

# TAKING ACTION

Tips and techniques to take the  
first step toward your goal

**BY BRIAN TRACY**



“ *The world seems to belong to those who reach out and grab it with both hands. It belongs to those who do something rather than just wish and hope and plan and pray, and intend to do something someday, when everything is just right* ”

-Brian Tracy

## Účinek podstoupení akce

Zdá se, že svět patří těm, kteří se natáhnou a chytí příležitost oběma rukama. Zdá se, že svět náleží těm, kteří raději udělají něco než nic, nebo než by si jen něco přáli nebo doufali a plánovali a modlili se se záměrem udělat něco až někdy v budoucnu – až teprve tehdy, když bude všechno dokonalé a okolnosti jim budou nakloněny...

Úspěšní lidé nejsou nezbytně ti, kteří stále dělají správná rozhodnutí...

Téměř nikdo toho není schopen bez ohledu na to, jak chytrý je. Nicméně jakmile ti, co dříve či později budou bez pochyby nakonec úspěšní, udělají rozhodnutí, začnou se pohybovat ke svému cíli či cílům krok za krokem a začnou tak získávat zpětnou vazbu nebo signály, které jim říkají, když jsou mimo správný nebo vytyčený kurz a jsou nezbytné určité korekce. Tak jak podstupují akci a pohybují se směrem ke svým cílům, nepřetržitě dostávají nové informace, které jim umožňují upravit plány ať už ve velkém či malém měřítku.

Je důležité rozumět, že život je vlastně nepřetržitá série aproximací (přiblížení) a úprav kurzu.

Dovolte mi to vysvětlit...

Když letadlo opustí letiště v Chicagu směrem do Los Angeles, je to samozřejmě v 99% případů přesně na čas.

Toto je normální a přirozené a je to také očekáváno. Většina lidí však neví, co dělá pilot za letu. Neví, že v průběhu letů se uděje téměř nekonečné množství korekcí kurzu – malilinko na sever, malilinko na jih. Pilot průběžně upravuje výšku a akcelérátor. A opravdu, o několik hodin později, letadlo dosedne v přesně stanovený čas, kdy bylo určeno. Celá cesta však byla procesem aproximací a úprav kurzu...

Co je tedy ten velký problém?

Velký problém je, že v životě neexistují žádné garance. Cokoliv, co děláte – dokonce i to, že překračujete cestu – je naplněno nejistotou. Nikdy si nemůžete být zcela jisti, zda některá Vaše akce či chování, skutečně přinese vytoužené výsledky. Vždy existuje nějaký risk. A kde je risk, tam je vždy strach.

Bez ohledu na to, o co jde, na to, na co myslíte, to roste jak ve Vaší mysli, tak ve Vašem srdci. Lidé, kteří bez ustání přemýšlejí o rizicích každého svého podnikání, rozhodn utí či akce, budou brzy posedlí strachem, pochybnostmi a úzkostmi, které se proti nim spiknou a budou je držet zpět od toho, aby se jen pokusili a získali cokoliv, po čem touží...

Pokud něco chcete začít, **ZAČNĚTE TO HNED TEDĚ...!**

Na Babson College na 12-letém studiu, které se zabývá příčinami jež vedou k úspěchu, došli vědci k závěru, že prakticky všechn úspěch je založen na takzvaném „ principu koridoru“.

Přirovnali dosažení úspěchu k procházením tunelu. Každý z nás stojí u vchodu do tohoto koridoru či tunelu, dívá se do tmy a vidí, jak chodba mizí v dálce. Vědci, kteří se touto studií zabývali, vyvodili, že rozdíl mezi úspěchy a neúspěchy by mohly být shrnuty do jednoho slova: ZAHÁJENÍ!

Úspěšní lidé jsou vždy ochotní zahájit činnost a pustit se směrem do tohoto koridoru či uličky příležitosti, bez toho, aby měli příliš velké záruky, co by se vlastně na dané cestě mohlo stát. Jsou ochotni podstoupit riziko nejistoty a překonat běžný strach a pochyby, které drží velkou většinu lidí na stále stejném místě v životě.

A pozoruhodná věc je, že když se pustíte touto chodbou či koridorem života, nové dveře příležitosti se otevřou na obou Vašich stranách. Nicméně nikdy tyto dveře nevidíte, dokud se koridrem svého života nepustíte. Dveře

příležitostí se pro Vás neotevřou, pokud budete čekat dokud nepřijde nějaké ujistění dříve, než uděláte krok založený pouze na víře a nepodstoupíte akci.

Konfucius řekl: „I cesta dlouhá tisíc mil začíná prvním krokem.“ Což jednoduše znamená, že skutečně velké úspěchy začínají Vaší ochotou čelit nevyhnutelné nejistotě každého nového podniku či akce, do kterého se pustíte a vykročíte odvážně ve směru svého cíle.

**Skočte s vírou...**

Není to tak dávno, přišel ke mně pár se svými problémy. On pracoval pro společnost, kterou vlastnili jeho rodiče, ve které byl hořce nešťastný. Bylo to místo plné intrik, pomlouvání a negativity a on byl tímto pracovním prostředím jednoduše stresován z čehož plynula jeho nenávisť k dané práci a pracovní pozici. Namísto toho chtěl dělat něco jiného, ale neměl žádnou nabídku práce nebo potenciální alternativu ke své současné pozici a tak zůstal na stále stejném místě. Požádal mě o radu, co by měl udělat.

Vysvětlil jsem mu tedy, co znamená „teorie vákua prosperity“, která říká, že když vytvoříte vákuum jakéhokoliv druhu (prostě prázdný prostor), příroda je spěchá vyplnit, protože nic na této Zemi nezůstane nenaplněno.

V tomto případě to znamenalo jednoduše to, že tak dlouho, jak dlouho zůstal ve své práci, nebyl zde žádný způsob, jak by mohl rozpoznat další možnosti a také zde nebyl žádný způsob, jak by jej mohly jiné příležitosti najít.

Řekl jsem mu, aby udělal obří krok s vírou a odešel ze své současné práce bez jakéhokoliv záchraného lana nebo záchrané sítě. Ujistil jsem jej, že pokud to udělá, mnoho druhů příležitostí, se kterými bude spokojen se pro něj otevřou. Důvod proč je pro teď nemůže vidět, je jednoduše ten, že je „zamčený“ ve své současné pozici.

Vzal si k srdci mou radu a skončil ve svém současném zaměstnání. Příslušníci jeho rodiny byli velmi rozzlobeni a řekli mu, že ve světě mimo rodinné podnikání bude pravděpodobně nezaměstnaný a skončí špatně. Nicméně i přesto se daný muž držel svého rozhodnutí. Šel domů, vzal si několik dní volna a začal přemýšlet o svých zkušenostech, znalostech a dovednostech a jak by je nejlépe mohl uplatnit v jiném zaměstnání pro jiné společnosti...

V průběhu 2 týdnů, měl dvě nabídky práce od jiných společností a obě nabízely vyšší plat, než který vydělával v rodinném podniku a obě nabízely různé druhy příležitostí, které byly mnohem lepší než ty, které měl ve své dřívější práci.

Jakmile se totiž na trhu rozneslo, že je volný a k dispozici, majitelé ostatních společností, kteří s ním a jeho společností pracovali v minulosti, byli doslova dychtiví v tom, aby mu mohli otevřít dveře do své společnosti.

Jakmile se tedy daný muž pohnul směrem do koridoru života, začal vidět možnosti, které by prostě jinak úplně minul, pokud by sám sebe limitoval tím, kde byl – tedy současnou pozicí, ve které nebyl spokojen.

**Chyťte šanci za pačesy...**

Pokud chcete být úspěšní rychleji, prostě dělejte nebo zkoušejte více věcí...

Podstupte více akce, začněte být více zaneprázdněni. **Začněte** o malinko **dříve**, pracujte o malinko **tvrději**, **zůstaňte** o malinko déle...

Použijte tyto malé rozdíly ve svůj prospěch. Podle zákona Pravděpodobnosti čím více věcí zkoušíte, tím pravděpodobnější je, že vyzkoušíte jednu konkrétní věc, která udělá celý rozdíl, po kterém v hloubi srdce toužíte.

Zjistil jsem, že štěstí (ve smyslu, že nám přeje štěstí, že nám život jakoby bycházel vstříc) je poněkud předpověditelné. Pokud chcete více štěstí ve svém životě, potřebujete se chytit více šancí, které se Vám nabízejí. Buďte tedy více aktivní . Vystavujte svou tvář životu častěji.

Tom Peters, the best-selling autor of *In Search of Excellence* a dalších knih o podnikání, zjistil, že klíčovou kvalitou pro lidi, kteří dosahují skvělých a nadstandardních výsledků, je „zaujatost pro akci“. Zdá se, že jejich motto je: „**P**řipravit, zacílit, vystřelit.“ Jejich postoj směrem k podnikání by se dal shrnout ve slovech: „**U**dělej to, oprav to a zkus to znovu.“ Uvědomují si totiž, že budoucnost patří těm, kdo jsou orientováni na akci a kdo jsou ochotni vzít na sebe roziko. Záleží to tedy pouze na nich samotných, jací budou, na nikom jiném...

Lidé, kteří se někdy v životě dostanou na vrchol v jakémkoli oboru lidské činnosti, znají to, co jednou řekl generál Douglas MacArthur: „V životě neexistuje žádné bezpečí, pouze **p**říležitosti...“

A zajímavá věc na tom je tato: „Pokud hledáte **p**říležitosti, pak skončíte s tím, že získáte takové bezpečí, jaké chcete. Nicméně, pokud v první řadě hledáte bezpečí, tak skončíte s tím, že nebudete mít ani bezpečí ani příležitosti. Důkazy tohoto prohlášení můžete pozorovat všude kolem nás při „zeštíhlování“ a reorganizaci podniků, kdy jsou tisíce mužů a žen, kteří hledali jistotu v první řadě, propouštěni. Ocitli se tedy v situaci, kdy jsou nezaměstnaní, bez jistoty a bezpečí po neúměrně dlouhou dobu...

Existuje princip Hybnosti úspěchu, který je velmi důležitý a který se dá odvodit ze dvou fyzických zákonů – zákona hybnosti a zákona setrvačnosti (netečnosti) a dá se aplikovat stejně dobře na všechno, co jste v průběhu života dokázali a stejně tak na to, co se Vám nepodařilo dosáhnout.

Fyzikální zákon hybnosti říká, že těleso v pohybu inklinuje k tomu, aby zůstalo v pohybu, dokud nezapůsobí jiná vnější síla. Zákon netečnosti na druhou stranu říká, že těleso v klidu má tendenci zůstat v klidu, dokud nezapůsobí jiná vnější síla.

Jednoduše řečeno, když tyto zákony aplikujeme na Vás a Váš život, pak pokud se pohybujete směrem k něčemu, co je pro Vás důležité, je pro Vás mnohem jednodušší, abyste i nadále dělali významné pokroky, než v případě, že na své cestě k danému cíli uvidíte zastávku, na které se na určitou dobu zastavíte a posléze se budete snažit začít a rozběhnout znovu...

Uděláte-li to, jednoduše budete muset vynaložit naprosto stejně velké úsilí k tomu, abyste se znovu rozpohybovali správným směrem. Kdežto když se budete pohybovat neustále, na udržení tohoto pohybu ve správném směru Vám stačí poměrně menší část energie.

Když se podíváte na úspěšné lidi, uvědomíte si, že jejich přístup k životu je přesně takový, jako mají klauni v cirkusu, kteří se snaží udržet několik roztočených talířů ve vzduchu zároveň. Zajistí si, aby věci, po kterých touží, začaly a potom se už pouze starají o to, aby se „talíře“ točily – dodávají jim energii, která je však podstatně menší než ta, kterou spotřebovali k prvotnímu roztočení talířů.

A pak již jen udržují talíře ve stálém pohybu, protože vědí, že pokud talíře spadnou, nebo se některý z nich zastaví, je mnohem těžší znovu je roztočit než je udržovat v pohybu...

#### Osobní disciplína

Jakmile máte stanoveny cíle a plán, jděte do toho! A jakmile se začnete pohybovat ke svým cílům, nezstavujte! Dělejte něco každý den tak, abyste se posunuli blíže směrem ke svým cílům. Nenechejte velikost svých cílů nebo množství času, který je vyžadován pro dosažení daných cílů držet Vás zpět.

V průběhu Vašeho plánovacího procesu, rozložte svůj cíl či cíle na jednotlivé malé úkoly a dennodenní aktivity, do kterých se můžete zapojit každý jednotlivý den. Nemusíte dělat hodně, nicméně když budete zaměřeni a budete pracovat směrem ke svým cílům každý den, každý týden, každý měsíc, pak byste měli zaznamenat posun a vývoj jen tím, že prostě a jednoduše dokončíte aktivity a úkoly, které jste si předem určili a zároveň jsou ve směru čistě definovaných cílů, které chcete naplnit.

A tady je to místo, kde se guma tře o silnici...

Jedna z nejdůležitějších kvalit pro úspěch je osobní disciplína. Osobní disciplína je to schopnost donutit sama sebe udělat to, co je potřeba udělat nebo co bychom měli udělat, tehdy, když je to potřeba, bez ohledu na to, zda se nám to líbí či ne.

Dovolte mi, abych tuto definici disciplíny vysvětlil:

1. Nejprve „*schopnost donutit sama sebe*“ – to znamená, že musíte použít sílu své mysli, abyste sami sebe dotlačili do pohybu – musíte totiž překonat sílu netečnosti, která udržuje setrvalý stav a drží Vás zpět.
2. „*Udělat to, co je potřeba udělat nebo co bychom měli udělat, tehdy, když je to potřeba*“ – to znamená, že potřebujete vytvořit plán, sestavit harmonogram a potom uděláte to, co jste řekli, že uděláte a uděláte to tehdy, kdy jste řekli, že to uděláte. Držte se svých slibů vůči sobě, stejně jako k ostatním.
3. Třetí část definice „*bez ohledu na to, zda se nám to líbí či ne*“ – chápejte, že každý dokáže udělat cokoliv, co se mu líbí, pokud to chce udělat, protože jej to dělá šťastným a zároveň, pokud se cítí odpočatě a má dostatek času. Nicméně pravou zkouškou charakteru je právě to, že děláte věci, které víte, že musí být udělány bez ohledu na to, zda se Vám to líbí nebo nelíbí – speciálně tedy tehdy, pokud se Vám dané věci nelíbí dělat vůbec.

Ve skutečnosti můžete říkat, jak hodně chcete dosáhnout určitých věcí ve svém životě, ale rozhodující je nakonec vždy to, jakou jste ochotní podstoupit akci ve směru svých cílů a snů a to dokonce i tehdy, pokud se



cítíte unavení, zklamání či znechucení a nezdá se, že byste dělali jakýkoliv pokrok žadaným směrem. A právě když se zrovna takto cítíte, tak je to zpravidla přesně ten čas, kdy dochází k velkým průlomům...

Ralph Waldo Emerson jednou napsal: „Když je noc nejtmaější, vycházejí hvězdy...”

Vaše schopnost snášet momentální nesnáze a i nadále být v akci a pokračovat krok-za-krokem ve směru svých snů, je to, co nakonec zaručí Váš úspěch. Pokud budete pokračovat, stanete se nezastavitelnými: NEBUDE NIC, CO BY VÁS MOHLO ZASTAVIT...

### **Připravte se na budoucnost**

Earl Nightingale jednou řekl, že pokud se člověk nepřipraví na svůj úspěch, pak když příležitosti přijdou, tak je to jen dožene k šílenství, nebo bude vypadat hloupě, pokud jich využije...

Pravděpodobně jste opakovaně slyšeli, že štěstí je to, co se stane, když se připravenost setká s příležitostí. Pokud jste zaplatili cenu, jež je od nás všech vyžadována, abychom mohli dosáhnout úspěchu (cena v podobě přípravy, tréninku, času a energie), pak jste v té skvělé pozici, kdy můžete využít všechny výhody, které máte na své straně, když příležitosti přijdou a zaklepu na Vaše dveře...

A ta nejvíce pozoruhodná věc je tato: Každá činnost, každý akt, který Vás připravuje na úspěch, k Vám zároveň přitahuje další příležitosti stejně, jako magnet přitahuje železné piliny tak, abyste mohli využít výhodu své připravenosti a postoupit o značný krok ve svém životě kupředu.

Pamatujte si, že jen zřídka kdy se budete v nějaké oblasti zlepšovat a připravovat na úspěch, aniž by pro Vás v této oblasti zároveň nebyly připraveny příležitosti, ve kterých byste ve velmi brzké době mohli uplatnit své nově nabyté znalosti či dovednosti tak, abyste kupředu postoupili značně rychleji. Existuje řada věcí, které

můžete dělat, abyste se připravili na úspěch. Všechny tyto aktivity a činnosti vyžadují osobní disciplínu a značnou dávku víry.

Vyžadují Vaši osobní disciplínu, protože jedna z nejběžnějších a nejpřirozenějších věcí pro lidi je o něco se pokoušet bez toho, aby se připravili místo toho, aby vložili určitý nezbytný čas, energii a úsilí do své přípravy a zvýšili tak své šance na úspěch tehdy, když to bude skutečně zásadní a důležité.

Místo toho, aby vzali určitý čas a vložili určitou energii a úsilí do činnosti, která jim zajistí jejich dobrou výchozí pozici, aby byli dostatečně připraveni a zvýšili tak své šance na úspěch, když jejich příležitost přijde, tak si zpravidla jen s něčím pohrávají, poslouchají rádio, dívají se na televizi a pak se snaží v tu zásadní důležitou chvíli, když příležitost klepe na jejich dveře, marně přesvědčit všechny okolo, že jsou připraveni více než ve skutečnosti jsou.

A protože většina z nás je zcela průhledných, každý hned pozná, že daný člověk prostě není dostatečně připravený - místo toho vypadá nekompetentně a hloupě.

Příprava rovněž vyžaduje dostatek víry, protože zpravidla nemáte žádný důkaz předem, který by dokazoval, že se příprava vyplatí. Jednoduše musíte věřit hluboko uvnitř sebe, že cokoliv, co děláte a má konstruktivní povahu, se Vám nějakou cestou vrátí.

Musíte vědět, že žádné správné a dobré úsilí není nikdy ztraceno. Potřebujete být ochotni sít (semena rovná se Vaše úsilí) po dlouhý čas, dříve než budete moci sklízet. Protože pokud budete sít kvalitní semena v dostatečném množství, vydatná a úrodná sklizeň je nevyhnutelná. To je zákon přírody.

Ohodnotte sami sebe

Podívejte se na svou práci...

Bud'te upřimní ohledně svých silných a slabých stránek. V čem jste dobří? V čem jste slabí?

Jaká je hlavní oblast Vašich prostorů ke zlepšení? V čem musíte být absolutně pozitivně vynikající, abyste se přesunuli blíže k vrcholu ve svém oboru? Jaká dovednost, která není dostatečná, Vás drží zpět, nebo Vám brání v tom, abyste mohli plně využít všech ostatních dovedností, které jsou na slušné úrovni?

Norman Augustine, CEO ve společnosti Martin Marietta, nedávno prohlásil, že ta nejdůležitější věc, kterou se za posledních 10 let naučil, je, že ta nejslabší důležitá dovednost (ne všechny naše dovednosti jsou důležité pro náš úspěch) určuje, do jaké míry jsme schopni použít všechny své další talenty a schopnosti.

Při pohledu na stovky lidí, kteří pod vedením Normana pracovali, zjistil, že kariéra mnoha lidí byla do značné míry dána nejen jejich silnými stránkami, ale také i jejich slabiny. Samotný akt překonání určité slabé stránky ve výčtu jejich dovedností právě prostřednictvím přípravy a praxe, byl dostačující k tomu, aby se daný člověk dostal na přední pozice v své kariéře.

Jednou z nejlepších otázek, kterou si při přípravě na úspěch můžete sami sobě neustále klást, je tato:

*"Co mohu já osobně udělat (a skutečně jen já), že pokud to udělám dobře, pak to vytvoří skutečně velký rozdíl v mé kariéře?"*

Obvykle existuje pouze jedna či maximálně dvě odpovědi na tuto otázku. Vaše schopnost upřimně ohodnotit sami sebe a určit konkrétní dovednosti, které Vás možná drží zpátky, může být pro Vaši kariéru kritické.

Pamatujete si, když jsem řekl, že příprava vyžaduje jak sebekázeň tak víru? Příprava vyžaduje sebekázeň, protože přirozená tendence nás všech je, dělat více a více těch věcí, které nám připadají nejsnadnější a přicházejí k nám nejsnadněji, což nám umožňuje vyhnout se těm oblastem v našem životě, které si jednoduše tak neužíváme, nebo v nich ještě nejsme určitým způsobem dostatečně dobří.

To vyžaduje víru a charakter, abyste byli schopni sami před sebou přiznat a poukázat na své slabé stránky v nějaké konkrétní oblasti Vašeho osobního života či kariéry a pak se odhodlat a podstoupit práci na svých nedostatcích a rozvinout sama sebe takovým způsobem, aby Vás již Vaše slabosti neomezovaly a nedržely Vás zpět.

Největší změna, kterou naše společnost prodělala v posledních 20-ti letech je to, že jsme se stali informačně založenou společností. Více než 50% pracující populace se z nějakého úhlu pohledu zabývá informacemi. Což jinými slovy znamená, že nyní jsme všichni součástí znalostní společnosti a také to znamená, že jsme se stali pracovníky se znalostmi a informacemi. Tato doba je snad nejrozvinutější v celé historii z toho pohledu, kolik lidí dnes může pracovat se svou myslí, se svým mozkiem, se svým duševním nadáním a schopnostmi...

Již déle nemusíte "tahat balíky slámy." Místo toho můžete pracovat pomocí myšlení - čím efektivněji myslíte a čím lépe jste připraveni psychicky, tím více produktivní a pozitivní budete.

#### Zlatá hodina

Jedna věc, která mi v průběhu let výrazně pomohla, je zvyk vstávat brzy ráno a strávit první 30 - 60 minut čtením něčeho povznášející. Můžete si číst materiály, které jsou vzdělávací nebo motivační či dokonce inspirativní. Mnoho lidí čte duchovní literaturu. Henry Ward Beecher jednou řekl, "První hodina dne je kormidlo dne." To je také často nazýváno "zlatou hodinu."

Je to hodina, během níž si naprogramujete svou mysl a nastavíte své emoce pro celý zbytek dne. Pokud vstanete minimálně o dvě hodiny dříve než musíte být v práci, nebo před tím, než máte první schůzku a strávíte svou první hodinu tím, že investujete do své mysli, přičemž vkládáte raději "duševní protein", než jen "duševní

cukroví", to znamená, že čtete raději dobré knihy než noviny či časopisy, bude celý Váš den proudit plynuleji a lépe.

Díky této investované hodině budete více pozitivnější a budete mít optimističtější očekávání. Budete klidnější, budete mít více sebedůvěry a uvolněnější. Budete mít větší pocit kontroly a pohody už jen tím, že budete číst zdravý materiál hned v první hodině každého dne.

Po pouhých prvních třech dnech čtení v průběhu doby 30-ti až 60-ti minut v ranních či dopoledních hodinách, si všimnete neskutečného rozdílu. Začnete rozvíjet to, co Dr. William Glasser nazývá "pozitivní závislost." V důsledku Vašeho ranního čtení, budete sami se sebou a svým životem natolik spokojeni, stejně jako že se budete cítit natolik dobře, že budete rozvíjet touhu a motivaci vstávat dříve, i když Vaší tendencí v minulosti bylo spát déle. Zkuste to a uvidíte. Je to skvělý zážitek a bude to mít hluboký dopad na zbytek Vašeho života.

#### Plánujte a určujte priority

Jednou z věcí, kterou velmi úspěšní lidé také dělají, je, že před začátkem každého dne či činnosti vytvoří plán celého svého dne. Sednou si a zkontrolují všechny úkoly a odpovědnosti, které potřebují v příštích hodinách vyřešit. Pečlivě si vytvoří seznam všech těchto činností a úkolů a stanoví si jasné priority – určí, které z těchto činností jsou nejdůležitější a jsou potřeba udělat nejdříve. Určí také, které činnosti jsou podružné, nebo kterými se jednoduše nebudou zabývat vůbec do té doby, dokud nejsou všechny ostatní úkoly hotovy.

Poté usměrní sama sebe a začnou pracovat na svých nejdůležitějších úkolech a pracují na nich do té doby, dokud jednoduše nejsou hotovy – a to klidně po celý den. Opět, přirozená tendence většiny lidí, stejně jako těch, kteří mají nízké výkony, je věnovat se a dělat nejdříve to, co je zábavné a snadné místo toho, aby se věnovali úkolům, které jsou těžké a nezbytné...

Ti, co dosahují průměrných nebo podprůměrných výsledků, naopak dávají maličkosti na první místo. Stanovují si takové úkoly, které jen velmi málo přizpívají k jejich kariéře nebo budoucím možnostem. Avšak ti, co dosahují velkých věcí, se takto nechovají! Místo toho usměrní sama sebe, a začnou zcela nahoře svého seznamu a pracují na daných položkách podle jejich jednotlivé důležitosti bez přeměrování své pozornosti nebo rozptýlení.

Pokud Vy osobně pracujete v prodeji, či network marketingu, měli byste strávit celých 80% svého času tím, že prospektujete a hledáte perspektivní zájemce pro své produkty, služby či příležitost až do té chvíle, kdy jste tak zaneprázdněni prezentacemi a vytvářením nabídek, že už Vám prostě na další prezentace žádný čas nezbyvá...

Ve skutečnosti – kdykoliv zjistíte, že máte finanční problémy jakéhokoliv druhu, měli byste se na ně dívat jako na signál, který Vám říká, že potřebujete přeorganizovat své priority a připravit se důkladněji na to, abyste dosáhli více věcí, které přispějí mnohem větší měrou k dosažení toho, čeho ve svém životě chcete dosáhnout.

### Jezte správně

Jiná cesta, jak se připravit na úspěch, je jíst správně. Energie a dynamika jsou nezbytné pro Váš úspěch, a jsou možné pouze tehdy, když jste plně bdělí...

Existují potraviny, které jsou vysoce výživné a které Vám dodají vysokou dávku energie a vitality na celý den.

Také existují potraviny, které jíte obvykle pouze ze zvyku, které jsou však těžko stravitelné pro Váš trávicí systém a tak Vás unaví a Vy se cítíte pomalí a ospalí jak ráno tak odpoledne.

Hlavními viníky v životosprávě jsou potraviny, které obsahují tuky jakéhokoliv druhu. Stále více a více nutričních výzkumů naznačuje, že mastné potraviny od Vašeho těla vyžadují vložit velké úsilí, které je

spotřebováno na trávení, což má za následek snížení Vaší výkonnosti. Tuky jsou také mimojiné propojeny s řadou nemocí a zdravotních potíží...

Například jedním z důvodů, proč lidé pijí tolik kávy proti ospalosti, která se přirozeně vyskytuje pouze ráno, je ten, že jejich žaludek je naložen potravinami s vysokým obsahem tuků.

Vidíte, proces trávení je činnost, na kterou Vaše tělo spotřebovává nejvíce energie. Když budete jíst potraviny, které jsou těžko stravitelné, Vaše tělo stáhne krev z celého těla tak, aby trávicí systém dokázal stravu, kterou jste pozřeli, rozložit. V tomto procesu trávení Váš trávicí systém stáhne krev z mozku a svalů a to je důvodem, proč se cítíte po větším jídle ospalí - určitá část krve, která je při normálním bdělém stavu ve Vašem mozku odteče do žaludku. Důvod, proč dostanete křeče, když se zapojíte do namáhavé tělesného cvičení ihned po jídle, je ten, že značné množství krve bylo staženo z Vašich svalů do žaludku na pomoc v procesu trávení.

Klíčem k úspěchu je jíst lehce a zdravě. Jezte více ovoce a zeleniny. Jezte více celozrnných výrobků. Ve své knize *Jezte tak, abyste zvítězili (Eat to win)*, Robert Haas dokonce říká, že naše strava by měla být složena ze 75 procent ze sacharidů, 15 procent z tuků a jen 10 procent z bílkovin.

Bohužel dnešní průměrná strava každého američana obsahuje až 50 procent tuků a bílkovin a to znamená, že je zde dostatek prostoru pro zlepšení. A každý pohyb, který uděláte směrem k vyššímu obsahu uhlohydrátů strava Vám dá více energie, a také Vám přinese jasnější a ostřejší uvažování při všem, co děláte.

### **Přemýšlejte a mluvte pozitivně**

V průběhu přípravy na svůj velký úspěch, která probíhá po celý den, byste k sobě také měli mluvit pozitivním způsobem. Práce Dr. Martina Seligmana z University of Pennsylvania prokázala, že způsob, jak k sobě mluvíte do značné míry určuje Vaše emoce a to, jak ze sebe sama máte pocit z minuty na minutu...

Pokud sami nebudete úmyslně a vědomě přemýšlet o tom, čeho chcete dosáhnout a zároveň k sobě sama nebudete mluvit pozitivním způsobem, Vaše mysl bude mít tendenci sklouznout svou pozorností ke starostem a obavám, které momentálně řešíte. A negativní myšlení dostane na hranu Vaší osobnost, stejně jako Vaše nadšení, které jsou tak důležité pro Váš úspěch s lidmi.

Před několika lety, Dr. Abraham Zaleznik z Harvardské univerzity udělal zajímavou studii o zklamání. Zjistil, že úspěšní lidé odráží svá zklamání mnohem rychleji, než lidé neúspěšní.

Já osobně jsem se naučil, že klíčem k tomu, abyste sami sebe udrželi pozitivní a optimistické, je připravit sami sebe dopředu na vzestupy a pády, které budete zažívat, každý den v předstihu...

Například, pokud pracujete v prodeji, změňte způsob, jakým k sobě mluvíte tak, že sami sebe místo toho, že jste „chudinka“, kterého všichni odmítají, začnete sami sebe vidět jako „specialistu na odmítnutí“ a to dokonce raději, než „specialistu na prodej“.

Pokud sami sebe definujete jako prodejního specialistu, budete sami sebe připravovat pro selhání, zklamání a snížení sebevědomí, které s každým odmítnutím dostanete. Na druhou stranu, když se sami na sebe budete dívat jako na specialistu, který zvládá odmítnutí, budete se sami cítit jako vítěz bez ohledu na to, zda Vás někdo z nějakého důvodu odmítne.

Jinou metodou je, že na každé odmítnutí díváte jako na určité procento z prodeje. Pokud Vám například trvá 20 rozhovorů, než se uskuteční prodej, můžete se dívat na každé své odmítnutí jako na 5% provizi, kterou obdržíte poté, co se prodej uskuteční...



Když se na svou činnost budete dívat tímto způsobem, pak každý člověk, se kterým si promluvíte, Vám ve skutečnosti platí peníze. Když budete mluvit s dostatkem lidí, je prostě nevyhnutelné, abyste nezískali prodej. Ale pokaždé, když Vás někdo odmítne, budete ve svých očích vítězem bez ohledu na to, zda Vás někdo odmítl a tak dojdete mnohem dále, než by si jiní byli jen schopni představit. Každým odmítnutím se přiblížíte k vytouženému prodeji, který jednoduše musí přijít, pokud vydržíte v akci.

Použijte každou překážku, nebo zklamání jako podnět k většímu úsilí. Rozhodněte se, že Vás nikdy nic nezklame trvale. Rozhodněte se, že se vždy raději odrazíte zpět ode dna, než abyste se nechali zlomit. Rozvíjejte sami sebe tak, aby se z Vás stala odolná osobnost. Staňte se tím typem člověka, který je vždy veselý, bez ohledu na to, co se kolem něj děje venku nebo jakými situacemi prochází...

Rozvíjejte svůj postoj vděčnosti a děkujte za všechno, co se Vám přihodí, protože teď již víte, že každý krok vpřed, je krokem k dosažení něčeho většího a lepšího, než co zažíváte právě teď. Tímto způsobem se stanete mnohem vynalézavějším a efektivnějším člověkem. Připravujete-li se mentálně, stanete se téměř nezastavitelnými.

Pokud děláte prodejní hovory, odolejte „mentalitě parkoviště“ průměrného prodejce. Co znamená mentalita parkoviště? Jednoduše to, že průměrný prodejce nepřemýšlí o svém klientovi dříve než dorazí na parkoviště před budovu svého potenciálního klienta a přestane o něm přemýšlet ihned poté, co z tohoto parkoviště odjede.

Nechovejte se takto. Namísto toho se důkladně připravte před každým rozhovorem. Projděte si znovu své poznámky o daném zákazníkovi a sestavte si jednoduchý a jasný seznam důvodů, proč daného zákazníka navštěvujete před tím, než se objevíte před ním...

Potřebujete si nejdříve sami ujasnit, co děláte a proč. Buďte velmi jasní a specifičtí ohledně toho, čeho vlastně chcete daným hovorem dosáhnout. Pokud by se Vás po skončení hovoru někdo zeptal, zda byl nebo nebyl tento připravený hovor úspěšný či nikoliv, měli byste být schopni odpovědět čeho jste chtěli dosáhnout a zda jste toho dosáhli či nikoliv, nebo zda jste dosáhli něčeho jiného. Většina prodejců toho většinou není schopna. Když se jich zeptáte, zda byl rozhovor úspěšný, většinou nevědí jak Vám mají odpovědět.

Není třeba říkat, že tento přístup ale není pro Vás...

### **Buďte připraveni**

Ohledně čehokoliv co děláte – příprava je klíčem. Pokud chcete být připraveni na úspěch, musíte sázet semena v předstihu a v takovém množství, aby bylo naplněno očekávání ohledně sklizně.

Dělejte to, co dělají vítězové: Přemýšlejte na papíru...

Zapamatujte si pokřik vítězů: „Všechno se počítá“...

Všechno co děláte, Vás buď k Vaším cílům posouvá, nebo Vás od nich oddaluje. Cokoliv, co děláte, Vám buď pomáhá nebo Vám ubližuje. Nic není neutrální. Všechno se počítá.

Úspěšný podnikatel byl jednou požádán o radu mladý člověkem ohledně toho, jak by mohl být jednoduše více a rychleji úspěšný. Podnikatel odpověděl, že jeho klíčem k úspěchu, bylo „dělat dobře“ svou práci...

Mladý muž odpověděl: „Již jsem dobrý v tom, co dělám...“

Podnikatel odpověděl: „Buď tedy ještě lepší!“

Mladý muž trochu samolibě odpověděl: „Víte já už jsem mnohem lepší než většina ostatních lidí.“

Na to podnikatel odpověděl: „Potom buď ten nejlepší ze všech.“

To jsou 3 nejlepší kousky rady, kterou jsem kdy slyšel: „Buďte dobří. Buďte lepší. Buďte nejlepší!“

Pamatujte, že žijeme ve společnosti, která je znalostně založena a znalost v každém oboru se zdvojnásobuje přibližně každých 7 let. Jinými slovy to znamená, že musíte zdvojnásobit své znalosti ve svém oboru každých 7 let, jen proto, abyste vůbec byli schopni zůstat na stejné pozici.

Jestliže jste tedy již na maximální úrovni svých znalostí a dovedností, které Vám stačí na současné úrovni výkonu, pak jste dosáhli stropu ve své kariéře se svými současnými talenty a schopnostmi. Pokud však chcete jít rychleji a dál, musíte se vrátit do práce a začít se připravovat na větší výšky, větší úspěch. Musíte odložit noviny, vypnout televizi, zdvořile se omluvit z bezcílných večírků a vrátit se k práci na sama sobě.

Citát Abrahama Lincolna měl na můj život velký vliv. Když mi bylo 15 let, slyšel jsem prohlášení, které učinil, když byl mladým právníkem ve Springfieldu, Illinois. Řekl: "*Budu studovat a připravovat se, a jednoho dne moje šance přijde.*"

Pokud Vy budete studovat a budete se připravovat, Vaše šance přijde také. Není nic, co se nemůže splnit, pokud budete investovat patřičné úsilí, abyste sami sebe připravili na úspěch, který si přejete. A není nic, co Vás může zastavit, kromě Vašeho vlastního nedostatku přípravy.

Dovolte mi skončit tímto úryvkem s překrásné básně Henryho Wadswortha Longfellowa:

Ty výšky jež velcí muži dosáhli a drželi;

nebyly dosaženy náhlým vzletem;

Oni, zatímco jejich druhové spali,

dřeli nahoru v noci..."

**PAMATUJTE:** Vaše možnosti jsou nekonečné, Váš potenciál je neomezený a Vaše budoucnost bez hranic se před Vámi otevře, když se připravíte na úspěch, který musí nevyhnutelně být Váš...

## 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 také zakladatelem iLearningGlobal, preeminent on-line Business Vzdělávací portál na světě. Brianův cíl je pomoci vám dosáhnout osobních a podnikatelských cílů rychleji a jednodušeji, než si vůbec kdy 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 nejprodávanější autor 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 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 společnosti Brian Tracy International, byl Brian ředitelem obchodní společnosti, která pod jeho vedením dosáhla obratu 265 000 000 dolarů. Brian měl úspěšnou kariéru v oblasti prodeje a marketingu, investování, v developerské činnosti, dovozu, distribuci a řízení, poradenských službách. Vedl poradenskou činnost pro TOP klientelu s obratem přesahujícím několik miliard dolarů v oblasti strategického plánování a organizačního vývoj.

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 University, soukromé on-line Univerzity pro prodej a podnikání.

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

Brian Tracy International

462 Stevens Ave. Suite 202

Solana Beach, CA 92075

[www.BrianTracy.com](http://www.BrianTracy.com)

Překlad tohoto eBooku Vám zajistila komunita osobního rozvoje: [www.zivotbezhranic.cz](http://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. Použijte 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://www.zivotbezhranic.cz/registrace/registers.html>) nebo se přihlaste ke svému účtu pod svým uživatelským jménem a heslem (<http://www.zivotbezhranic.cz/prihlaseni/prihlasit-se.html>) a stáhněte si další ebooky z naší rozšiřující se sbírky:

- <http://www.zivotbezhranic.cz/zdarma/blog.html>

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>

