořenová vzpomínka, kterou jste už dávno zapomněli, že vůbec máte. **Opakujete, co jste zažili.**

Když se člověk jako bezdětný věnuje osobnímu rozvoji, má vše on-demand (na vyžádání). Může si

číst a zlepšovat se, když se mu zrovna chce, má náladu, chuť, čas. S dětmi se vše změní. S nimi se jede naostro. S nimi se to děje pořád, neustále, v každou jednu chvíli. **Je to konstantní výzva a provokace našich zažitých a mnohdy nefunkčních vzorců.** A je to soustavná šance na jejich opravu a úpravu.

**„Každý jeden den nám děti dávají šanci začít lépe.“**

Je to cesta odpouštění si fuck-upů, kterých se na nich dopustíte, a nových začátků. Každý jeden den nám děti dávají šanci začít lépe. Je to nejintenzivnější škola osobního a životního rozvoje. Platí totiž vesmírný zákon, že **když chcete něco změnit na svých dětech, můžete to udělat jenom tak, že změníte sebe.**

Smutné na dnešní době je, že jen část maminek a ještě mnohem méně otců k rodičovství vědomě přistupuje jako k příležitosti se zlepšit, změnit, rozvinout a posunout. Svě zažité, staré a nefunkční vzorce si ponechávají a pak se na své děti zlobí za to, že se to od nich naučily také. **Zlobit se na malé děti je jako ukazovat**

**prstem do zrcadla a křičet, že za to může ten druhý.**

Začněte na své děti, obzvláště pokud jsou ještě malé, nahlížet jako na zrcátka. **Přijměte, že jsou otevřenou knihou vašeho sebepoznání.** Připomínejte si, že to, jak komunikujete a v jakém tónu se svým partnerem/partnerkou a s nimi, je pro děti učebnice **standardů, které si přinesou do svých budoucích vztahů a výchovy dětí.**

Děti v dospělosti podvědomě **zakládají vztahy, které vždy splňují standardy z dětství nakoukané.** Ženy si tak například často podvědomě vyberou za partnera ochlastu, křiklouna nebo surovce, protože táta byl také. A důvodem není to, že by byly hloupé, ale že je to paradoxně pro ně známá půda a tudíž bezpečí. S žádným jiným chlapem možná mámu ani jednat neviděly. Raději si tak podvědomě zvolí bolest vzorce známého než absolutní nejistotu ve vztahu s mužem, který je svými pevnými a dobrými hodnotami pro ně jedna velká neznámá.

*S úctou Petr Štěpánek*

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

[producent@myslenimkbohatstvi.film](mailto:producent@myslenimkbohatstvi.film)  
[www.facebook.com/petr.stepanek.live](http://www.facebook.com/petr.stepanek.live)