

01 02 03 04 05 06 07 08 09 10

BRIAN TRACY

11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

100 ZÁKONŮ OBCHODNÍHO ÚSPĚCHU

21 Proč jsou někteří lidé
úspěšnější než jiní

25 26 27 28 29 30

31 32 33 34 35 36 37 38 39 40

41 42 43 44 45 46 47 48 49 50

51 52 53 54 55 56 57 58 59 60

61 62 63 64 65 66 67 68 69 70

71 72 73 74 75 76 77 78 79 80

81 82 83 84 85 86 87 88 89 90

91 92 93 94 95 96 97 98 99 100



**100 ZÁKONŮ
OBCHODNÍHO
ÚSPĚCHU**

BRIAN TRACY

100 ZÁKONŮ OBCHODNÍHO ÚSPĚCHU

Proč jsou někteří lidé
úspěšnější než jiní




s y n e r g i e

100 zákonů obchodního úspěchu

Brian Tracy

Z anglického originálu *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success* přeložil Jiří Zbořil

Odpovědná redaktorka Věra Kaslová

Návrh obálky Ondřej Klouček

Grafická úprava a sazba Art D, www.art-d.com

Elektronické formáty připravil KOSMAS, www.kosmas.cz

Vydalo nakladatelství Synergie Publishing SE

www.synergiepublishing.com

Vydání první

Copyright © 2000 by Brian Tracy

Translation Copyright © 2016 Synergie Publishing SE

Czech edition published by arrangement with Agentia Literara LIVIA STOIA

ISBN 978-80-7370-360-8 (váz.)

ISBN 978-80-7370-372-1 (e-kniha)

*Tuto knihu věnuji svému synovi Michaelovi Tracymu.
Ať tě tyto věčné pravdy provázejí a motivují v úžasném
obchodním životě, který máš před sebou.*

OBSAH

Předmluva	11
O autorovi	15
Úvod – Úspěch se dá předpovědět	17
První kapitola – Zákony života	27
1. Zákon příčiny a následku	29
2. Zákon víry.....	32
3. Zákon očekávání.....	34
4. Zákon přitažlivosti.....	36
5. Zákon shody	37
Druhá kapitola – Zákony úspěchu	41
6. Zákon sebekontroly	45
7. Zákon náhody.....	47
8. Zákon odpovědnosti	49
9. Zákon směřování	53
10. Zákon vyváženosti	59
11. Zákon služby	60
12. Zákon užitého úsilí	63
13. Zákon vyrovnávání	66
14. Zákon přípravy	68
15. Zákon vynucené efektivity	70
16. Zákon rozhodování	72
17. Zákon tvořivosti	75
18. Zákon pružnosti	78
19. Zákon vytrvalosti	81

Třetí kapitola – Zákony podnikání	85
20. Zákon účelu	89
21. Zákon organizace	91
22. Zákon spokojeného zákazníka	92
23. Zákon zákazníka	95
24. Zákon kvality	99
25. Zákon zastarávání	103
26. Zákon inovace	105
27. Zákon kritických činitelů úspěchu	107
28. Zákon trhu	110
29. Zákon specializace	113
30. Zákon odlišování	115
31. Zákon segmentace	117
32. Zákon koncentrace	119
33. Zákon nejvyšší kvality	121
Čtvrtá kapitola – Zákony vedení	127
34. Zákon poctivosti	129
35. Zákon odvahy	132
36. Zákon realistického přístupu	134
37. Zákon moci	137
38. Zákon ctižádosti	141
39. Zákon optimistického pohledu	143
40. Zákon empatie	145
41. Zákon odolnosti	147
42. Zákon nezávislosti	148
43. Zákon citové vyzrálosti	149
44. Zákon maximálního nasazení	151
45. Zákon prozíravosti	152
Pátá kapitola – Zákony peněz	155
46. Zákon hojnosti	160

47. Zákon směny	162
48. Zákon kapitálu	164
49. Zákon časové perspektivy	168
50. Zákon úspor	171
51. Zákon zachování	173
52. Parkinsonův zákon	174
53. Zákon tří	176
54. Zákon investování	179
55. Zákon složeného úroku	182
56. Zákon kumulace	183
57. Zákon přitažlivosti	185
58. Zákon zrychlování zrychlení	188
Šestá kapitola – Zákony prodávání	193
59. Zákon prodeje	196
60. Zákon odhodlání	200
61. Zákon potřeby	202
62. Zákon problémů	205
63. Zákon přesvědčování	207
64. Zákon zajištění	209
65. Zákon rizika	211
66. Zákon důvěry	213
67. Zákon vztahů	216
68. Zákon přátelství	218
69. Zákon pozicování	219
70. Zákon perspektivy	221
71. Zákon včasného plánování	223
72. Zákon zvrácené motivace	226
Sedmá kapitola – Zákony vyjednávání	231
73. Univerzální zákon vyjednávání	234
74. Zákon budoucnosti	236

75. Zákon „win-win, nebo nic“	237
76. Zákon neomezených možností	240
77. Zákon čtyř	242
78. Zákon načasování	244
79. Zákon smluvních podmínek	247
80. Zákon předjímání	250
81. Zákon pravomoci	252
82. Zákon cizí kůže	253
83. Zákon mocnějšího	255
84. Zákon touhy	259
85. Zákon recipacity	261
86. Zákon odchodu	263
87. Zákon definitivy	265
Osmá kapitola – Zákony zacházení s časem	269
88. Zákon jasného nazírání	272
89. Zákon důležitějšího	274
90. Zákon posledního	275
91. Zákon nejcennějších aktiv	276
92. Zákon plánování	277
93. Zákon odměňování	279
94. Zákon řetězení	280
95. Zákon páky	282
96. Zákon neodkladnosti	283
97. Zákon praxe	285
98. Zákon časové tísně	286
99. Zákon soustředění sil	288
100. Zákon způsobivosti	290
Začněte teď!	293

PŘEDMLUVA

Uplynulo už spoustu let od chvíle, kdy jsem se vydal na celoživotní pouť, abych zjistil, proč svět funguje tak, jak funguje. Jako mnoho dalších lidí na této cestě jsem nejdřív prodával, pak řídil a nakonec sám podnikal a budoval firmy. Časem jsem si uvědomil, že se v souvislosti s obchodními úspěchy setkávám neustále se stejnými, a tedy předvídatelnými, vzorci chování a principy fungování. Smyslem této knihy je podat jejich výčet a vysvětlit je.

Déle než pětadvacet let už sleduji stejný cíl. Pomáhám lidem uvolnit jejich skrytý potenciál tím, že jim předávám nápady a učím je strategiím, pomocí nichž mohou získat výhody a odměny, po kterých touží, mnohem rychleji než bez nich.

Věřím, že život je nejcennější a nejúžasnější ze všech darů. S touto vírou se už dlouhá léta snažím nalézat způsoby, jak omezit čas potřebný k dosahování hmotných i nehmotných cílů. Proto také vznikla kniha o zákonech podnikání.

Napsal jsem ji speciálně pro lidi, kteří se pohybují ve světě podnikání a obchodu a chtěli by ze sebe dostat to nejlepší, aby z hodin, týdnů, měsíců a let svých vzácných životů, jež věnovali kariéře, vytěžili co nejvíc a aby dosáhli co nejkvalitnějších výsledků.

Pokud jste některý z těchto zákonů doposud nedodržovali a začnete s tím, ušetříte si měsíce, či dokonce roky dřiny. Chcete-li plně realizovat svůj potenciál, je každý

z těchto zákonů nepostradatelný. Naopak časté porušování kteréhokoli z nich vás stojí měsíce, ba roky zklamání a ne-naplněných očekávání.

Dám vám otázku: Kdybyste mohli vydělávat 50 000 dolarů, nebo 100 000 dolarů ročně, přičemž vše ostatní by zůstalo při starém, co byste si vybrali?

Odpověď je zřejmá. Za stejný čas a úsilí byste vždy chtěli raději víc než méně. Pravda je taková, že lidé, kteří se těmito zákony řídí, vydělávají ve stejném čase mnohem víc peněz než ti, kdo tak nečiní.

Jsou to zákony podobné fyzikálním, matematickým, mechanickým nebo elektromagnetickým. Jsou praktické a osvědčené, fungují všude. Platí pro úspěch v podnikání. Nezabývají se zdravím, domovem, láskou, ani vyvažováním všech důležitých činitelů, které přispívají k osobnímu štěstí. Tato kniha se nesnaží řešit nic jiného než věčné zákony podnikatelského úspěchu.

Nejlepší na úspěchu v podnikání je, že příroda je neutrální. Budete-li dělat to, co dělají úspěšní lidé, doberete se stejných výsledků jako oni. A pokud to dělat nebudete, nedoberete se jich. Nic jiného v tom není.

Některé z následujících zákonů vám snad mohou připadat až primitivní nebo samozřejmé. Některé se v rozličných podobách opakují v různých kategoriích. Nenechte se tím zmást a rozhodně je kvůli tomu nepřeskakujte. Úspěch a mistrovství v každém oboru patří těm, kdo dokonale zvládnou základy.

Při čtení se u každého zákona na chvíli zastavte a upřímně zvažte, jak jste na tom. Jeden nový vhled či nápad někdy stačí, aby člověk úplně změnil směr.

Budete-li důsledně uplatňovat *100 zákonů obchodního úspěchu*, získáte významnou výhodu nad všemi, kdo je

nedodrží. Dopřejete si úspěch a uspokojení na úrovních, o kterých se vám nesnilo. Během několika měsíců či let dokážete víc než většina lidí za celý život!

Brian Tracy
Solana Beach, Kalifornie
březen 2000

O AUTOROVÍ

BRIAN TRACY si svou cestu na vrcholrazil krok za krokem z úplného dna. Dospělý život začínal bez vzdělání, bez kvalifikace, bez zaměstnání. Žil v autě a živil se takovou prací, jakou právě sehnal.

Brzy se začal intenzivně zajímat o to, jak svět funguje a proč se věci dějí tak, jak se dějí. Pracoval, cestoval, četl, mluvil s lidmi a postupně zjišťoval, že v lidských záležitostech fungují jisté předvídatelné zákonitosti a principy. Tyto postřehy mu změnily život a nakonec ho dovedly až k zákonům a myšlenkám obsaženým v této knize.

Každý z následujících principů téměř vědecky testoval a uplatňoval, své závěry porovnával s ostatními. Jako pokusného králíka k ověřování platnosti svých objevů používal sám sebe. Šel od práce k práci, od pozice k pozici a nakonec i od nezdaru k úspěchu.

Kumulativní účinek univerzálních zákonů úspěchu zafungoval přesně podle předpokladu.

Dnes je Brian Tracy jedním z nejlepších obchodních poradců ve Spojených státech a také jedním z nejoblíbenějších motivačních řečníků na světě. Pracoval s víc než 500 společnostmi všech velikostí, včetně mnoha firem ze seznamu top 500 časopisu Fortune. O osobní i firemní efektivitě každoročně promlouvá k víc než 300 000 posluchačů po celém světě.

Napsal deset knih, některé byly přeloženy i do dvanácti jazyků. Po celém světě se používají jeho materiály k výuce či

sebevzdělávání v oblastech vedení, prodeje, osobního úspěchu a technik zvládnání času.

Kromě toho Brian Tracy pracoval v osmdesáti zemích na pěti kontinentech. Získal magisterský titul v oboru obchodu a administrace a je vášnivým čtenářem historických, filozofických, ekonomických, náboženských, metafyzických a psychologických knih.

Má velký dar syntetizovat myšlenky a postřehy z mnoha oborů do praktických strategií, které fungují a přinášejí rychlé výsledky.

Je prezidentem poradenské a školicí společnosti Brian Tracy International se sídlem v kalifornském městě Solana Beach. Je ženatý, má čtyři děti a aktivně se účastní společenského života v místní komunitě.

V této knize se s vámi podělí o letité zkušenosti získané ze styku s lidmi a společnostmi po celém světě.

ÚSPĚCH SE DÁ PŘEDPOVĚDĚT

Žijeme v báječné době. Nikdy dřív nemělo tolik lidí tolik příležitostí dosáhnout tolika cílů v osobním i profesním životě jako dnes. A s každým dalším rokem je to lepší.

Proč? Nejjednodušší odpověď zní, že toho víc víme o způsobech, jak dosahovat lepších výsledků ve více oborech. Tyto informace, nápady a postřehy jsou jako voda – proudí všude a každý si z nich může nabrat.

Dají se sdílet donekonečna. Máte-li nápad, který mi nějak pomůže v podnikání, a podělíte se o něj se mnou, obohatí nás to oba. Pokud ho předám někomu jinému a ten pak zase dalšímu, polepší si v té řadě každý.

Kromě toho se vědomosti hromadí, a jakmile tu jednu jsou, nemizí. Naopak se stávají dostupnějšími a exponenciálně se rozrůstají. Každá dodatečná informace odhaluje nové souvislosti a propojení s dalšími oblastmi vědění. Tento proces přitom probíhá samovolně a neustále se zrychluje. Každý vědomostní skok pak otevírá nové příležitosti, které se nárůstem zkušeností samy zmnožují.

V pozadí exploze vědomostí a techniky se skrývá konkurenční prostředí, které je dnes agresivnější, odhodlanější, tvořivější a nemilosrdnější než kdykoli dřív, a s přibývajícím časem se neustále přiostruje.

Říká se, že podnikání je válka. Podnikatelské příručky, články a kurzy se hemží výrazy jako „marketingová výzbroj“, „guerillová taktika“, „protiútok“ a dalšími vojenskými termíny. Všechny jsou výstižné, je tu však jeden podstatný rozdíl: povaha dotyčné „války“.

Armády dobývají lidi a území – podnikatelé zákazníky a trhy. Vojenská moc usiluje o vítězství ničením a převahou síly – podnikatelé hledají cesty, jak se lépe a rychleji zavděčit zákazníkům v soutěži s jinými podnikateli, kteří se snaží získat tytéž zákazníky.

Podnikatelská konkurence je nelítostná. Způsoby, jak získávat zákazníky novými a lepšími produkty či službami, se dnes zabývají ve dne v noci ti nejchytřejší a nejnadanější lidé na světě. Závod trvá. Přežijí jen ti, kdo si osvojí lepší metody a jsou schopni je uplatňovat rychleji než konkurence.

V takovém prostředí ovšem nepatrné rozdíly ve schopnostech vedou k obrovským rozdílům ve výsledcích. Minimální posuny ve vědomostech a dovednostech mohou způsobit významné posuny v dosažených výsledcích a příjmech.

Vaším osobním cílem a cílem vaší společnosti musí být schopnost překročit ve svém oboru práh, který dělí průměrné od úspěšných.

Na každé úrovni podnikání je dnes k dispozici celá řada osvědčených strategií a technik, jež se navíc neustále rozrůstají. V historii lidstva je to naprosto unikátní situace a těžit z ní může úplně každý – v podnikání i v životě.

Smyslem této knihy je podělit se s vámi o systém principů, říkáme jim „zákony“, které vždy znovu objevují a v praxi

uplatňují nejuspěšnější podnikatelé po celém světě – v organizacích malých i velkých, stejně dříve jako dnes. Praktické využití těchto zákonů vám umožní překročit onen pomyslný práh.

Znalostí věčných mechanismů a jejich porozuměním získáte neocenitelnou výhodu nad všemi, kdo o nich nevědí nebo jim nerozumí. Pokud si podle těchto mechanismů zařídíte život i podnikání, dokážete postavit a spustit, řídit či proměnit firmu mnohem rychleji a snadněji, než byste kdy považovali za možné.

Čím hlouběji je zabudujete do svého způsobu uvažování a rozhodování, tím vyšších výkonů dosáhnete. Budou se k vám hlásit lepší lidé a budou si přát u vás zůstat. Budete více a lépe vyrábět i prodávat. Budete si účinněji hlídat výdaje, porostete předvídatelněji a pravidelně budete zvyšovat zisky.

Některé z následujících zákonů vám mohou připadat po prvním přečtení neobvyklé, možná dokonce kontroverzní. Nicméně platí, a to vždy a všude – jsou to přírodní zákony. Platí v celém vesmíru. Dlouhodobě jsou neporušitelné.

„Svět je šachovnice, jevy jsou figurky a to, čemu říkáme přírodní zákony, jsou pravidla hry,“ píše v knize *A Liberal Education* (česky dosud nevyšlo, pozn. red.) Thomas Henry Huxley. „Svého protihráče nevidíme. Víme jen, že hraje poctivě a trpělivě. Víme však také, že nikdy nepřehlédne žádnou chybu, ani nám nedopřeje výhodu.“

Stejně neutrální jsou pravidla v této knize. Nejsou ani dobrá, ani špatná. Nejsou závislá na tom, čemu kdo věří, co má kdo rád či co si kdo přeje. V podnikání vždy platila a platit budou. Jak píše Johann Wolfgang Goethe: „Příroda nezná žertů, je přísná a vážná, má vždy pravdu. Chybuje a mýlí se jen člověk. Těmi, kdo si jí neváží, příroda pohrdá. Svá tajemství odkrývá jen lidem schopným, čistým a ryzím.“

Chce-li člověk vařit, studuje zásady kombinování surovin a technologické postupy, které se osvědčily v minulosti.

Nenapadne vás něco podstatného ubrat či přidat a očekávat přitom, že dosáhnete stejně osvědčeného výsledku.

To samé ovšem platí i pro podnikání. Nemůžete čekat, že dosáhnete stejných výsledků jako úspěšní podnikatelé, bude-li porušovat zákony, jimiž se oni řídí celá léta.

Znáte to, jak se chlápek rozhodne spáchat sebevraždu skokem ze střechy mrakodrapu? Zatímco letí dolů, uprostřed budovy kdosi kouká z okna a ptá se: „Jak to jde?“ „Zatím je to dobrý!“ odpoví sebevrah.

Kupodivu tímto způsobem spousta lidí podniká. „Zatím je to dobrý!“ hlásí. Porušují zákony přírody i podnikání – někdy úmyslně, někdy bezděčně. Jenže zákony jsou neměnné a nevyhnutelné. Porušovat je můžete jen na vlastní nebezpečí. A přestože se vám může zdát, že se důsledkům svých činů zatím úspěšně vyhýbáte, nakonec stejně zaplatíte plnou cenu.

Srovnáte-li si ovšem život podle *100 zákonů obchodního úspěchu*, máte úspěch v podnikání prakticky zaručený. Sklidíte, co zasejete. Sejete-li dobré, dobré také sklízíte.

Snad nejdůležitější pro úspěch v podnikání je pragmatický přístup. Což mimo jiné znamená, že se neptáte po původu nápadů. Je vám jedno, odkud k vám přicházejí a kdo co vymyslel. Zajímá vás jediné: funguje to?

Úspěch v podnikání i v životě se odvíjí od toho, jak se vám daří nacházet a následně za všech vhodných okolností uplatňovat funkční principy. Smyslem této knihy je poskytnout vám koncepcce a strategie, které opakovaně prokazují účinnost.

Všeobecně platné zákony jsou jako telefonní čísla – vyfukáte-li správné číslo, spojíte se s tím, s kým potřebujete mluvit. Vyfukáte-li špatné číslo, můžete být sebechytřejší, sebedhodlanější a sebeschopnější, stejně se dovoláte jinam.

Léta běží a tisíce společností stále nedosahují žádoucích výsledků, některé dokonce krachují. Je tomu tak proto, že ti, kdo o jejich činnosti rozhodují, buď neznají zákony podnikání, nebo se domnívají, že si mohou dovolit je porušovat, a stejně uspějí. Porušování jednoho, několika či většiny zákonů je příčinou tisíců, ba dokonce i milionů neúspěchů.

Uvědomte si, že neznalost zákona neomlouvá. Musíte je dodržovat, přestože o nich nevíte. I bezděčné porušení zákona se v podnikání totiž trestá patřičnou ztrátou, nespokojeností, špatnými výsledky.

MŮJ PŘÍBĚH

Pocházím z nepříliš podnětného prostředí. Naši nikdy neměli peníze a sám jsem si různě přivydělával už od jedenácti let. Střední školu jsem nedokončil. Po několika letech tvrdé manuální práce jsem začal prodávat. Několik měsíců jsem se s tím pral, až jsem se začal ptát: Jak to, že někteří lidé jsou úspěšnější než jiní?

„Hledejte a naleznete,“ píše se v Bibli. Jakmile jsem se začal rozhlížet po příčině úspěchu jedněch a neúspěchu druhých, nacházel jsem odpovědi všude. A jakmile jsem nalezená pravidla začal uplatňovat ve svém životě, docházel jsem ke stejným výsledkům jako lidé, od kterých jsem je odkoukal.

V životě platí pravidlo 10/90, podle nějž vám prvních deset procent času, který strávíte hledáním zákonů, pravidel, mechanismů, metod a technik v jakémkoli oboru, ušetří devadesát procent času a úsilí, která později budete muset vynaložit, abyste v této oblasti dosáhli vytyčeného cíle.

Časem jsem dospěl k názoru, že nejchytřejší jsou ti, kdo si nejdříve udělají čas na to, aby zjistili, jak věci v daném oboru fungují, a pak teprve se v něm pokouší něco podnikat. Dělají si domácí úkoly s předstihem.

Po třicítce jsem si doplnil vzdělání. Získal jsem magisterský titul na vysoké škole ekonomické. Studiu podnikatelských subjektů a zákonů jsem věnoval asi 4000 hodin. Také jsem při hledání tajemství úspěchu přečetl stovky knih a článků.

Časem jsem dostal příležitost postavit prodejní síť zahrnující šest zemí. Vypytával jsem se odborníků, četl knihy, poslouchal audioprogramy a navštěvoval odborné kurzy. Při najímání lidí a budování prodejní sítě jsem pak uplatnil všechno to, co jsem se naučil, a využil zákony a pravidla, jež se mi zdály nejučinnější.

Během jednoho roku jsem žil úplně jinak. Už jsem neběhal jako podomní prodejce od dveří ke dveřím a nežil z ruky do huby. Budoval a řídil jsem prodejní síť o pětadevadesáti prodejcích, která pokrývala šest zemí a ročně generovala milionové příjmy.

Stejný postup jsem zopakoval později, když jsem se dostal k práci developera. Půjčil jsem si v knihovně všechny knihy na dané téma a po nocích je studoval. Strávil jsem dlouhé hodiny vyptáváním jiných developerů. Pak jsem si za sto dolarů zajistil předkupní právo na kus země, dal jsem dohromady finanční rozvahu, našel investora a během následujícího roku nechal postavit a kompletně obsadil nákupní centrum, které vynášelo tři miliony dolarů.

Stejný proces jsem zopakoval, když jsem chtěl začít dovážet japonská auta. Během roku jsem vybudoval síť pětadesáti prodejních center, v nichž jsem za dvanáct měsíců prodal auta za pětadvacet milionů dolarů.

Všechny prověřené postupy, zákony a techniky jsem pak uplatnil i ve funkci provozního ředitele společnosti s ročním

obratem 265 milionů dolarů. Ani ne za rok se mi ji podařilo od základu zreorganizovat, nastolit řád místo chaosu a přivést ji do černých čísel.

Lidé v podnikatelské sféře si mě začali najímat jako poradce a krizového manažera. V každé společnosti jsem postupoval stejně. Nejdřív jsem se ponořil do studia, abych našel skryté principy podnikání v dané oblasti, a pak jsem nalezené zákony uplatnil. Pokaždé jsem tím svým klientům ušetřil či vydělal miliony dolarů.

Rozhodl jsem se pak své metody a objevené principy uspořádat do přednášek a seminářů pro veřejnost. Nakonec jsem vytvořil ucelenou řadu přednášek a školicích programů pro jednotlivce i firmy, z nichž mnohé byly zaznamenány na video a audio a školí podle nich v Americe i jinde na světě. Byly přeloženy do dvaceti jazyků a prodávají se v jednatřiceti zemích.

Úspěch těchto seminářů a na nich založených postupech je prostý. Stojí na praktických, vyzkoušených technikách, které lidem ušetří spousty let tvrdé práce. Moji studenti uplatňují, co se naučili, a přináší jim to tisíce i miliony dolarů na vyšších prodejkách, snížených nákladech a zvýšených ziscích.

Za léta práce s tisíci firmami a podnikateli jsem si ověřil, že všichni, kdo prosperují a rostou, tyto zákony dodržují a uplatňují ve všem, co dělají. A pokud se budete chovat stejně jako oni, téměř okamžitě začnete dosahovat stejných výsledků.

Úspěch v podnikání se dá téměř bez výjimky vysvětlit dodržováním určitých zákonů, zatímco neúspěch evidentně vyplývá z jejich vědomého či bezděčného porušování. Podřídíte-li veškerou svou činnost těmto obecně platným principům, budete dosahovat lepších výsledků s menším úsilím. Budete si víc věřit a nebudete tak vystresovaní. Budete mít větší radost ze života.

Místo abyste dřeli do úmoru a jedinou odměnou vám zůstala frustrace a pocit bezmoci, zvládnete rychle a s lehkostí obrovské množství práce s mnohem lepšími výsledky než lidé, kteří makají dvakrát víc.

Někdy se na svých seminářích ptám: „Kdybyste si koupili běžecký pás a přivezli si ho domů, na čem by záleželo, jaký přínos z něj pro vás vyplyne?“ Podnikatelé v publiku rychle odpovídají, že množství užitku bude přímo úměrné času, který na něm stráví, a jak často ho budou používat.

Vtip je v tom, že nikdo nezapochybuje, že běžecký pás je potenciálním zdrojem zdraví a dobré kondice. Každý ví, že to tak je. Běžecký pás je vyzkoušené zařízení pro zlepšování fyzické kondice. Je to prostě tak.

Stejně je to i s těmi vyzkoušenými zákony a pravidly podnikání. Otázka nespočívá v tom, jestli fungují, ale v tom, jak moc se jimi chcete řídit. Čím důsledněji je budete uplatňovat, tím lépe budou fungovat. Tím lepšími výsledky budete dosahovat.

A ještě poslední informace před tím, než začneme. Úspěšní lidé jsou *akční*. Chovají se *proaktivně*, nikoli *reaktivně*. Berou iniciativu na sebe. Jakmile zaslechnou dobrý nápad, hned jednájí. Rychlým jednáním dostávají rychlou zpětnou vazbu, která jim umožňuje rychle opravit či upravit, co je třeba, a postoupit vpřed. Pořád něco zkoušejí.

Narazíte-li na následujících stránkách na cokoli, co můžete uplatnit ve svém životě či podnikání, udělejte to hned. Nic neodkládejte. Jeden rozhodující čin vám může zcela změnit život.

Měla by vás zajímat jediná věc: Funguje to? Tyto zákony fungují. Fungují prakticky všude a za všech okolností. Čím víc se jimi budete řídit, tím lépe se vám povede. Prakticky bez omezení.

1

ZÁKONY ŽIVOTA

1. ZÁKON PŘÍČINY A NÁSLEDKU
2. ZÁKON VÍRY
3. ZÁKON OČEKÁVÁNÍ
4. ZÁKON PŘITAŽLIVOSTI
5. ZÁKON SHODY

ZÁKONY ŽIVOTA

Proč jsou někteří lidé úspěšnější než jiní? Proč se neustále posouvají vpřed, z nižší pozice na vyšší? Jak to, že vydělávají stále víc peněz?

Cím to, že jiní chodí z práce do práce, přesto jsou bez peněz a trpí pocitem, že je nikde neocení, ať dřou jakkoli? Proč tolik lidí žije, jak napsal Henry David Thoreau, „životy tichého zoufalství“?

Když jsem začínal podnikat, byl jsem tak pozadu, že jsem si připadal první. Střídal jsem zaměstnání, zřídka z vlastní vůle; děsily mě události, které se řítily kolem, a také zdánlivě nepochopitelné a nepředvídatelné chování mých šéfů. Připadal jsem si jako pšec, s nímž kdosi tahá ve hře, jejímž pravidlům nerozumím.

Pak jsem se začal ptát: Proč jsou někteří lidé úspěšnější než jiní?

Všiml jsem si, že lidé, jimž se daří lépe než mně, nejsou ani chytrější, ani nemají lepší povahu. S některými z nich bylo těžké pořízení, jiní se zase vyznačovali pochybnou morálkou. Jejich nápady a názory nedávaly žádný smysl. Přesto se jim vedlo lépe.

Velký objev

Prvním velkým průlomem pro mě byl objev aristotelského zákona příčiny a následku. V době, kdy většina lidí věřila v bohy na hoře Olympu, kteří se baví tím, že si hrají s lidskými osudy, Aristotelés přišel s něčím zcela odlišným. Od té doby vidíme svět jinak.

1. ZÁKON PŘÍČINY A NÁSLEDKU

*Vše se děje z nějakého důvodu;
každý následek má svou příčinu.*

Aristotelés tvrdil, že žijeme ve světě, kterému vládou zákony, nikoli náhoda. Cokoli se stane, má podle něj nějakou příčinu, ať o ní víme, nebo ne. Každý čin má také své důsledky bez ohledu na to, jestli o nich víme a jestli se nám to líbí.

To je praotec všech zákonů – železný zákon západního myšlení a filozofie. Neúnavné pátrání po pravdě a příčinném vztahu všech dějů přivedl západní vědu, techniku, medicínu, filozofii i válečnictví za posledních 2000 let k obrovskému vzestupu. Dnes toto zaměření pohání technický pokrok a dramaticky proměňuje svět.

Bohatství, štěstí, blahobyt i úspěch jsou podle tohoto zákona přímým či nepřímým důsledkem určitých příčin nebo činů. Což jednoduše znamená, že dokážete-li jasně určit žádoucí následek, nejspíš jej můžete také dosáhnout. Sledujte, co dělají ti, kdo žádoucích následků dosahují, a přesným napodobováním dojdete ke stejným výsledkům.

Úspěch není náhoda

Úspěch není zázrak, ani hříčka štěstěny. Vše se děje z nějakých důvodů, ať už dobrých, či špatných. Pokud přesně víte, co chcete, stačí dělat to, co dělají či dělali ti, kdo toho dosáhli před vámi, a nakonec se doberete stejných výsledků jako oni.

V Bibli se o tom hovoří jako o zákonu setí a sklízení: „Co člověk zaseje, to také sklídí.“

Sir Isaac Newton to nazval třetím pohybovým zákonem: „Proti každé akci vždy působí stejná reakce.“

Pro nás je ovšem nejdůležitějším vyjádřením téhož tato formulace: „Myšlenky jsou příčiny, podmínky jsou následky.“

Jinými slovy – myšlenky mají schopnost tvořit. Vaše myšlenky jsou prvotní tvůrčí silou vašeho života. Celý svůj svět si vytváříte vlastním způsobem myšlení. Všichni lidé i situace ve vašem životě mají jen takový význam, jaký jim sami přisoudíte. Změnou myšlení změníte i život – někdy to trvá jen pár vteřin!

Nejdůležitější zásada pracovního i osobního úspěchu zní: Stáváte se tím, nač nejčastěji myslíte.

Na tomto ohromném objevu stojí všechna náboženství, filozofie, metafyzika i psychologické teorie. Platí to stejně pro jednotlivce jako pro organizace. Cokoli vidíte nebo zažíváte, je výraz myšlení lidí v pozadí daného jevu. „Sebevětší organizace je vždy jen prodlouženým stínem jednoho člověka,“ napsal Ralph Waldo Emerson.

Vaše pocity a reakce nevyplývají z toho, co se vám přihodí, ale z toho, co si o tom myslíte a jak k tomu přistupujete. Podmínky a okolnosti vám nediktují nikdo *zvenčí* – vytváří je váš *vnitřní* svět.

Váš život, vaše volba

Vždycky máte na výběr. Dlouhodobě vás nikdo nenutí myslet, cítit, ani se chovat způsobem, kterým tak činíte. To vy si volíte, jak se budete ve světě cítit a chovat, záleží to totiž jen na tom, co si o světě kolem sebe a o tom, co vás potká, budete myslet.

Doktor Martin Seligman z Pensylvánské univerzity hovoří o „způsobu vysvětlování“ světa, který je rozhodujícím faktorem pro všechno, čím jste a čím se můžete stát.

Dobré na tom je, že „vysvětlovat si svět“ se člověk učí, může se to tedy i odnaučit a naučit jinak. To vy rozhodujete o tom, jak si budete svět vysvětlovat. Můžete své zkušenosti interpretovat tak, abyste se cítili šťastně a optimisticky;

nemusíte se vztekat a hledět na všechno pesimistickýma očima. Můžete se rozhodnout reagovat konstruktivně a účinně. Volba je vždy na vás.

Vaše myšlenky a pocity se pod vlivem okolností neustále mění. Zaslechnete dobré zprávy, zlepší se vám nálada a hned jste ke všem milejší a berete věci pozitivně. Pokud vás ovšem na druhou stranu nečekaně zastihnou špatné zprávy, nálada se vám zkazí, zlobíte se a hned kvůli všemu děláte scény. A to přitom ty špatné zprávy vůbec nemusely být pravdivé (ty dobré ostatně také ne). O tom, jak budete reagovat, rozhoduje způsob, jakým si budete zprávy interpretovat.

Jak tohoto zákona okamžitě využít:

1. Zamyslete se nad nejdůležitějšími oblastmi svého života – rodinou, zdravím, prací, finanční situací. Všímejte si příčinných vztahů mezi tím, co si myslíte, co říkáte, co cítíte a co děláte, a tím, jakých výsledků dosahujete. Buďte k sobě upřímní.
2. Uvědomte si, co si o sobě doopravdy myslíte ve vztahu k životu, který vedete. Buďte nekompromisně upřímní. Pozorujte, jak vaše myšlenky vytvářejí situace, do nichž se dostáváte – v každé oblasti života. Jak můžete změnit své myšlení, aby se vám žilo lépe?

Čtyři základní zákony

Vyplývají přímo ze zákona o příčině a následku a tvoří základ všech zákonů v této knize. Dají se z nich odvodit téměř všechny lidské životní zkušenosti, v dobrém i špatném. Čím víc s těmito čtyřmi zákony žijete ve shodě, tím víc štěstí, spokojenosti a úspěchů se vám dostává. Čím víc je jakkoli porušujete, tím jste nešťastnější a selháváte.

Velkou čtyřku tvoří zákon víry, zákon očekávání, zákon přitažlivosti a zákon shody. Tyto podkategorie zákona o příčině a následku vysvětlují většinu životního štěstí i neštěstí, bohatství i chudoby.

2. ZÁKON VÍRY

Vše, čemu opravdu vnitřně věříte, se vám v životě vyplní.

Vždy jednáte v souladu se svým přesvědčením, zvláště pak s přesvědčením o sobě samých. Vaše přesvědčení se chová jako filtr, který nepropouští informace, jež mu odporují. Ne vždy věříte tomu, co vidíte, vždy však vidíte to, čemu věříte. Informace, které nejsou v souladu s tím, čemu jste se už dříve rozhodli věřit, zahazujete. Je přitom úplně jedno, jestli vaše víra stojí na předsudku, faktech nebo představách.

Slovo „předsudek“ znamená „soudit předem“ neboli dospívat k závěrům dříve, než máme dost informací, popřípadě navzdory informacím, které s našimi závěry nesouhlasí. Jedna z nejlepších strategií na cestě k úspěchu je zdržovat se soudů ohledně lidí či situací, dokud člověk nemá dostatek informací ke kvalifikovanému závěru. V první řadě se to týká předsudků vůči sobě samému a svým možnostem. Vaše hluboce zakořeněné přesvědčení o vlastních schopnostech se vůbec nemusí zakládat na skutečnosti.

Nejhorší přesvědčení, jaké si můžete pořídit, je přesvědčení o hranicích svých možností. Například máte za to, že jste méně nadaní či schopní než ostatní. Jste přesvědčeni, že nad vámi ostatní nějak vynikají. Zřejmě jste se chytili do obvyklé pasti sebepodceňování, takže se prodáváte pod cenou a ani se nesnažíte dosáhnout všeho, čeho jste schopní.

Sebepodceňování působí jako brzda celkového potenciálu. Drží vás na uzdě. Dává vyrůst dvěma nejhorším nepřátelům osobního úspěchu – pochybám a strachu. Paralyzuje vás a brání vám podstupovat inteligentní riziko, které je na cestě vpřed nezbytné.

Abyste se v životě i v podnikání mohli pohnout vpřed a vzhůru, nezbyvá vám než průběžně zpochybňovat svá omezující sebehodnocení. Musíte si zakázat všechny myšlenky a představy, že máte nějaké meze. Musíte jako základní princip přijmout víru, že prakticky žádná omezení nemáte a že můžete dosáhnout čehokoli, čeho už dosáhli jiní před vámi.

Pocházím z chudého prostředí. Jako mladý muž jsem dospěl k přesvědčení, že ostatní musí být chytřejší než já, protože se jim vede lépe. Měl jsem za to, že je to důkaz jejich vyšší hodnoty. To ovšem znamenalo, že já za tolik nestojím. Tato falešná představa mě brzdila celá léta.

Pravda je taková, že nikdo není ani chytřejší, ani lepší než vy. Daří-li se jiným lidem lépe, je to většinou tím, že víc rozvíjejí svůj přirozený talent a schopnosti. Pochopili zákon příčiny a následku a řídí se jím. V jistém smyslu můžete dosáhnout čehokoli, čeho už dosáhl někdo jiný. Jen musíte zjistit jak.

Jak tohoto zákona okamžitě využít:

1. Zbavte se strachu a pochybností. Představte si, že vás nic neomezuje a nemůžete selhat. Jakou jednu věc byste si přáli dokázat? Nebo si představte, že máte hodně peněz, obrovské nadání a spoustu kontaktů. Co všechno byste si pořídili? Co byste dělali? Čím byste chtěli být?
2. Podívejte se znovu na své představy o sobě, které vás omezují. Většina lidí je v této oblasti slepá. Potřebují

upřímnou odezvu od někoho, kdo je dobře zná a kdo dokáže mluvit otevřeně. Zajděte za někým, koho máte rádi, a zeptejte se ho nebo jí, jestli u vás pozorují nějaké sebedopceňování, které vám brání plně rozvinout svůj potenciál.

3. ZÁKON OČEKÁVÁNÍ

*Cokoli s plnou důvěrou očekáváte,
funguje jako sebenaplňující proctví.*

Člověk se v životě neustále chová jako věstec – pořád přemýšlí i mluví o tom, jak se něco vyvine. Pokud věříte v příznivý vývoj událostí, všechno nakonec dobře dopadne. Čekáte-li samé hrůzy, obvykle na vaše slova jako vždy dojde.

Vaše očekávání však významně působí také na lidi kolem vás. Víc než cokoli jiného totiž ovlivňují vaše postoje a chování k nim, což vám oni obratem vracejí, a to v dobrém i zlém.

Doktor Robert Rosenthal z Harvardovy univerzity prováděl léta desítky řízených pokusů, při nichž zjišťoval, jak učitele ovlivňuje to, co od studentů očekávají. Ve svém převratném díle *Pygmalion in the Classroom* (česky dosud nevyšlo, pozn. red.) popisuje případy, kdy se učitel předem „dozvěděl“ o mimořádném nadání určitého studenta či celé třídy, takže očekával, že během nadcházejícího roku udělají obrovský pokrok.

A přestože tito „nadaní“ studenti nebyli schopnější než jejich srovnatelní spolužáci, vedli si mnohem lépe, protože od nich učitelé očekávali výjimečné výkony, a výrazně lépe, než by se dalo předpokládat podle jejich dosavadních výsledků.

Také očekávání ohledně zaměstnanců, šéfů, zákazníků, a dokonce i vlastní budoucnosti mají tendenci měnit se ve

skutečnost. Vaše očekávání silně ovlivňují lidé i události, v dobrém i zlém. Takže pozor!

Jak tohoto zákona okamžitě využít:

1. Očekávejte jen to nejlepší! Předpokládejte, že vaši zaměstnanci i spolupracovníci mají pouze ty nejlepší úmysly. Předpokládejte, že chtějí odvádět dobrou práci, správně se rozhodovat a dosahovat nejlepších výsledků. Pokud se něco pokazí (pořád se něco kazí), nereagujte přehnaně, raději si s ostatními sedněte a přátelsky se vyptejte, co se stalo. Obvykle má všechno nějaký důvod.
2. Začněte doma. Ženu či muže i děti pravidelně ujišťujte, že jim věříte, že je milujete a jste na ně pyšní. Profesor David McClelland z Harvardovy univerzity zjistil, že nejúspěšnější děti pocházejí z rodin, kde převládá „pozitivní očekávání“. Rodiče děti neustále zásobují proudem pozitivních zpráv. Průběžně je ujišťují o své lásce i důvěře, takže z krátkodobého hlediska je jedno, co se děje, protože děti za sebou vždy cítí stoprocentní podporu. Svě rodiče pak také obvykle nezklamou.
3. Trénujte stejný postoj k zaměstnancům a spolupracovníkům. Nejlepší podnikatelé, manažeři i obchodníci jsou lidé s všeobecně „pozitivním očekáváním“ ohledně čehokoli, co dělají, a kohokoli, s kým přijdou do styku.
4. Očekávejte to nejlepší i od sebe. Představujte si, že máte neomezené možnosti a dokážete, cokoli si usmyslíte. Představujte si, že jediné hranice vaší budoucnosti jsou hranice vaší představivosti. Cokoli jste zatím dokázali, je jen zlomek toho, co dokázat můžete. Představujte si, že to nejlepší máte teprve před sebou a že vše, čím jste zatím prošli, je jen příprava na to, co má přijít.

4. ZÁKON PŘITAŽLIVOSTI

Jste žijící magnet; bez přestání do svého života přitahujete situace, okolnosti a lidi, kteří jsou v souladu s tím, nač převážně myslíte.

Jeden z nejlepších zákonů, který srozumitelně vysvětluje většinu úspěchů a selhání v podnikání i v osobním životě. Znalý ho už mystické školy starověkého Egypta před pěti tisíci lety. Je tak univerzální a mocný, že ovlivňuje vše, co děláte a říkáte, nač myslíte i co cítíte.

Vše, co se vám v životě děje, k sobě přitahujete svým způsobem myšlení, celou svou osobností. Svůj život můžete změnit, protože můžete změnit způsob myšlení. Můžete změnit sami sebe.

Určitě znáte přísloví: „Vrána k vráně sedá, rovný rovného si hledá.“ Je to jen jiné vyjádření zákona přitažlivosti.

Myšlenky jsou neuvěřitelně mocné. Je to určitá forma mentální energie, která se pohybuje rychlostí světla. Jsou tak jemné, že prostoupí každou hmotnou překážkou. Proto se například stává, že intenzivně myslíte na někoho, kdo je hodně daleko, a najednou zazvoní telefon – ten člověk vám volá... Vaše myšlenky se s ním spojily v tom okamžiku, kdy vám proběhly hlavou.

Společnosti vyrábějí výrobky, poskytují služby, vyvíjejí nové technické postupy i způsoby podnikání, které přitahují zákazníky, zaměstnance, finančníky a události, jež jsou v souladu s převládajícím myšlením té které organizace. Jako by každý lidský prvek vně i uvnitř tohoto spleteného svazku byl svého druhu hudební nástroj. Dohromady tvoří velký symfonický orchestr, jehož hudba je výrazem jednotlivých podnikatelských i osobních aktivit.

Kdykoli se nějaké organizaci přestane dařit, dosáhne nejrychleji změny tak, že přivede na vedoucí pozici nového člověka, jenž lidem vtiskne nový způsob přemýšlení o tom, co a jak dělají. Nové hodnoty, vize, strategie a chování k zákazníkům i k sobě obvykle přinášejí rychlé, někdy i dramatické změny.

Jak tohoto zákona okamžitě využít:

1. Pusťte se do důkladné analýzy sebe samých. Prozkoumejte svět kolem sebe a podívejte se, jakým způsobem odpovídá vašemu myšlení. Uvědomte si, co vše máte v životě dobrého. Máte to tam proto, že jste si to sami přitáhli. Pak si prohlédněte vše, co se vám na vašem životě nelíbí, a přijměte za to plnou odpovědnost. Máte to tam kvůli vadám ve vlastním myšlení. Jaké to jsou vady a co s nimi uděláte?
2. Podívejte se na sebe a zeptejte se: Co je to ve mně, co přitahuje tyto situace? Přijměte za svou základní premisu fakt, že jste sami architekty svých životů i svého osudu. Vše, co vás potká, vytváříte svým způsobem myšlení. Co na něm musíte změnit, chcete-li některé aspekty svého života zlepšit?

5. ZÁKON SHODY

Váš vnější svět je odrazem světa vnitřního: odpovídá převládajícím schématům vašeho myšlení.

Toto mimořádné pravidlo vysvětluje většinu štěstí i nespokojenosti, úspěchů i selhání, velkých i podlých činů. Ani po létech studií nad ním nepřestávám žasnout. Je to jako stát a rozhlížet se po mohutnosti Velkého kaňonu.

Jen si to představte! Váš vnější svět v každém ohledu odpovídá vašemu světu vnitřnímu. Z dlouhodobého hlediska

se vám nemůže přihodit nic, co by neodpovídalo něčemu ve vás. Chcete-li v životě něco zlepšit nebo změnit, je třeba začít ve své mysli.

Někdy se této shodě říká „mentální ekvivalent“. Největší zodpovědnost, kterou v životě máte, je vytvořit si v sobě mentální ekvivalent toho, čeho chcete dosáhnout ve vnějším světě. Venku totiž nelze dosáhnout žádného cíle, dokud jej nevytvoříte uvnitř.

Představte si to tak, jako by váš život byl kulové zrcadlo. Kamkoli se kouknete, tam se vidíte. Vaše vztahy například vždy přesně odpovídají tomu, jací jste uvnitř. Vaše postoje, zdraví a hmotné zabezpečení vždy přesně odráží váš zaběhaný způsob myšlení.

Pro většinu lidí je to dost nepřijatelná představa. Mají za to, že všechny problémy v životě jim vytváří jiní lidé nebo nepříznivé vnější okolnosti. Myšlenka, že by sami měli být architekty svého života, je rozčiluje. Chtějí změnu po ostatních. Chtějí měnit svět. Sami se však měnit nechtějí.

Na zákonu shody stojí téměř všechna náboženství i myšlenkové směry. Je to klíč k osobní svobodě, štěstí a spokojenosti. Je to dálnice k velkému úspěchu a naplnění.

Doopravdy ovládat můžete ve světě jen to, jak myslíte. Jenže jakmile se vám opravdu podaří ovládnout své myšlení, ovládáte rovnou i všechny ostatní aspekty svého života. Myslete tedy jen na věci, které chcete, přestaňte se zabývat věcmi, které v životě nechcete, a stanete se architekty vlastního osudu.

Jak tohoto zákona okamžitě využít:

1. Najděte příklady, na nichž se jasně projevuje shoda mezi vnějšími okolnostmi vašeho života a vaším vnitřním myšlenkovým a emočním nastavením. Jak vaše současná

pracovní situace odráží vaše nejvnitřnější postoje a přesvědčení vůči vaší firmě, spolupracovníkům, výrobkům či službám, jež poskytujete zákazníkům a cílům? Buďte k sobě nekompromisně upřímní.

2. Začněte si hned dnes budovat vnitřní mentální ekvivalent toho, co chcete zažívat vně. Představujte si svou firmu či práci v každém ohledu dokonalou. Jaké změny v myšlení potřebujete vyvolat, aby odpovídalo tomu, čeho chcete dosáhnout ve vnějším světě?

Shrnutí

Všechny zákony podnikání, o kterých tato kniha pojednává, jsou logickým prodloužením zákona příčiny a následku spolu se zákony víry, očekávání, přitažlivosti a shody. V principu všechny říkají to samé: Změníte-li myšlení, změníte život.

A protože není nic, čím by se dala omezit kvalita myšlení, není ani žádná hranice, která by omezovala možnou kvalitu života. Všechno závisí jen na vás.

ZÁKONY ÚSPĚCHU

6. ZÁKON SEBEKONTROLY
7. ZÁKON NÁHODY
8. ZÁKON ODPOVĚDNOSTI
9. ZÁKON SMĚŘOVÁNÍ
10. ZÁKON VYVÁŽENOSTI
11. ZÁKON SLUŽBY
12. ZÁKON UŽITÉHO ÚSILÍ
13. ZÁKON VYROVNÁVÁNÍ
14. ZÁKON PŘÍPRAVY
15. ZÁKON VYNUCENÉ EFEKTIVITY
16. ZÁKON ROZHODOVÁNÍ
17. ZÁKON TVOŘIVOSTI
18. ZÁKON PRUŽNOSTI
19. ZÁKON VYTRVALOSTI

ZÁKONY ÚSPĚCHU

Co je úspěch? Úspěšný je ten, kdo „je šťastný a spokojený s tím, co má“. To znamená, že úspěch není podmíněný majetkem nebo výkony. Úspěchu si užíváte ve chvíli, kdy jste dokonale a ve všech ohledech spokojeni se svým životem a nic vás netlačí k tomu, abyste si obstarávali něco, co vám chybí. V tomto smyslu můžete úspěšně sedět v ústraní a rozjímat.

Něco jiného však je dokázat něco ve světě. K tomu si musíte umět stanovit cíle, naplánovat si postupné kroky a pak svůj plán uskutečnit. Chcete-li něčeho dosáhnout, musíte na cestě k cíli překonávat překážky.

V obou případech, ať už vám jde čistě o úspěch, nebo chcete ve světě něčeho dosáhnout, začínáte stejně – musíte si přesně určit, co v osobním i pracovním životě vlastně chcete. Motivace se neobejde bez „motivů“ a čím upřímněji si tyto „motivy“ vyjasníte, tím rychleji se jich doberete.

Základní motivace lidského konání je jednoduchá – všechno děláte proto, abyste si vylepšili život. Každý čin je vědomě či bezděky něčím motivován. Jak hlásal už Aristotelés – veškeré lidské konání je teleologické neboli směřuje k nějakému cíli. A motivace všech činů svazuje jediný princip – snaha mít se líp, než kdybychom nejednali.

Pozoruhodné na tom je, že člověk svých cílů vždycky dosáhne. Někdy je to snadné, třeba když je vaším nejbližším cílem dojet domů a večer se koukat na televizi. Pokud si ovšem stanovíte větší cíl, třeba dosáhnout finanční prosperity a prestiže v určité skupině lidí, dosáhnete ho také.

Lidská mysl totiž obsahuje cosi jako kybernetický vyhledávač cíle. Jakmile si jej jednou naprogramujete do podvědomí, vaše pod- i nadvědomí vezmou věci do svých rukou a společnými silami vás neomylně postrkují žádoucím směrem, ať je to kamkoli.

V tomto směru se dosahování cíle jeví jako jakási automatická činnost. Je to tak přirozené jako nádech a výdech. Potíží je v tom, že není snadné nastavit si jasný cíl. Jakmile se to ovšem naučíte, téměř okamžitě začnete stoupat. Stanovených cílů začnete dosahovat mnohem rychleji a s větší předvídatelností.

Klíčem k aktivaci zákonů úspěchu tedy je dokonale si vyjasnit, co vlastně chcete, a jak to přesně má vypadat, až toho dosáhnete. Dům také nemůžete stavět bez plánů, tím méně pak skvělý život. Proto je třeba si vytvořit přesný seznam cílů, jichž chcete dosáhnout, a krok po kroku sepsat postupný plán, jak ke každému z nich chcete dojít.

Téměř všechny průzkumy se shodují v tom, že přesný plán cílů a postupů k jejich dosažení si píšou necelá tři procenta dospělé populace. Mark McCormack v knize *What They Still Don't Teach You at Harvard Business School* (Co vás stále ještě na Harvardu nenaučí, Prostor, 1992) tvrdí, že tato tři procenta lidí, kteří si cíle jasně určují, vydělává v průměru desetkrát víc než lidé, kteří to nedělají.

Můžete se posunout mezi nejlépe vydělávající lidi současnosti už jen tím, že si prostě sednete s papírem a tužkou a napíšete si, co chcete. Většina lidí nikdy nic takového neudělala. Sama skutečnost, že si napíšete, čeho chcete dosáhnout a co pro to miníte během tří až pěti následujících let udělat, vám změní život.

Jakmile si sepíšete cíle, stane se z vás jiný člověk. K lepšímu se změnil váš přístup k sobě samým i k vlastní budoucnosti. Víc si věříte a jste optimističtější naladěni. Stali jste se pány

vlastního života. A nejlepší na tom je, že jakmile máte cíle sepsané, pravděpodobnost, že jich dosáhnete, desetkrát vzroste.

Jednoduché cvičení, které vám změní život

Jednoduché, ale účinné. Sepište si na kus papíru vše, čeho byste chtěli dosáhnout během příštího roku. Pište v přítomném čase, jako by ten rok byl už za vámi a vše jste měli splněné.

Pište zásadně v první osobě jednotného čísla, aby bylo jasné, kdo toho dosáhne: „Vydělám (já!) XX korun ročně;“ „Vytáhnu obrat (nebo zisk) na takovou a makovou úroveň.“ Podvědomí totiž přijímá jediné povely spojené s určitou osobou, pozitivně formulované a v přítomném čase.

Je to téměř magie. I když uděláte jen to, že si na papír napíšete deset dobře zformulovaných cílů, pak si papír schováte a po roce ho znovu vytáhnete – budete koukat. Uvidíte, že osm z deseti cílů máte splněných, někdy velmi pozoruhodným způsobem. Některých cílů dosáhnete i mnohem rychleji.

Na jednom mém semináři v Phoenixu si vzal toto doporučení k srdci jistý pojišťovací agent z Houstonu. Seminář se konal v sobotu dopoledne, odpoledne už se vracel letadlem domů a cestou si sestavil seznam deseti věcí, které by chtěl do roka dokázat.

Následující den, tedy v neděli večer, si seznam znovu prohlédl a zjistil, že pět úkolů už má splněných. Rychle tedy dopsal pět dalších, aby seznam doplnil do deseti. Následující čtvrtek večer se ukázalo, že má splněných dalších pět položek. Napsal mi, že během pěti dní dokázal víc, než si myslel, že zvládne během jednoho roku tvrdé práce.

Budete-li se řídit následujícími zákony úspěchu, budete ony pracovat pro vás. Jsou to staletími ověřené mechanismy, které platí vždy a všude. Začnete-li je uplatňovat v práci i životě, nebudete věřit svým očím, kolik toho stihnete a oč to vše bude snazší.

6. ZÁKON SEBEKONTROLY

Cítíte se jen natolik ve své kůži, nakolik si myslíte, že máte život pod kontrolou.

Odvrácená strana tohoto zákona pochopitelně znamená, že do té míry, do jaké se vám (alespoň pocitově) život zpod kontroly vymyká, se naopak cítíte mizerně. Ovládají vás jiní lidé nebo jiné okolnosti? Život je pes.

Psychologie už dávno odhalila, jak důležitým prvkem osobnosti člověka je pocit, že má život ve svých rukách. Psychologové pro to zavedli dokonce zvláštní termín – „těžiště kontroly“ (locus of control). Vyjadřuje se jím, do jaké míry jsou jednotlivci přesvědčeni o tom, jak moc ovládají výsledky své činnosti. Máte-li za to, že si o běhu života rozhodujete sami, máte „vnitřní těžiště kontroly“.

Domníváte-li se, že váš život řídí šéf, inkaso, zážitky z dětství, zdraví nebo cokoli jiného, co vás nutí jisté věci dělat a naopak vám brání dělat věci, které máte rádi, spadáte do skupiny lidí s „vnějším těžištěm kontroly“.

Umístění těžiště kontroly v myšlení zásadně ovlivňuje zdraví i celkovou životní pohodu. Lidé s *vnitřním* těžištěm kontroly, tedy ti, kteří se domnívají, že si svůj život řídí sami, obvykle méně podléhají stresu a mnohem víc udělají.

Způsoby myšlení a vztahu mezi myšlením, zdravím a spokojeností v životě se zabývá kognitivní psychologie. Za pětadvacet let bádání na tomto poli vědci dospěli k názoru, že „těžiště kontroly“ zásadním způsobem rozhoduje o tom, jak člověk dokáže naplňovat svůj potenciál.

**PRVNÍM PŘÍMÝM DŮSLEDKEM TOHOTO
ZÁKONA JE:**

Změna je neodvratná.

A nejen neodvratná, ale také nevyhnutelná. Dává věci do pohybu. Je nepředvídatelná, narušuje zavedený běh věci a zasahuje všechny oblasti života.

Většina lidí se změn bojí. Mají v sobě hluboce zakořeněnou touhu změnám se vyhýbat, ať to stojí, co to stojí; dokonce i pozitivním změnám. Proto je tak důležité stanovovat si cíle. Cíle vám totiž umožňují řídit směr, kterým se změny ubírají. Zajišťují, že vás změny v životě posouvají víceméně tam, kam chcete. Cíle vám dávají moc nad kritickými okamžiky, prostě lepší pocit ze života.

**DRUHÝM PŘÍMÝM DŮSLEDKEM TOHOTO
ZÁKONA JE:**

Kontrolovaná změna rozhodně umožňuje dosáhnout víc než změna živelná.

Budete-li na dosažení svých nejdůležitějších cílů pracovat každý den, je prakticky jisté, že se budete cítit lépe a dosáhnete víc, než když to dělat nebudete. Automaticky získáte také větší pocit kontroly nad vlastním životem.

**TŘETÍM PŘÍMÝM DŮSLEDKEM TOHOTO
ZÁKONA JE:**

Chcete-li mít život víc pod kontrolou, musíte začít tím, že ovládnete mysl.

Základním předpokladem všeho úspěchu na cestě ke štěstí je umět si stanovit, čeho chcete dosáhnout. K tomu je potřeba