

\$19
Special Report

SCOVERINGDISCO
DISCOVERINGDIS
COVERINGDISCOVER
OURYOURYOUR.
YOURYOURYOUR
YOURYOURYOUR
ALENTSTALENTS
TALENTS
TSTALENTS

By Brian Tracy
462 Stevens Ave., Suite 202
Solana Beach, CA 92075
Phone: 1-858-436-7300

Obsah:

Obsah:.....	2
Strategické plánování.....	3
Definujte své hodnoty.....	7
Definujte své cíle.....	9
Převzměte kontrolu.....	12
Definujte své silné stránky.....	13
Najděte jasnost.....	14
Bud'te lídr.....	16
O autorovi.....	18
Kdo se postaral o překlad?.....	21

Benjamin Franklin jednou napsal: „Ceníte si života? Pak neztrácejte čas, protože to je látka, ze které je život udělán.“ Hodnota čehokoliv čeho chcete dosáhnout či cokoliv co chcete získat je zpravidla určována tím, kolik svého času potřebujete investovat, abyste toho dosáhli.

Množství času, který můžete sami použít pro dosažení cílů, které jsou pro Vás důležité, je kritickým faktorem ke zvážení – a to dokonce ještě předtím, než s dosahováním svých cílů začnete.

Díky tomu, že objevíte a prozkoumáte své vrozené silné stránky, rozvinete je a využijete je na nejvyšší možné úrovni, získáte mnohem větší uspokojení a potěšení ze všeho, co děláte a také toho dosáhnete mnohem rychleji.

Rozhodnutí o tom, co chcete dělat, co jste schopni dělat dostatečně dobře, a co Vám může přinést vysoké odměny za Vaše úsilí je výchozím bodem k tomu, abyste ze sebe dokázali vytěžit maximum.

Strategické plánování

Kdykoliv když děláme strategické plánování pro společnosti, začínáme s předpokladem, že celým účelem daného výkonu je reorganizace a přerozdělení lidí a zdrojů v dané organizaci takovým způsobem, aby došlo ke zvýšení míry návratnosti vlastního kapitálu, nebo kapitálu investovaného do vlastního podnikání...

To děláme tím, že zdůrazníme některé oblasti daného podnikání a potlačíme jiné tím, že přidělíme více zdrojů do oblastí s vyšším potenciálem výnosu a odebereme zdroje v těch oblastech, které naopak představují nižší potenciální výnos.

Vytvořením, rozvojem nebo podporou nových a nebo lepších produktů a služeb a zrušením těch produktů či služeb, které jsou méně ziskové, může společnost a všichni lidé v ní pracující, směřovat své zdroje (energie, čas, úsilí, kreativitu) tak, aby maximalizovali své výnosy.

Pokud se budeme bavit o strategickém plánování na osobní úrovni, první věc, o které potřebujete přemýšlet, je zvýšení „návrtnosti své osobní energie“, raději než návratu kapitálu.

Potřebujete si uvědomit, že hlavní a zároveň nejcennější věcí, kterou musíte přinést do svého života a do své práce, je schopnost myslet, jednat a získat výsledky, po kterých toužíte.

Vaše schopnost vydělávat peníze – je součinem Vašeho vzdělání, znalostí, zkušeností a talentu – a to je Váš lidský kapitál, nebo-li Vaše zpeněžitelná hodnota. Způsob jak tento svůj kapitál používáte, bude do značné míry určovat kvalitu a kvantitu Vašich odměn, a to jak materiálních, tak psychologických. A stejně tak hmotných i nehmotných...

Například na jednom z mých seminářů ke mně přišel jeden mladý muž a řekl mi, že pracuje jako instalatér pro velkou instalatérskou smluvní firmu. Vydělával docela dobrou mzdu, ale přitom velmi záviděl prodejcům ve společnosti kde pracoval, že vydělávají více peněz, jezdí v hezčích autech, nosí hezčí šaty a mají mnohem lepší životní styl.

Dokončil celé své vzdělání a trénink a získal svůj certifikát, který jej opravňoval k tomu, že může pracovat bez dohledu. Dosáhl tak na vrchol svého mzdového žebříku a jediný způsob, jak by mohl vydělat více peněz byl ten, že by pracoval déle.

Nicméně si uvědomil, že to není ta správná odpověď. Namísto toho, chtěl jít do prodeje, kde by jeho příjem mohl být vyšší a přitom by nebyl fixován na konkrétní hodiny, které musí být v práci.

Pamatuji si na radu, kterou jsem mu dal...

Řekl jsem mu, že pokud se chce dostat do prodeje, potřebuje se naučit jak prodávat a potom udělat vše, co je nezbytné, aby přesvědčil management své společnosti, aby mu dali šanci prodávat instalatérské služby přímo zákazníkům. Jeho budoucnost byla na něm, ale nejdříve se potřeboval naučit jak správně a efektivně dělat svou novou práci (v prodeji) tak, aby mohl získat více zapláceno.

O něco více než rok později tento mladý muž navštívil opět můj seminář, když jsem přednášel ve stejném městě jako předtím.

Znovu za mnou přišel a vyprávěl mi svůj příběh. Řekl mi, že požádal management společnosti, kde pracoval, o práci v prodeji. Manažeři jej zrazovali tím, že mu říkali, že instalatéři mají velmi nízkou schopnost pracovat tvrdě, tak tvrdě, jak je to potřeba v prodeji, protože jde o práci s lidmi a navíc to zahrnuje prodej komplexní služby.

Zeptal se jich tedy, co potřebuje udělat, aby mohl prokázat, že by mohl prodávat služby společnosti a to dobře...

Abych celý příběh zkrátil: Manažeři mu nakonec pomohli naučit se prodávat služby dané společnosti, dali mu manuál, který popisoval, jak prodávat, začal navštěvovat extra kurzy a tréninky ve svém volném čase. Kupoval si knihy, poslouchal kazety a začal trávit svůj osobní čas s lidmi, kteří již v prodeji pro danou společnost pracovali.

Zatímco uběhl celý jeden rok od našeho posledního setkání, byl již 5 měsíců plnohodnotným prodejcem a vydělával již dvakrát tolik, co vůbec kdy mohl vydělávat na pozici instalatéra.

Bez ohledu na to všechno, nejdůležitější bylo, že byl mnohem šťastnější v roli prodejce a všemi výhodami, které to pro něj znamenalo oproti tomu, když byl v roli instalatéra. Miloval prodávat a považoval zásadní změnu ve své kariéře jako jedno z nejlepších rozhodnutí, které kdy udělal.

Tento příběh je typický v bezpočtu příběhů, které jsem měl možnost v průběhu let slyšet. V každém případě lidé, kteří objeví a rozvinou své silné stránky, také v zápětí zlepšují kvalitu svých životů.

A Vy můžete udělat to samé. Ve skutečnosti to může být jedna z nejdůležitějších věcí, kterou jste kdy udělali.

Definujte své hodnoty

První část osobní strategie se nazývá „ujasnění si hodnot.“

Potřebujete se sami sebe zeptat: „Jaké hodnoty a ctnosti nejvíce obdivuji a přejí si být jejich nositelem ve svém životě?“

Pokud chcete objevit své silné stránky v pracovním světě, v možnostech kariéry, nejdříve ze všeho byste měli definovat Vaše osobní hodnoty, které se vztahují k práci. Hodnoty, které společnosti, pro které zvažujete pracovat, prosazují, by měly být podobné jako Vaše vlastní, podle kterých organizujete svůj vlastní pracovní život.

Často se stává, že jak společnost, tak jedinec volí hodnoty a ctnosti jako jsou: integrita, kvalita, respekt k druhým, slžba, ziskovost, inovativnost, podnikání, vedoucí postavení na trhu, a tak dále...

Ku příkladu jednou z hodnot společnosti General Electric, které podřizuje rozvoj na jakémkoliv trhu, je být jedničkou nebo dvojkou v kvalitě poskytovaných služeb a podílu na trhu s jakýmkoliv produktem, který nabízejí. Pokud nelze dosáhnout prvního

nebo druhého místa, pak vynaloží veškeré úsilí, aby obstáli v konkurenci a posunuli se výše, nebo jednoduše daný trh zcela opustí.

V podobném duchu, byste měli použít hodnoty a ctnosti k definování svého vlastního postoje, pokud jde o Vaši práci. Měli byste se rozhodnout naplánovat a obtočit svůj pracovní život kolem hodnot jako jsou: kvalita, excelence, služba, ziskovost a inovace.

Existují desítky hodnot, ze kterých si můžete vybírat, nicméně nezapomeňte, že Vaše volba a pořadí priorit (důležitost) zvolených hodnot, bude určovat Váš přístup k práci.

Vaším dalším krokem by mělo být vytvoření Vaše osobní poslání...

Jinými slovy to je jasný a stručný písemný popis osoby, kterou se ve svém pracovním životě chcete stát. Mnohokrát se mi potvrdilo, že je to dokonce ještě mnohem důležitější, než si stanovit nějaké konkrétní finanční, obchodní či prodejní cíle.

Jakmile se rozhodnete, kolik byste chtěli vydělávat, potřebujete si napsat prohlášení o poslání, které popisuje druh osoby, kterou se máte v úmyslu stát, abyste tuto částku mohli vydělávat.

Například můžete říci: "Jsem vynikající prodejce, dobře organizovaný, pracovitý, důkladně připravený, pozitivní, nadšený, a intenzivně soustředěný na poskytování služby svým zákazníkům lépe než kdokoli jiný."

S tímto svým posláním máte řadu organizačních principů, které můžete použít k vedení sama sebe kdykoliv bude potřeba udělat nějaké volby vztahující se k Vaší kariéře, k Vaším osobním a profesionálním rozvojovým aktivitám, a tak nastavit svůj pracovní harmonogram pro každý den.

Toto poslání bude také určovat, jakým druhem člověka se stanete, pokud dojde k interakci s druhými lidmi, jejichž spokojenost s Vámi bude určovat Váš kariérní úspěch. Jasné poslání Vám také pomůže vymezit oblasti, v nichž máte v úmyslu se stát silnějšími, abyste mohli dosáhnout svých cílů.

Definujte své cíle

Pamatujte si: Vaším úkolem je identifikovat své silné stránky tak, abyste mohli rozložit své síly určitým způsobem, který Vám pomůže zvýšit návratnost Vaší osobní energie.

Jedna z nejlepších mentálních technik, kterou k tomu můžete použít, je, začít sama sebe vidět, jako „balík zdrojů“, které mohou být uplatněny v různých směrech k dosažení různých cílů. Jako balíček zdrojů máte vždy limitované množství času a energie, kterou máte osobně k dispozici... Proto musí být s Vaším časem a energií nakládáno jako s tím nejcennějším, co máte.

Ustupte zpět a představte si, že se na sebe díváte objektivně, jako by očima jiné osoby, a uvažujete o tom, jak byste mohli sami sebe a své zdroje použít, abyste mohli vytvořit co možná nejlepší výsledky, po kterých toužíte...

Pokuste se sami sebe vidět jako zaměstnavatele sama sebe nebo jako svého šéfa. Co byste mohli udělat, abyste maximalizovali výkon, kterého jste schopni, a kde byste to mohli udělat (v čem konkrétně)?

Jakmile máte definovány své hodnoty a sepsáno své poslání, dalším krokem, který potřebujete udělat je takzvaná „situační analýza“. Někdy to také nazýváme „výkonnostní audit“.

To je proces, kdy sami sebe důkladně analyzujete a to předtím, než začnete se stanovováním konkrétních a specifických cílů a plánování určité činnosti. Můžete začít svůj audit výkonnosti tím, že si položíte některé klíčové otázky.

Jednou z těch otázek by mělo být: „Jaké jsou mé dovednosti, které mohu prodat a které mohou druhým sloužit? “

Přemýšlejte o tom na chvíli... Co umíte nebo jste schopni dělat, za co by ostatní chtěli platit? Co umíte dělat obzvláště dobře? Co můžete dělat lépe než ostatní? Co jste někdy v minulosti udělali mimořádně dobře?

Mzda nebo plat je pouze určité množství peněz, které je věnováno na nákup práce nebo výkonu o určité kvalitě a kvantitě. Výsledky, které jste schopni získat tím, že použijete své silné stránky a svou energii, určuje zároveň Vaše odměny, které budete v životě dostávat.

Pokud si přejete zvýšit kvalitu a kvantitu odměn, které v tuto chvíli získáváte, budete muset zvýšit svou schopnost dosáhnout více lepších výsledků. Je to velmi jednoduché.

Earl Nightingale řekl, že částka, kterou vždy budete zaplacení bude určována třemi faktory:

1. práci, kterou děláte,
2. jak dobře danou práci děláte a
3. obtížnosti Vašeho nahrazení...

Zákony nabídky a poptávky také ovlivňují trh práce, jehož jste součástí.

Zaměstnavatelé nebo zákazníci budou vždy usilovat o to nejlepší za co nejméně peněz.

To jinými slovy znamená, že vždy budete zaplacení pouze takovou částkou, která je nezbytná pro to, aby Vám zabránila začít pracovat pro jinou organizaci.

Abraham Lincoln řekl, že jediná jistota, kterou člověk může mít, je schopnost dělat práci neobyčejně dobře.

Výška Vašeho příjmu bude určována především tím, jak dobře děláte svou práci a obtížností nahrazení Vás jako dodavatele této práce. V oblastech, kde mohou být pracovníci snadno nahraditelní, jsou pracovníci placeni pouze minimální částkou potřebnou k jejich udržení na dané pozici u dané společnosti.

Při zvyšování návratnosti Vaší energie v oblasti, ve které jste si zvolili uspět, by jedním z Vašich cílů mělo být, abyste se stali tak dobrými, že náklady na Vaši výměnu budou velmi vysoké...

To je způsob, jak si zajistit, že budete vždy dobře zaplacení, protože pro ostatní lidi bude jen obtížné získat stejný druh výsledků, které dokážete získat či vytvořit Vy osobně za stejnou částku, kterou si účtujete nebo množství peněz, které jsou Vám vypláceny společností, pro kterou pracujete.

Převzmete kontrolu

Ve skutečnosti – Vy jste prezidentem své vlastní osobní společnosti...

Máte plně na starosti výrobu, kontrolu jakosti, vzdělávání a rozvoj, marketing, finance, a propagaci.

Myslet a vnímat sama sebe jako pasivní článek, nebo jako osobu, která je pouze zaměstnaná, a tím také odkázána na příkazy někoho jiného, může být pro Vaš dlouhodobý úspěch a vzrušující možnosti kariéry, kterou jste si zvolili, fatální...

Na druhou stranu, vidět a vnímat sama sebe jako osobu samostatně výdělečně činnou, znamená, že Vás to posouvá k tomu, abyste se stali osobou více odpovědnou a zároveň také určující, kam budete ve svém životě směřovat s čímž se pojí Vaše plná uvědomělost, že to, co se ve Vašem životě děje, se děje na základě Vašich vlastních rozhodnutí a Vašeho chování...

Vy sedíte na sedadle řidiče svého auta a jedete po cestě, kterou si sami můžete zvolit. Jste za volantem svého života. Je to jen a jen na Vás, rozhodnout se jak budete využívat své talenty a schopnosti takovým způsobem, aby Vám přinášely nejvyšší možnou návratnost Vámi investovaného času a energie.

Nikdo jiný to pro Vás nebude dělat. Vy jste šéf. Ostatní Vám mohou pomoci, mohou Vás vést a směřovat, mohou Vás usměřňovat, ukázat Vám správný směr a dokonce Vám mohou dát příležitost, nicméně nakonec to budete muset být Vy, kdo budete muset udělat důležitá rozhodnutí, která budou určovat Vaši budoucnost a Vaše štěstí.

Definujte své silné stránky

Zde jsou čtyři otázky, na které si pravidelně potřebujete odpovídat:

- 1. Co si nejvíce užívám dělat?*
- 2. Jak bych popsal/a svou ideální práci?*
- 3. Pokud bych mohl/a mít jakoukoliv práci, kdekoliv, co by to bylo?*
- 4. Pokud bych vyhrál/a 10 milionů dolarů v loterii a musel/a bych si zvolit práci s pracovním úvazkem na neurčito, co bych dělal/a se svým časem?*

V odhalování svých silných stránek, se sami sebe zeptejte: "Jaké jsou mé jedinečné talenty a schopnosti?"

- V čem jste byli dobří v minulosti?
- Jaké věci děláte dobře ač se zdají být pro ostatní lidi obtížné?

- V jakých oblastech práce se Vám zdá, že dosahujete nejlepších výsledků
- V jakých oblastech práce se Vám zdá, že získáváte nejvíce potěšení?

Odpovědi na tyto otázky indikují, jak byste měli rozložit svou energii, kterou do něčeho vkládáte, aby se Vám zvýšila návratnost toho, co sami investujete.

PAMATUJTE: V důsledku své genetické struktury, svého vzdělání, svých zkušeností, svého dosavadního života a toho, odkud pocházíte, dále pak Vašich zájmů a sklonnů, jste zcela jedinečnou a vzácnou kombinací talentů a schopností.

Můžete být v "něčem" velmi dobrý/dobrá...

Ale jste zcela zodpovědní za zjištění, co to "něco" je a pak této oblasti věnovat celé své srdce bez jakýchkoliv výhrad, výmluv nebo překážek.

Pouze tehdy, když zjistíte, co Vás opravdu baví a pak se zavázete dělat to z celého svého srdce, začnete se cítit plni života a šťastni.

Najděte jasnost

Podívejte se na svou současnou práci a současné schopnosti a sami sebe se zeptejte:

„Kde chci být ode dneška v průběhu tří až pěti let?“

- Jakou práci chcete skutečně dělat?
- S jakými lidmi chcete skutečně pracovat?
- Po jaké úrovni odpovědnosti toužíte?

- Jaké množství peněz toužíte vydělávat?
- V jaké části země chcete žít?

Dovolte své představivosti na chvíli se rozlétet...

Představte si, že neexistují žádné hranice či omezení v tom, co můžete dělat nebo čím můžete být, nebo kde chcete být či co tam chcete dělat. Představte si, že všechny možnosti záleží pouze na Vás a jsou pro Vás otevřeny.

Podívejte se na svou práci a obecně celý život a zeptejte se sami sebe: „Jaké lidi nejvíce obdivuji a chci být takový, jací jsou oni?“

- Koho znáte, nebo o kom víte, kdo dělá takový druh věcí, které chcete sami dělat a žije stejným způsobem života, jako byste i Vy chtěli?
- Jaké změny potřebujete udělat, abyste se stali takovým typem člověka?

Pamatujte: Cokoliv kdokoliv udělal, někdo jiný může udělat také. Nebudete nikdy úplně stejní jako jiné osoby, dobrou zprávou však je, že ani nemusíte být.

Můžete použít úspěchy a činy ostatních lidí pouze jako příklady a vodítka, které Vám osobně pomohou rozhodnout se, kam chcete dorazit tehdy, až v budoucnu dospějete ke konci určité konkrétní cesty. Přitom však můžete být sami zcela jedineční a zcela odlišní a přitom být zároveň úspěšnější svým vlastním způsobem...

Harold Geneen, bývalý generální ředitel společnosti ITT a jeden z nejmočnějších obchodních manažerů v americké historii, vždycky říkal, "Začněte s cílem a pak pracujte zpátky."

Takže se již dnes rozhodněte, kde a jak vlastně chcete skončit a pak jděte v plánování zpět do současnosti a určete, co budete muset udělat DNES, aby se dostali tam, kam chcete v BUDOUCNU.

Pokud můžete udělat poctivé zhodnocení svých:

- silných a slabých stránek,
- hrozeb a oblasti potenciální zranitelnosti,
- stejně jako oblasti potenciálních příležitostí a možností a
- také oblastí, které Vás možná drží zpátky,

jste v perfektní pozici začít se těšit na budoucnost.

Bud'te lídr

V osobním strategickém plánování je konečným cílem dosáhnout prvenství ve Vámi zvolené tržní nise...

Obchodní vedoucí mají pravomoc určit oblast své excelence ve svém podnikání.

Analogicky k tomu, na osobní úrovni si můžete vybrat věc, umění nebo znalost, ve které se stanete naprosto vynikající a dosáhnete mimořádných výsledků...

Takže tedy: Ve kterých oblastech svého života budete pracovat tak, abyste dosáhli výsledků, které budou daleko za tím, co průměrný člověk sotva kdy může být jen očekávat, že dosáhne?

- Co uděláte – a týká se to pouze Vás – tak, že pokud to bude uděláno dobře, vytvoří to neobyčejný rozdíl ve Vašem životě?
- Co můžete udělat HNED?
- Co se můžete naučit pro to, abyste to mohli udělat v budoucnu?
- Co Vám dá největší odměnu z množství času, který do toho musíte investovat?

Pamatujte: Byli jste na tuto zemi a do tohoto života umístění se speciální kombinací talentu a schopností, které se liší od každého jiného člověka, který kdy žil a který bude žít.

Ať už dnes děláte cokoliv nebo se věnujete čemukoliv, není to ještě ani zdaleka blízko tomu, co jste opravdu schopni dělat – jak co možností kvantity, tak kvality.

Klíčem ke šťastnému a prosperující životu je pravidelné hodnocení svých silných a slabých stránek pro to, abyste se stali velmi dobrými v oblastech, které si nejvíce užíváte, stejně jako se v nich pro Vás nejvíce nabízí, a pak těmto oblastem a konkrétním činnostem v nich věnovali celé své srdce.

O autorovi...

Brian Tracy je předseda představenstva a generální ředitel společnosti Brian Tracy international, společnosti specializující se na vzdělávání a rozvoj jednotlivců a organizací.

Brian je rovněž zakladatelem iLearningGlobal, přední on-line Business školícího portálu na světě.

Brianovým cílem je pomoci Vám dosáhnout osobních a podnikatelských cílů rychleji než si vůbec dokážete představit.



Brian Tracy konzultoval s již více než 1000 firmami a mluvil k více než 5.000.000 lidí ve více než 5.000 rozhovorech a seminářích jak po celém území USA a Kanady, ale i v dalších 40-ti zemích po celém světě. Jako hlavní řečník každoročně osloví více než 250.000 lidí ročně.

Již více než 30 let studuje, zkoumá, slovem i písmem oblasti lidského zájmu, jako je ekonomika, historie, obchod, filozofie a psychologie. Je vysoce prodáváným autorem s více než 50-ti knihami, které byly přeloženy do desítek jazyků po celém světě.

Napsal a produkoval více než 500 audio programů a video programů, včetně celosvětově nejprodávanější Psychology of Achievement (Psychologie Úspěchu), která byla přeložena do více než 20-ti jazyků.

Brian mluví pro firemní a veřejné publikum na témata osobní, ale i profesního rozvoje, včetně vedoucích pracovníků a zaměstnanců v mnoha nadnárodních amerických společnostech náležících do prestižního žebříčku Fortune500.

Jeho semináře na témata Vedení, Prodej, Sebeúcta, Cíle, Strategie, Kreativita a Psychologie úspěchu posluchačům, jsou plné nadšení, přináší okamžité změny a dlouhodobé výsledky.

Před založením své vlastní společnosti, Brian Tracy International, byl Brian Chief Operating Officer (CEO) společností z obratem 265.000.000 dolarů. Měl úspěšnou kariéru v oblasti prodeje a marketingu, investic, nemovitostí, importingu, distribuci a management consultingu.

Brian cestoval a pracoval ve více než 90 zemích na šesti kontinentech a mluví čtyřmi světovými jazyky. Je šťastně ženatý a má čtyři děti a kromě toho, je také aktivní ve své komunitě a národních záležitostech, a je prezidentem tří společností se sídlem v Solana Beach, Kalifornie.

Brian je také prezidentem Brian Tracy International, společnosti, která pomáhá jednotlivcům, ale i společnostem všech velikostí dosáhnout jejich osobních a profesních cílů.

Brian je také prezidentem Brian Tracy University, a privátní online University for sales and entrepreneurship (Univerzita pro prodej a podnikání).

Chcete-li se o Brianovi dozvědět více, navštivte prosím www.briantracy.com/AboutBrian.

Máte-li jakékoli dotazy týkající se programů Brian Tracyho a jeho vzdělávacích služeb, prosím zašlete e-mail na Support@BrianTracy.com nebo volejte 1-858-436-7300.

*Brian Tracy International
462 Stevens Ave. Suite 202
Solana Beach, CA 92075
www.BrianTracy.com*

Kdo se postaral o překlad?

Překlad eBooku Vám zajistila komunita osobního rozvoje: www.zivotbezhranic.cz

Kdo jsme?

Jsme komunita osobního rozvoje, která pomáhá jednotlivcům rozvinout jejich nekonečný potenciál a dosáhnout svého vlastního Mistrovství tak, aby praktickým výsledkem tohoto procesu osobního rozvoje byl nekonečný život bez hranic...

Posláním komunitního webu ŽivotBezHranic je pomoci každému jednotlivci dosáhnout mistrovství života, prostřednictvím neustálého osobního rozvoje a každodenního zlepšování...

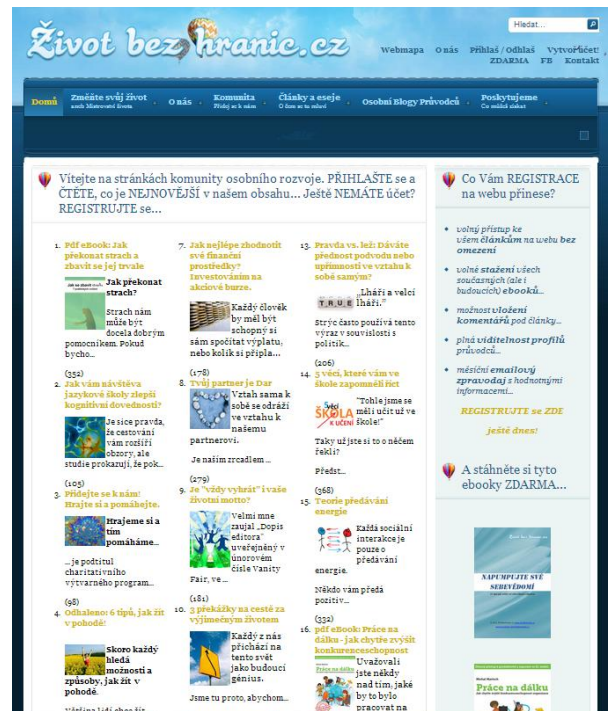
Je to Váš život. Žijte jej tedy. S vášní. Používejte svůj potenciál...

Jedině Vy jste odpovědní - žádné výmluvy!

Co od nás můžete dále získat?

Kromě tohoto eBooku, který jste právě dočetli máte možnost stáhnout si několik dalších ebooků z rozličných oblastí života, které Vám pomohou ve Vašem dalším osobním rozvoji...

Registrujte se (<http://bit.ly/eQhbMn>) nebo se přihlaste ke svému účtu pod svým uživatelským jménem a heslem (<http://bit.ly/fkVnV6>) a stáhněte si další ebooky z naší rozšiřující se sbírky: <http://www.zivotbezhranic.cz/zdarma/blog.html>



Nebo si jednoduše objednejte emailový program Risorgimento Challenge:

<http://bit.ly/KHnuzl>

Spojte se s námi...

Pokud se Vám líbí to, co vytváříme, pak neváhejte a staňte se našimi fanoušky na sociálních sítích a pomozte nám tak šířit naše poslání:

- <https://www.facebook.com/ZivotBezHranic.cz>
- <https://twitter.com/ZivotBezHranic>
- <http://www.youtube.com/user/ZivotBezHranicLive>