



## Úterní Dobíječ s Napoleonem Hillem #67



Milí čtenáři,  
v březnu 2004 jsem se na výroční schůzi správní rady Nadace Napoleona Hilla zmínil, že bych rád napsal knihu o úspěchu mezi hispánskými Američany. Věděl jsem, že se demografická situace ve Spojených státech mění a že počet latinskoamerické populace rychle roste. Latinoameričané se rychle stávají stále důležitější součástí trhu práce a já měl za to, že Nadace Napoleona Hilla, která se věnuje svépomocným knihám, kurzům a seminářům, by měla Latinoameričany ocenit a vydat knihu o úspěšných Latinoameričanech a o tom, jak se stali úspěšnými.

Kniha by sloužila jako inspirace pro ostatní Latinoameričany a ukazovala by, že Spojené státy jsou stále ještě zemí příležitostí, kde se každý může stát úspěšným, pokud se bude řídit několika jednoduchými zásadami.

### *Z pera W. Clementa Stonea*

## Sdílení úspěchu

*W. Clement Stone působil deset let jako obchodní manažer Napoleona Hilla. Oba muži si vzájemně spolupráce nesmírně vážili. Pan Stone uplatňoval zásady úspěchu s takovým zápalem, jakým se může pochlubit jen málokdo, pokud vůbec někdo.*

**T**ěmto principům učil miliony lidí prostřednictvím svých bestsellerů *Success through a Positive Mental Attitude* (Úspěch díky pozitivnímu duševnímu postoji), *The Success System that Never Fails* (Systém úspěchu, který nikdy neselže) a *The Other Side of the Mind* (Druhá strana myslí), prostřednictvím přednášek pro nespočet tisíc lidí a neúnavnou podporou profesních, občanských, vzdělávacích,

filantropických a mládežnických organizací.

Přední vysoké školy a univerzity mu udělily devatenáct čestných doktorátů a stovky organizací mu udělily zvláštní ocenění. Pan Stone obdržel humanitární ocenění od protestantských, katolických i židovských náboženských organizací a také od amerického Červeného kříže. Byl nominován na Nobelovu cenu míru,

Jak jinak by bylo možné sdílet toto poselství než prostřednictvím příběhů úspěšných Latinoameričanů, kteří dosáhli úspěchu v různých oblastech? Kniha po svém vydání zaznamenala velký úspěch. Prostřednictvím mnoha publikací tak pokračujeme v odkazu Napoleona Hilla.

W. Clement Stone svou vášeň pro sdílení principů úspěchu rozšířil na velmi rozmanité publikum včetně věznic. V následujícím článku se dočtete, že W. Clement Stone byl jedním z lidí, kteří dokázali díky svému spojení s Napoleonem Hillem a jeho filozofií úspěchu udělat svět lepším místem k životu. Doufám, že se k nim zařadíte i vy.

*Don Green*

*ředitel Nadace Napoleona Hilla*



*W. Clement Stone*



**„Když se s ostatními podělíte o část toho, co máte, to, co vám zůstane, se znásobí a roste.“**

~ W. Clement Stone

obdržel čestnou medaili národa Navajo, byl držitelem ceny Horatia Algera a členem rady správců prezidentské nadace Jamese S. Bradyho.

Přestože ocenění udělená panu Stoneovi a organizacím, které během svého celoživotního úsilí o pomoc druhým podpořil, se počítají na stovky, úspěchy, na které byl nejvíce hrdý, jsou výsledkem jeho spolupráce s mládežnickými organizacemi a jeho práce v americkém vězeňském systému. Díky těmto vazbám se dotkl lidí, kteří zoufale potřebovali pozitivní povzbuzení, lidí, jejichž životy se díky jeho vlivu navždy změnily k lepšímu.

#### PRVNÍ SETKÁNÍ

Knihu Myšlením k bohatství od Napoleona Hilla jsem dostal v roce 1937. Její filozofie se v mnoha ohledech shodovala s mou vlastní, takže jsem knihu rozeslal všem svým obchodním zástupcům. A začaly se dít úžasné věci. Z mých prodejců se stali superprodejci, začali získávat bohatství, vnašeli do svých domovů štěstí a začali dělat ze svého okolí lepší místo k životu. To je pochopi-

telné. Vždyť kniha Myšlením k bohatství motivovala k úspěchu více mužů a žen než kterákoli jiná svého druhu.

V roce 1952 jsem se s Napoleonem Hillem poprvé osobně setkal. Povzbudil jsem ho, aby se na pět let vrátil z důchodu. Souhlasil pod jednou podmínkou: když se stanu

jeho generálním manažerem. Souhlasil jsem. Přestože jsem byl velmi zaneprázdněný budováním sítí svých pojišťoven, uvědomil jsem si, že jen

s Napoleonem Hillem jsem byl desetitisíckrát požehnán... Víc, než by kdokoli mohl očekávat nebo si zasloužit.



málokdy se v průběhu života podaří jednomu člověku ovlivnit k lepšímu životy masy lidí své generace a zástupců generací budoucích.

Už dávno totiž neplatí, že když postavíte nejlepší past na myši, prorazí vám cestu až ke dveřím. Bez ohledu na to, jak dobrá je vaše služba nebo výrobek, musí se prodat. Povoláním

jsem obchodník, proto jsem cítil, že mohu pomoci šířit filozofii amerického úspěchu, jak ji učí spisy Napoleona Hilla, a prokázat tak lidstvu skutečnou službu. **Když se s ostatními podělíte o část toho, co máte, to, co vám zůstane, se znásobí a roste.**

Ve své snaze pomáhat druhým prostřednictvím svého spojení

#### ZMĚNIT ŽIVOT K LEPŠÍMU

Trvalo nám deset let, než jsme vykonali práci, kterou jsme si předsevzali. Během tohoto období se změnil celý můj život. Mé organizace prosperovaly k údivu všech, kteří se nenaučili umění motivace a síle pozitivního duševního postoje. Začal jsem přednášet, psát a předávat učení od velkého filozofa a učitele – Napoleona Hilla. Ale co je nejdůležitější, aplikoval jsem jeho principy.

Viděl jsem, jak se chudí studenti motivují k tomu, aby se uplatněním zásad úspěchu stali úspěšnými vědci. Viděl jsem, jak se z mladých lidí, kteří měli problémy se zákonem, stali slušní občané, a viděl jsem, jak narkomani dokázali změnit svůj život k lepšímu.

Jako lektor ve věznicích jsem viděl muže a ženy motivované ke změně jejich života. Recidiva mezi těmi, kteří byli povzbuzeni četbou inspirativních svépomocných knih, se



snížila na šestnáct procent, zatímco záznamy u běžné vězeňské populace ukazují, že na každých sto uvězněných a propuštěných se jich vrátí čtyřicet devět.

Při své práci s organizacemi zabývajícími se duševním zdravím, jako je Menningerova nadace a Národní asociace pro duševní zdraví, jsem se

**„Naučili se, jak hledat božské vedení a jak dělat správné věci.“**

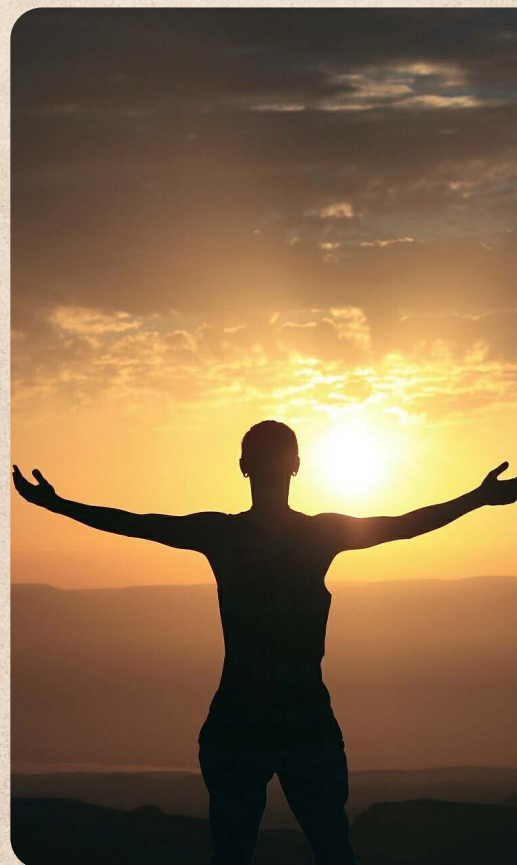
dozvěděl o zachráněných lidských životech díky eliminaci sebevražd mezi těmi, kteří mají takové sklony. Tyto skvělé organizace daly naději beznadějným lidem. Znevýhodnění lidé byli motivováni k dosažení

úspěchu a k podpoře práva a pořádku ve svých komunitách. Především se však jednotlivci naučili, jak se vyhnout duševní nemoci a udržet si dobré duševní zdraví, **jak hledat božské vedení a jak dělat správné věci**, protože je to správné.

Největší službou, kterou vám, čtenářům, nebo komukoli jinému mohu prokázat, je motivovat vás k tomu, abyste se naučili a uplatňovali principy, které najdete v knize *Myšlením k bohatství*. Zapamatujte si je a aplikujte je. Napoleon Hill má totiž moc motivovat vás k tomu, abyste dosáhli jakýchkoliv cílů, které máte, pokud tyto cíle neporušují Boží zákony a práva vašich bližních.

*W. Clement Stone*

*Zdroj: W. Clement Stone – Succeed and Grow Rich through Persuasion*



## Paradox dávání

V knize *Vzestup po úrovních vědomí* Dr. Hawkins popisuje etapu rozkvětu mysli, ve které člověk dospěje k touze dávat. Hodně ovšem záleží na motivaci, která je za onou touhou ukrytá. Někdo dává, aby dostal. Má totiž podle Bible slíbeno, že když se bude dělit o to, co má, po smrti něco dostane. A tak dávání mechanicky přijme jako svoji investici do věčného života po smrti. V takovém případě se ale nejedná o pravé dávání, ale o obchodování. Stejně tak platí, že pokud někdo někomu pomůže s tím, že mu to dotyčný někdy nějak vrátí, pak to nebyla srdečná pomoc, ale kalkul.

Skutečné dávání to je, když člověk touží dát nikoli proto, co tím dostane, ale protože rozumí, že už dostal toliko požehnání, že si přeje poslat je dál a rozdělit se o ně. V tu chvíli nevypočítává, zda se mu to někdy vrátí. Dává z touhy dát. Pře krásně to řekla Birdie Yager: „Tajemství života tkví v umění dávat.“ Lépe jejím slovy porozumíte, když uvážíte, že dala život sedmi dětem.

*S úctou Petr Štěpánek*

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

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

