

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



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 způsobilosti	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 lepších výsledků 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.

