



Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #62



Milí čtenáři,

všiml jsem si, že jakmile máte spalující touhu něčeho dosáhnout, začnete vidět věci, které k vám přicházejí a které vám výrazně pomohou ve vaší cestě za úspěchem.

Dovolte mi uvést příklad toho, co mám na mysli, když říkám, že si začnete všimnout věcí, kterých jste si dříve pravděpodobně buď nevšimli, nebo jim věnovali jen velmi malou pozornost.

Koupili jste si někdy nové auto? Vzpomínáte si na dobu, kdy jste si koupili nový červený Ford Mustang nebo solidní černé BMW, a pak jste najednou začali vidět auta, která byla stejná jako to, které jste si nedávno koupili?

Ne že by tam předtím nebyly, ale když jste si koupili vůz určité značky a barvy, začali jste si všimnout dalších vozů

Z pera Napoleona Hilla

Využití skrytých aktiv

Každý z nás má v sobě uzamčeno vše, co potřebuje k dosažení bohatství a slávy. Jde jen o to, abychom se naučili tato skrytá aktiva využívat, abychom je takřikajíc investovali a mohli je zpeněžit. Tragické je, kolik lidí prochází životem, aniž by je kdy využili. Někdy jsou potíže a nepřízeň osudu nezbytné k tomu, aby lidé uplatnili svou vynalézavost a sílu intelektu k dosažení úspěchu.

Jeden účetní přišel o práci, když se blížily Vánoce. Neměl peníze, aby koupil svému desetiletému synovi dárek. Místo toho, aby si jen zoufal, dal se do práce a dárek chlapci vyrobil.

Pomocí dvou koleček z vyřazeného dětského kočárku, několika kusů řeziva ze sklepa a zářivě červené barvy sestrojil hračku, která upoutala pozornost celého okolí.

Podobné hračky chtěly i další děti. Poptávka rostla tak rychle, že nezaměstnaný účetní proměnil svůj sklep v továrnu a pak výrobu přesunul do skutečného průmyslového závodu.

Hračka, kterou účetní navrhl, se jmenovala „koloběžka“.

Nebo si vezměme případ vojáka, který se vrátil z první světové války. Před válkou pracoval jako prodavač, ale nyní byl nezaměstnaný. I on vyu-

podobných tomu vašemu. Většina z nich už tam pravděpodobně byla.

Můžete to vztáhnout na příležitosti. Pokud je vaším cílem nákup a rozvoj nebo prodej nemovitostí, všimnete si možností, jak získat nemovitost a dosáhnout dobrého zisku. Některé z potenciálních obchodů, které většina lidí nevidí, mohou být nejen tabulkou zisku, ale mohou vám vydělat i jmění.

Doufám, že se naučíte nacházet kreativní dary, které se ve vás skrývají. A podělíte se o tyto dary s těmi, kteří jsou vašemu srdci blízcí a milí.

Don Green

ředitel Nadace Napoleona Hilla



Napoleon Hill v okamžiku, kdy od svých studentů obdržel dort.

„Přejete-li si být šťastní, nalezněte činnost, kterou milujete, a způsob, jak ji nabídnout co nejvíce lidem.“

~ Helen Kellerová

žil svůj skrytý majetek. Vzal kousek zmrzliny, zapíchl do něj tyčinku jako rukojeť, namočil ji do čokoládové polevy – a nanuk byl na světě!

V Dallasu pracoval jako pomocník na čerpací stanici jeden mladý muž. Práce byla těžká, pracovní doba dlouhá, plat nízký – to vše vedlo ke stavu mysli, kterému říkám „konstruktivní nespokojenost“.

Rozhodl se proto začít pracovat pro nakladatelství dětských knih. Ale místo toho, aby oslovil rodiče, spřátelil se s učiteli ve škole a získal od nich svolení, aby o jeho knihách vyprávěli dětem ve třídě.

Pak děti požádal, aby si s rodiči domluvily schůzku a on jim mohl knihy prodat. Plán skvěle fungoval a když jsem mladého muže viděl naposledy, chystal se sám začít podnikat v nakladatelství.

Pátrali jste pečlivě po nějakých „skrytých“ zdrojích, které jste přehlédli jen proto, že zrovna nebyly ve formě, kterou byste mohli okamžitě zúročit?

„Příležitosti jsou větší než kdykoli předtím a neustále rostou.“

Máte nějaký plán nebo nápad, který by se mohl ukázat jako velmi cenný, kdybyste ho vynesli na veřejnost a využili?

Jeden velmi úspěšný muž kdysi uvedl tento skvělý recept na získání bohatství.

„Pořídte si nějakou užitečnou věc, která vám přinese opakovaný

prodej,“ řekl. „Pak dejte všechno do toho, abyste ji dostali k milionům lidí, kteří ji potřebují.“

Jmenoval se F. W. Woolworth. Nevytvořil nic nového. Pouze vzal něco starého a dal tomu nový způsob distribuce prodeje.

Příležitosti, které dnes naše země nabízí, jsou větší než kdykoli předtím – a neustále rostou. Pomyslete například na miliony, které může vydělat ten, kdo vymyslí nějakou jednoduchou metodu, jak snížit počet dopravních nehod.

Někde máte nevyužitý majetek. Využijte jej a buďte finančně nezávislí.

Napoleon Hill

Zdroj: *Napoleon Hill – Success Unlimited*, prosinec 1966

Vaše dary jsou cesta k bohatství

Nesejde na tom, kdo jste a odkud jste. Narodili jste se vybaveni dary, kterými můžete být přínosní druhým natolik, že jimi jako protihodnotu dokážete získat veškeré bohatství, o jakém jste kdy snili. A nyní nemám na mysli jen peníze.

„Největší brzdou pokroku je dělat si vše sám a pálit svoji energii a čas ve věcech, které nejsou mé dary a které by někdo jiný zvládl hravě.“

Jedna z nejcennějších strategií, kterou jsem se v určité době rozhodl začít ve svém životě uplatňovat, je **specializovat se více a více zejména na to, v čem jsem opravdu dobrý – na dary, které mám**. A současně vybírat si cesty uplatňování svých darů, na kterých mohu rozsah jejich uplatnění škálovat a nabrat momentum.

Součástí této strategie je také identifikovat cokoliv, v čem nejsem dobrý a můj příliv bohatství kvůli tomu prosakuje a protéká, a pak najít toho správného člověka, pro kterého to, co je moje slabina, je jeho opravdu silná stránka, a s ním, pokud sdílíme stejné hodnoty a charakter, vytvořit alianci.

Největší brzdou pokroku je dělat si vše sám a pálit svoji energii a čas ve věcech, které nejsou mé dary, a které by někdo jiný zvládl hravě a ještě by ho to nabíjelo energií. Objevil jsem také, že stejně jako je takový člověk požehnáním pro mě, **stejnou měrou jsem požehnáním já pro něj**, protože moje silné stránky jsou řešením na to, kde protéká bohatství jemu.

S úctou Petr Štěpánek

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

producent@myslenimkbohatstvi.film
www.facebook.com/petr.stepanek.live