SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

SPOLEČNĚ AŽ NA VRCHOL

ROČNÍK 1. - VYDÁNÍ 1/2016 - LEDEN / ÚNOR - CENA 99 Kč

365 ZMĚN

I CESTA NĚKOLIK TISÍC KILOMETRŮ **A ŠPETKA ZÁKONA PŘITAŽLIVOSTI** ZMĚNÍ ŽIVOT.

K NOVÉMU A LEPŠÍMU

W|S|M
everything is possible

WSM ROBOT
TECHNOLOGIE PRO AKTIVNÍ SPRÁVU FINANCÍ

Přinášíme Vám unikátní finanční software pro aktivní správu části Vašeho finančního portfolia. Jeho robotická inteligence vyhodnocuje pomocí matematických modelů a analýz dlouhodobých statistických údajů pravděpodobnosti vývoje na kapitálových trzích a na základě těchto vstupů realizuje kroky k úspěšnému zhodnocování finančních prostředků klienta.

WORLD SYSTEMS MARKET, INC.
VŠECHNO JE MOŽNÉ
AUTOMATICKÉ OBCHODNÍ SYSTÉMY

Jsme americká softwarová společnost se sídlem v New Yorku, která se zabývá vývojem a distribucí automatických obchodních systémů WSM Robot a obchodních platforem pro peněžní, kapitálové a komoditní trhy. Naše produkty využívají nejen instituce, ale také fyzické a právnické osoby po celém světě.

VÝHODY WSM ROBOTŮ

MAXIMÁLNÍ VÝKON
Pracují nepřetržitě 24 hodin, 5 dní v týdnu

ROBOTICKÉ ROZHODOVÁNÍ
Finanční software nepodléhá emocím a únavě

PASIVNÍ PŘÍJEM
Nevyžadují obchodní znalosti, ani čas klienta

POTENCIÁL ZHODNOCENÍ
Obchodují na nejlikvidnějších trzích

PLNĚ SERVISOVANÉ ŘEŠENÍ
Roboty provozujeme na vlastních, bezpečně zajištěných serverech

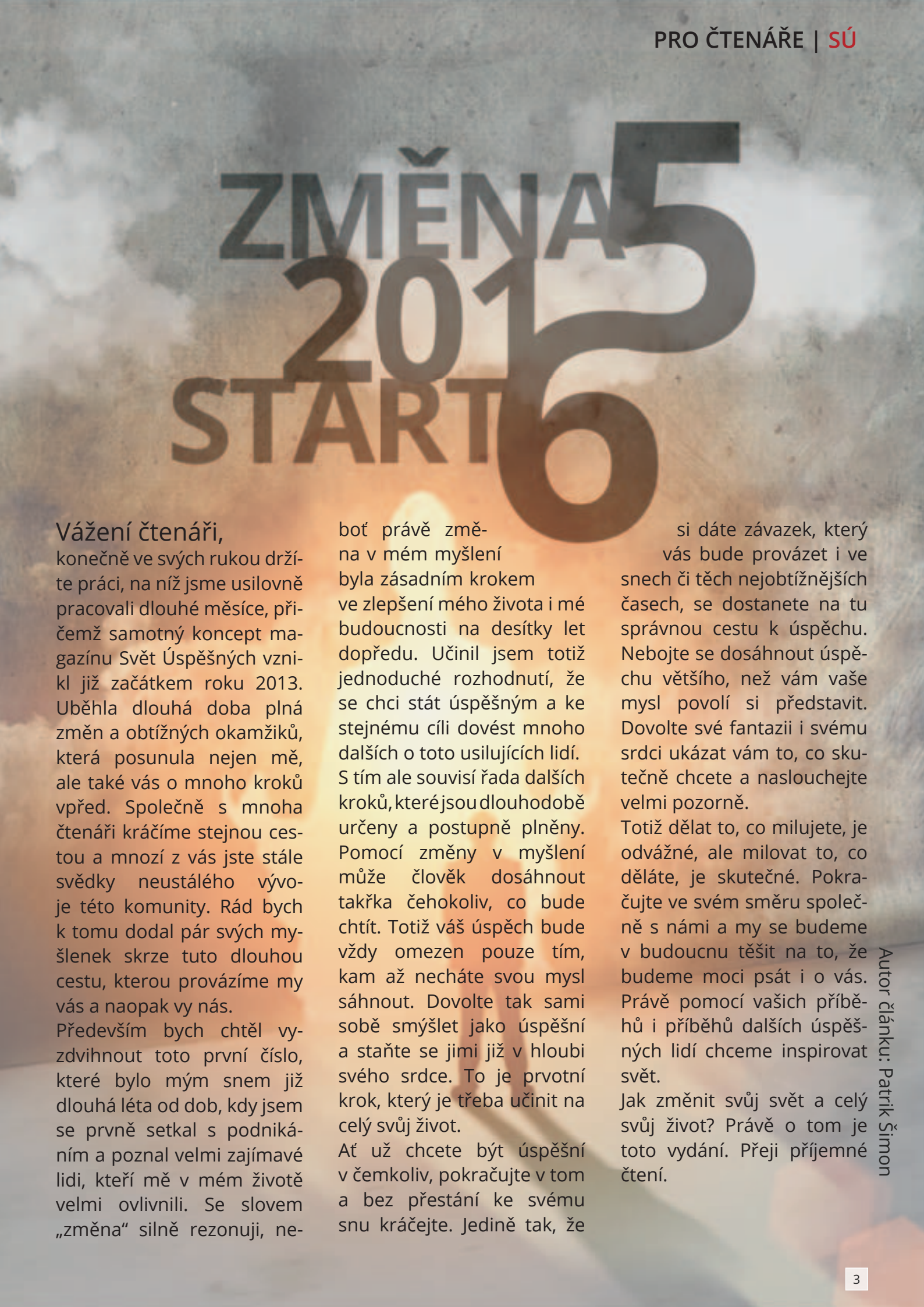
AUTOMATICKÝ UPGRADE
Je součástí každé licence, získáváte tak stále aktuální produkt

MOBILNÍ PŘÍSTUP
Přístup k Vašemu portfoliu odkudkoli na světě

ASISTOVANÝ PRODEJ
Nejste na to sami, obchodník Vám vše vysvětlí a bude Vám plně k dispozici

PARTNER ČESKÉHO A SLOVENSKÉHO HOKEJE

www.wsmrobot.com



Vážení čtenáři,

konečně ve svých rukou držíte práci, na níž jsme usilovně pracovali dlouhé měsíce, přičemž samotný koncept magazínu Svět Úspěšných vznikl již začátkem roku 2013. Uběhla dlouhá doba plná změn a obtížných okamžiků, která posunula nejen mě, ale také vás o mnoho kroků vpřed. Společně s mnoha čtenáři kráčíme stejnou cestou a mnozí z vás jste stále svědky neustálého vývoje této komunity. Rád bych k tomu dodal pár svých myšlenek skrze tuto dlouhou cestu, kterou provázíme my vás a naopak vy nás.

Především bych chtěl vyzdvihnout toto první číslo, které bylo mým snem již dlouhá léta od dob, kdy jsem se prvně setkal s podnikáním a poznal velmi zajímavé lidi, kteří mě v mém životě velmi ovlivnili. Se slovem „změna“ silně rezonuji, neboť právě změna v mém myšlení byla zásadním krokem ve zlepšení mého života i mé budoucnosti na desítky let dopředu. Učinil jsem totiž jednoduché rozhodnutí, že se chci stát úspěšným a ke stejnému cíli dovést mnoho dalších o toto usilujících lidí. S tím ale souvisí řada dalších kroků, které jsou dlouhodobě určeny a postupně plněny. Pomocí změny v myšlení může člověk dosáhnout takřka čehokoliv, co bude chtít. Totiž váš úspěch bude vždy omezen pouze tím, kam až necháte svou mysl sáhnout. Dovolte tak sami sobě smýšlet jako úspěšní a staňte se jimi již v hloubi svého srdce. To je prvotní krok, který je třeba učinit na celý svůj život.

Ať už chcete být úspěšní v čemkoliv, pokračujte v tom a bez přestání ke svému snu kráčejte. Jedině tak, že si dáte závazek, který vás bude provázet i ve snech či těch nejobtížnějších časech, se dostanete na tu správnou cestu k úspěchu. Nebojte se dosáhnout úspěchu většího, než vám vaše mysl povolí si představit. Dovolte své fantazii i svému srdci ukázat vám to, co skutečně chcete a naslouchejte velmi pozorně.

Totiž dělat to, co milujete, je odvážné, ale milovat to, co děláte, je skutečné. Pokračujte ve svém směru společně s námi a my se budeme v budoucnu těšit na to, že budeme moci psát i o vás. Právě pomocí vašich příběhů i příběhů dalších úspěšných lidí chceme inspirovat svět.

Jak změnit svůj svět a celý svůj život? Právě o tom je toto vydání. Přeji příjemné čtení.

Autor článku: Patrik Šimon

SÚ | VÁŠ KOMPAS

4 NEJLEPŠÍ KOMENTÁŘE ČTENÁŘŮ

6 ONDŘEJ LAKOMÝ: OBYČEJNÝ KLUK S NEOBYČEJNÝM PŘÍBĚHEM

16 NEZNÁMÝ PODNIKATEL, JEHOŽ PRODUKTY VYUŽÍVÁ OBROVSKÁ MASA LIDÍ. MOŽNÁ K NIM PATŘÍTE I VY

24 AKTUÁLNÍ DĚNÍ V ČECHÁCH A NA SLOVENSKU

26 ŽIVOT JE VOLBA, KTEROU MÁTE VE SVÝCH RUKOU

32 CHARAKTER ČLOVĚKA HRAJE OBROVSKOU ROLI V DOSAŽENÍ ÚSPĚCHU, ROZVÍJEJTE HO!

36 ZMĚNA VE VYJADŘOVÁNÍ ANEB SLOVA, KTERÁ BYCHOM MĚLI POUŽÍVAT ČASTĚJI

40 ÚSPĚCH: PRO NĚKOHO ZEMĚ, PRO JINÉHO VZDUCH

44 JE ŠKOLA DŮLEŽITÁ? POKUD VÍTE CO CHCETE, TAK URČITĚ ANO!

48 NEJLEPŠÍ NÁZOR ČTENÁŘE NA ŠOLSTVÍ

50 ZLATÝ KRUH ANEB ZÁKLAD PRO ÚSPĚŠNOU CESTU

52 MLM NEBOLI MULTI-LEVEL MARKETING VE SVÉ PODSTATĚ

56 STARTUPY

58 JAN BŘEZINA

60 JAN BŘEZINA: Z FOTOGRAFICKÉ VÁŠNĚ AŽ PO SVĚTOVĚ ÚSPĚŠNÝ STARTUP

64 NEPŘEČTU ANI TO VELIKÉ E NA TABULI, ALE ZÁVODÍM NA OLYMPIJSKÝCH HRÁCH

68 CHCETE ŽÍT V BRITÁNII, ALE NEMŮŽETE SI DOVOLIT POBYT V LONDÝNĚ? MÁME PRO VÁS VÝCHODISKO

72 MÁME STYL, MÁME VÁŠEŇ A MYSLÍME TO SAKRA VÁŽNĚ

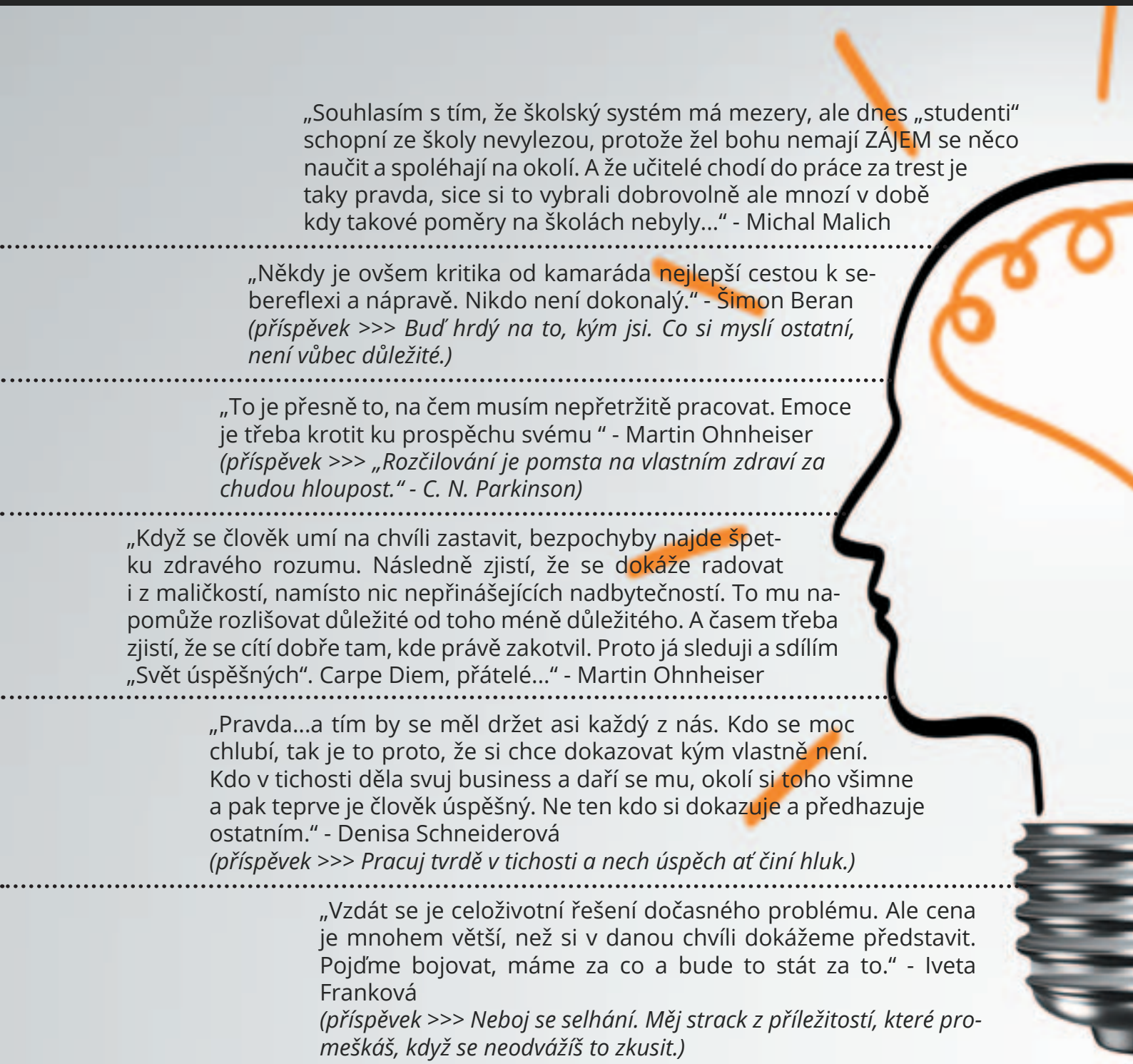
78 JIŘÍ KUBÍČEK - VŠECHNO JE MOŽNÉ

82 INTERIÉRY/DESIGN/ART ANEB JAK SE STAVÍ SEN

86 KONSTANTINOVY LÁZNĚ - STAŇTE SE HOSTY A ZAŽIJTE LÁZNĚ JINAK

90 NEZAČALA JSEM Z GARÁŽE, NEDĚLÁM NIC ORIGINÁLNÍHO, JEN TO DĚLÁM POŘÁDNĚ A STOJÍM SI ZA TÍM

„Konečně jsem se odhodlal, podal výpověď a za pár týdnů již budu podnikat v oboru potisk materiálů - je to můj sen, který si začínám plnit, a je to krásný osvobozující pocit, a víte, co mě motivuje nejvíc? Nejen chuť něco dokázat, ale především dokázat všem těm skeptikům okolo, kteří tvrdí, že to nevyjde, že to jde a vyjde. Ono totiž když se chce, jde skoro všechno! Rozhodnutí udělat ten krok do neznáma, do světa bez „jistot" stálého příjmu ze zaměstnání,



„Souhlasím s tím, že školský systém má mezery, ale dnes „studenti" schopní ze školy nevylezou, protože žel bohu nemají ZÁJEM se něco naučit a spoléhají na okolí. A že učitelé chodí do práce za trest je taky pravda, sice si to vybrali dobrovolně ale mnozí v době kdy takové poměry na školách nebyly..." - Michal Malich

„Někdy je ovšem kritika od kamaráda nejlepší cestou k sebereflexi a nápravě. Nikdo není dokonalý." - Šimon Beran
(příspěvek >>> Buď hrdý na to, kým jsi. Co si myslí ostatní, není vůbec důležité.)

„To je přesně to, na čem musím nepřetržitě pracovat. Emoce je třeba krotit ku prospěchu svému " - Martin Ohnheiser
(příspěvek >>> „Rozčilování je pomsta na vlastním zdraví za chudou hloupost." - C. N. Parkinson)

„Když se člověk umí na chvíli zastavit, bezpochyby najde špetku zdravého rozumu. Následně zjistí, že se dokáže radovat i z maličkostí, namísto nic nepřinášejících nadbytečností. To mu napomůže rozlišovat důležité od toho méně důležitého. A časem třeba zjistí, že se cítí dobře tam, kde právě zakotvil. Proto já sleduji a sdílím „Svět úspěšných". Carpe Diem, přátelé..." - Martin Ohnheiser

„Pravda...a tím by se měl držet asi každý z nás. Kdo se moc chlubí, tak je to proto, že si chce dokazovat kým vlastně není. Kdo v tichosti děla svuj business a daří se mu, okolí si toho všimne a pak teprve je člověk úspěšný. Ne ten kdo si dokazuje a předhazuje ostatním." - Denisa Schneiderová
(příspěvek >>> Pracuj tvrdě v tichosti a nech úspěch ať činí hluk.)

„Vzdát se je celoživotní řešení dočasného problému. Ale cena je mnohem větší, než si v danou chvíli dokážeme představit. Pojďme bojovat, máme za co a bude to stát za to." - Iveta Franková
(příspěvek >>> Neboj se selhání. Měj strach z příležitostí, které promeškáš, když se neodvážíš to zkusit.)

bylo opravdu těžké - probdělé noci, nesoustředění se v práci, roztěkanost... ale důležité je si věřit! A věřit své práci, kterou musíte vykonávat s úctou a láskou, ta práce vás musí bavit a naplňovat. A není lepší odměny, než úsměv šťastné maminky, když jí předám malé tričko nebo bodýčko pro její děcko - česky potištěné, na českém nezávadném textilu. Její úsměv a poděkování je moc příjemné!“ - Pavel Mikulanda

„Děkuji SÚ - je to velké poslání a smysl života pár jedinců, je za tím plno tvrdé práce a odříkání, ale výsledek je nepopsatelný. I můj životní cíl. Takže přátelé, hupky dupky na nožky, je čas začít makat. - Iveta Franková

(příspěvek >>> Stát se leaderem není práce, je to životní styl.)

„Kniha je kniha. Faktem ale je, že poslední dobou mám rád vzdělávací pořady a videa, umožňují mi jiným způsobem konzumovat hodnotný obsah. Rozumím ale tomu kam mířil citát, takže má mé To se mi líbí.“ - Ivo Byrtus

(příspěvek >>> Chudí lidé mají velkou televizi. Bohatí lidé mají velkou knihovnu.)

„Děkuji SÚ, opět skvělý článek a jen utvrzení v tom, že stačí tak jednoduché krůčky a vše se může změnit, ale jak se píše v článku, je třeba to mít i na mysli a je lepší mít tam to pěkné co chceme, než to špatné, co už je minulostí. Takže přátelé, tento týden začal úžasně a dneska je nový den a nová šance, tak pojďme vykročit zase o něco lépe a rozhodněji než včera.“ - Iveta Franková

„Chamtivost dle mého názoru není špatnou vlastností. Musí být ovšem v rozumné míře. Drtivá většina z nás má své sny a plány a ty přeci něco stojí. Nemusíte se mnou souhlasit, ale peníze jsou v dnešní době poměrně důležité, za vaše problémy a stížnosti vám totiž v obchodě nic neprodají.“ - Petr Večeřa

„Když mám tendenci ohlížet se zpět, analyzovat chybná rozhodnutí a hrabat se v tom, okamžitě si vybavím jedno srovnání, které mi vrátí pohled do budoucna. Včerejší den je voda, která už pod mostem protekla. Nechytíš ji a nezměníš ji. Nemá proto cenu se k ní vracet. Ale to, že hladina vody vystoupila do nějaké výšky, to poučení je samozřejmě v pořádku.“ - Ivo Byrtus

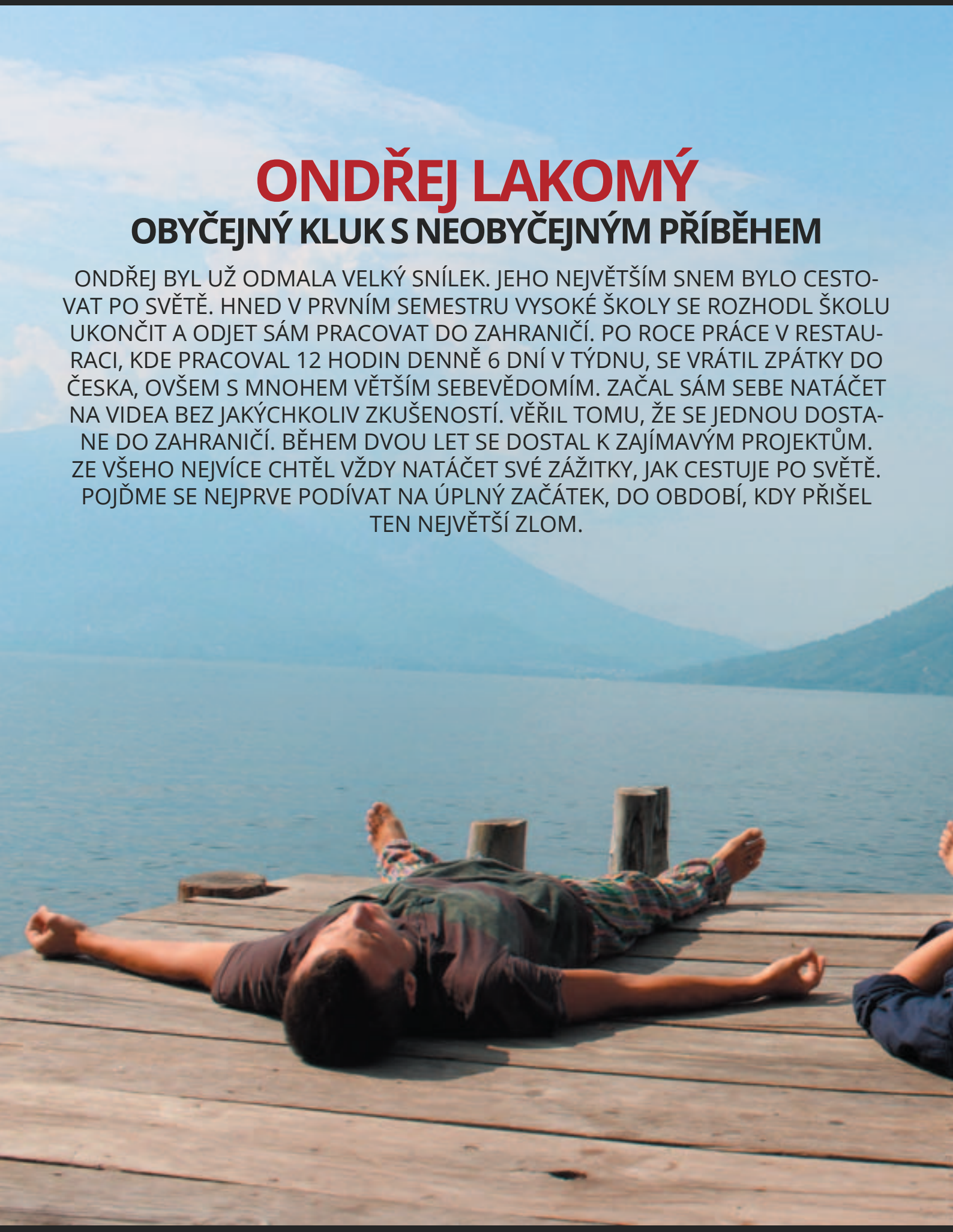
„už jen pro ten pocit překonání strachu ze selhání je k nezaplacení...“ - Zuzana Němcová

(příspěvek >>> Nebojte se rizika. Když to vyjde, budete šťastnější. Když to nevyjde, budete moudřejší.)

ONDŘEJ LAKOMÝ

OBYČEJNÝ KLUK S NEOBYČEJNÝM PŘÍBĚHEM

ONDŘEJ BYL UŽ ODMALA VELKÝ SNÍLEK. JEHO NEJVĚTŠÍM SNEM BYLO CESTOVAT PO SVĚTĚ. HNED V PRVNÍM SEMESTRU VYSOKÉ ŠKOLY SE ROZHODL ŠKOLU UKONČIT A ODJET SÁM PRACOVAT DO ZAHRANIČÍ. PO ROCE PRÁCE V RESTAURACI, KDE PRACOVAL 12 HODIN DENNĚ 6 DNÍ V TÝDNU, SE VRÁTIL ZPÁTKY DO ČESKA, OVŠEM S MNOHEM VĚTŠÍM SEBEVĚDOMÍM. ZAČAL SÁM SEBE NATÁČET NA VIDEA BEZ JAKÝCHKOLIV ZKUŠENOSTÍ. VĚŘIL TOMU, ŽE SE JEDNOU DOSTANE DO ZAHRANIČÍ. BĚHEM DVOU LET SE DOSTAL K ZAJÍMAVÝM PROJEKTŮM. ZE VŠEHO NEJVÍCE CHTĚL VŽDY NATÁČET SVÉ ZÁŽITKY, JAK CESTUJE PO SVĚTĚ. POJĎME SE NEJPRVE PODÍVAT NA ÚPLNÝ ZAČÁTEK, DO OBDOBÍ, KDY PŘIŠEL TEN NEJVĚTŠÍ ZLOM.



„Myslím, že všechno je to o tom, jak si nastavíme svou mysl. Kdybych neuvěřil tomu, že můžu cestovat po celém světě, získávat nezapomenutelné zážitky a dělat jen to, co mě baví, nikdy by se to nemohlo stát. Já tomu však uvěřil, každý den jsem si opakoval, že je to možné a vyplatilo se mi to.“

Jeho první větší uvědomění bylo to nejzásadnější. Ondřej zjistil, že **záleží na tom, s jakými lidmi trávíme svůj čas.** Ne vždy se setkával v jeho okolí s podporou toho, že docílí velkých snů a cílů. Opak byl pravdou. Většina lidí mu tvrdila, že dokázat něco takového je zcela nemožné. Dnes už ví, jak **důležité je být s lidmi, kteří ho inspirují, věří v něj a neustále ho obohacují.** Po tom, co si sám pro sebe ujasnil, s jakými lidmi se chce stýkat, přišel **další důležitý zlom. Tito lidé se začali v jeho přítomnosti postupně objevovat. Zde začíná celý příběh. Příběh o životě, ve kterém je možné opravdu všechno.**

Ondřej změnil celý způsob svého života. Začal číst knihy od úspěšných lidí, soustředil se jen a pouze na to, co ho může posunout, vyhledával informace, jak docílit úspěchu, navštěvoval nejrůznější motivační přednášky a na facebooku sledoval jen úspěšné lidi, kteří pro něj byli zajímaví.

„Jsme průměrem pěti lidí, s nimiž se stýkáme, a mně bylo jasné, že když budu mezi lidmi, kteří mi tvrdili, že to nedokážu, tak nikdy neuspěji. A tak jsem si napsal na papír, že chci potkávat lidi, kteří mají také velké sny a věří, že možné je vše.“

OBJEVENÍ ZÁKONA PŘITAŽLIVOSTI ANEB NAPROSTÁ ZMĚNA MYŠLENÍ

Během tohoto období objevil Ondra díky dokumentu Tajemství zákon přitažlivosti a začal ho s vášní studovat. Vyhledával všechny možné informace, které na internetu našel. Dnes mohu s naprostou jistotou říci, že osobně neznám nikoho, kdo by se v tomto zákonu vyznal lépe než on.

A co to vlastně zákon přitažlivosti je? Zákon přitažlivosti neboli také zákon rezonance říká, že to, na co myslíme, to, kam směřujeme svoji pozornost, ty pocity, jež cítíme a přesvědčení, která máme, to vše vytváří to, co je kolem nás.

„Když jsem se naučil zákon přitažlivosti používat, stal se můj život naprosto fascinujícím. Začal jsem s malými věcmi, jako je například káva. Vzal jsem si prázdný hrnek, položil ho před sebe na stůl a věřil, že je v něm káva i přesto, že byl hrnek prázdný. Následně jsem se napil a v ústech cítil naprosto přesnou chuť chutné kávy. Poté jsem přání vědomě vyslal a bez jakéhokoliv očekávání, kdy se splní, jsem si byl jist, že se zkrátka objeví. O dva dny později se přede mnou objevil hrnek s kávou přesto, že jsem doma kávu neměl. Přinesli ji instalatéři, kteří dělali kávu pro sebe a rovnou ji uvařili i mně.“

To stejné zkoušel Ondra s lidmi. Vědomě začal na někoho myslet nebo myslel na situaci, kterou s tímto člověkem zažil, a on se dříve či později ozval nebo objevil. Pro Ondru to byl skvělý pocit, jenž mu postupně zvyšoval jeho důvěru. Začal se ještě více vzdělávat a přitahoval větší a větší věci.

Ondra má v zásobě obrovské množství příběhů se splněným přání. **Tímto způsobem si přitáhl například lístky na veletrh, iPhone 5, longboard, profesionální foťák, potápěčský kurz anebo zakázku ve střední Americe. To stejné platí i s lidmi. Přitáhl si také svoji přítelkyni, o které bude ještě řeč.**

PODPORA OKOLÍ JE DŮLEŽITÁ A U PŘÁTEL TO PLATÍ DVOJNÁSOB

Jednou se v Ondrově životě objevil člověk, který v něj začal věřit daleko více než kdokoliv jiný. Začal jej koučovat a pomáhal mu najít cestu, jak svých velkých snů docílit. Jeho jméno je Petr Kotvan.

„Kotvis je pro mě nesmírně důležitý člověk. Je to právě on, kdo uvěřil v můj talent a začal mě podporovat ve všech směrech. Předává mi přesně ty zkušenosti, které si zažil za spoustu let podnikání. Po jeho boku rostu neuvěřitelně rychle a to po všech stránkách. Ukázal mi, jak správně plánovat své cíle, ujasnil jsem si své

priority a hodnoty anebo také pomohl s optimalizováním času. Předává mi velké množství informací a má skvělou schopnost vysvětlovat věci jednoduše. Také jeho duchovní život je na vysoké úrovni. Zatím jsem nepotkal člověka, jako je on. Jsem mu za všechno moc vděčný."

V průběhu koučinku společně zjistili, že jejich sny jsou velmi podobné a energie něco tvořit je obrovská. Navíc oba velice lákalo bádat na jejich spirituální cestě. Příběh jeho kamaráda Kotvise je také velmi fascinující, o tom si však povíme někdy příště.

„Jednoho odpoledne jsem vzal tužku, papír a sepsal jsem si, jak by měl vypadat můj vysněný život. Život, o němž bych mohl říci, že jsem opravdu šťastný. Našel jsem si obrázky, všechny si poctivě vytiskl, vystříhal a vytvořil si svůj první vision board."

Jeho největším přáním bylo cestovat po světě. Kamarád Kotvis to cítil stejně, a tak se rozhodli, že v květnu roku 2015 vycestují do světa a jejich první zastávkou mělo být Bali.

„V lednu roku 2015 jsem byl do zákonu přitažlivosti ponořen opravdu naplno. Každý den jsem si říkal afirmace (tvrzení vyvolávající pozitivní myšlenky, pozn. autora), dělal minimálně jednu vizualizaci (představení skutečnosti, pozn. autora) a často koukal na vision board. Cítil jsem se, jako bych to všechno ve svém životě měl. Měl jsem tušení, že rok 2015 bude naprosto vesmírný. Na papír jsem si sepsal, jak přesně by měl tento rok vypadat. Co je psáno, to je dáno. To, jaký bude můj rok, jsem si poté každý den četl a den ode dne jsem tomu věřil čím dál tím více."

NIKDY OD ŽIVOTA NIC NEOČEKÁVEJTE

Ondra se nikdy neptá, jak se to stane a ani kdy. Prostě se cítí tak, že je to reálné a že se mu to jednou splní. Naučil se žít život bez očekávání.

A najednou se to objevilo. Ondra dostal nabídku letět natáčet dokument o mayské civilizaci do střední Ameriky.

„Bylo to pro mě něco jako nabídka snů. Věděl jsem, že jsem si tuto situaci přitáhl, takže jsem vše přijal a poděkoval vesmíru. Bylo to perfektní – Střední Amerika, 12.000 kilometrů, druhá strana zeměkoule a mayská civilizace. První pořádné dobrodružství. To jsem ale vůbec netušil, kam jsem se to vlastně dostal."

Skvělý pocit Ondru doprovázel, když odlétal na tři týdny do Střední Ameriky. Byl naprosto spokojený, jelikož se mu potvrdilo, že to, v co věřil, funguje.

„Byl to pro mě fascinující zážitek. Nic podobného jsem v životě nezažil. Viděl jsem nádherná místa. Cestoval jsem El Salvadorem, Guatemalou a Hondurasem. Moc dobře si vybavuji pocit, když jsem se nacházel v hlavním městě Mayské říše Tikal v Guatemale. Zažil jsem něco jako Déjà vu (pocit, že jste danou chvíli už prožili, pozn. autora), když jsem procházel po nádvoří, které bylo mezi mayskými pyramidami. Přišlo mi, že jsem na tomto místě už někdy byl. Tahle cesta mi ukázala, že existuje i naprosto odlišný pohled na život, než který vnímá spousta lidí jako zcela běžný."

JEZERO, U NĚHOŽ VANE VÍTR ČISTÍCÍ DUŠI ANEB DALŠÍ ZMĚNA MYŠLENÍ

Ondra začal potkávat cestovatele z celého světa a dozvídal se úplně jiné informace než od lidí z České republiky. Líbilo se mu tam čím dál tím více. Jednou dorazil k jezeru zvanému Atitlán. O tomto jezeru se praví, že je nejkrásnější na světě a vítr, který zde vane, čistí lidskou duši. Jeho rozloha činí 130 km^2 a je obklopeno mayskými vesničkami uprostřed nádherných hor.

„Ihned po příjezdu k jezeru ve vesničce San Pedro jsem začal cítit zajímavý pocit, který jsem nikdy předtím necítil a ani dnes nedokážu přesně popsat slovy, jaké to bylo. Něco mi zkrátka říkalo:

Vítej, konečně jsi na tom správném místě. Strávil jsem tady jen půl dne, ale věděl jsem, že se na to místo ještě někdy vrátím.“

Za první týden bylo video dotočeno. Společně s ostatními lidmi se vrátili do El Salvadoru, kde Ondrovi zbylo ještě 14 dní do odletu. S lidmi, s nimiž trávil svůj čas, si příliš nerozuměl, a tak se týden před svým odletem rozhodl vrátit zpátky k jezeru Atitlán. Byla to cesta dlouhá 400 km z El Salvadoru do Guatemaly. Zajímavé je především to, že po celou dobu netušil, proč tam jede.

„Po pěti dnech strávených v samotě na tomto krásném místě, kdy se mi splnilo několik přání, přišla zásadní otázka: „Chci jet vůbec domů mezi ty negativní lidi, honit se za penězi a pracovat od rána do noci?“

„Přirozeně jsem cítil, že tohle místo mi něco předá. To jsem se u cestování naučil, dát na to, co cítím srdcem. Udělal jsem své prozatím největší rozhodnutí v životě. Zavolal jsem domů a rodičům řekl, že zůstávám sám ve střední Americe a nevím, kdy se vrátím. Nebylo to pro ně vůbec jednoduché.“

Přestože Ondra nevěděl, kdy se vrátí, vlastně nevěděl ani to, co bude zítra, byl naprosto šťastný. Udělal totiž to, co cítil. Jen si to zkuste představit. Dle mého názoru je jeho odvaha obrovská.

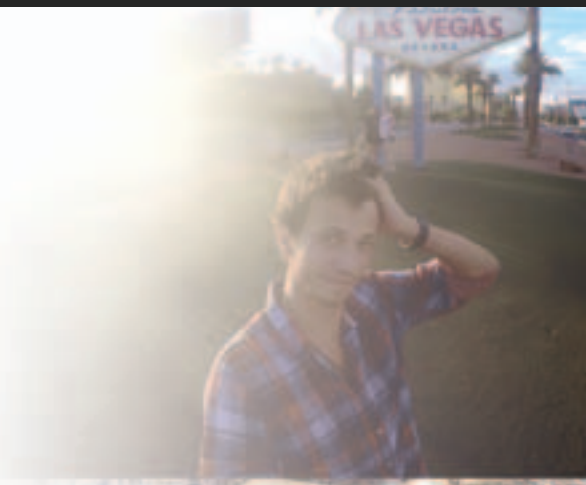
„Den, kdy mi uletělo mé letadlo, nazývám: „Opravdové dobrodružství začíná.“ Byl to opravdu vzrušující pocit. Sám 12 000 km od domova, kde jsem vlastně ani pořádně nevěděl, co tady hledám. Byl jsem naprosto pohlcen zákonem přitažlivosti a hledáním nových informací.“

NEČEKANÉ SPLNĚNÍ SNU LAS VEGAS

Dalším životním snem byla pro Ondru cesta do Las Vegas. Na svém vision boardu v Praze měl své přání hrát poker na mistrovství světa, které se koná každý rok v červnu a v červenci. Každý den si vědomě představoval, že je v Las Vegas. Udělal si nový vision board, kde byly nejrůznější obrázky z Nevadského města na poušti. Vždy, když hrál poker ve vesničce s místními lidmi, viděl celé místo jinýma očima. Byl v Las Vegas a vizualizoval si, že kolem něj sedí ti nejlepší hráči. Každý den sledoval videa a vnímal, jak to tam vypadá. Když se opaloval na slunci a poslouchal hudbu, v mysli viděl sám sebe v Las Vegas.

„Zničehonic se pak začali objevovat lidé, kteří mi sami začali vykládat příběhy z Vegas. Vždy, když se něco takového stalo, věděl jsem jen, že to je zpráva od vesmíru, že vše je na správné cestě. Celkově jsem si byl jistější a jistější, že tam zkrátka budu. Sice jsem nevěděl jak, protože Vegas je jedno z nejdražších měst, což jsem si nemohl dovolit, ale věděl jsem, že vesmír nějakou cestu najde.“

I když se objevoval jeden člověk za druhým, který mu vyprávěl o Vegas, nic zásadního, co by naznačovalo tomu, že do Vegas opravdu pojede, se nedělo. Pomalu se začaly objevovat pocity smutku a osamělosti.
Ondra se ptal sám sebe: *„Co tady vůbec dělám?“* Jak možná někteří víte, je velmi náročné být delší dobu někde sám. Nejhorší prý bylo, že pokud si Ondra našel kamarády, se kterými si rozuměl, strávili spolu u jezera maximálně týden a zase jeli cestovat někam dál. Dostal se do bodu, kdy nevěděl co dál. Čtrnáct dní opravdového dna a přemýšlení nad smyslem života, které ho nakonec neskutečně posunulo. Paradoxem je, že zrovna v nejnáročnějším období Ondru oslovila intuice.
„Napadlo mě, že bych mohl oslovit pokerové hráče, kteří budou na mistrovství světa v pokeru a mohl bych pro ně něco natočit. Měl jsem s sebou celé vybavení na natáčení. A tak jsem napsal asi 15 cizím hráčům z celého světa a věřil, že se někdo ozve.“
A také, že se tak stalo. Ondrovi se ozval jeden z předních pokerových profesionálů, který byl se skupinou českých hráčů ubytován v luxusním domě ve Vegas po čas mistrovství světa.
„Byl to neuvěřitelný pocit, když jsem si tuto zprávu přečetl. 14 dní zadarmo se špičkovými mladými českými profesionály v luxusním domě ve Vegas. Z naprostého dna jsem vyskočil do výšin hodně vysoko. Objednal jsem si letenku z Mexika za pouhých sto dolarů a těšil se na měsíc strávený v Mexiku před tím, než se mi splní můj velkolepý sen.“



NE VŽDY JDE VŠECHNO PODLE PLÁNU

V Mexiku se mu také splnilo mnoho přání a zažil velké množství zážitků. Jeden z příběhů je velmi úsměvný. Po 14 dnech ve městě San Cristoval si koupil jízdenku do města Bakalar. Čekala ho cesta dlouhá **12 hodin společně s 50 Mexičany. Po cestě však usnul a protože ho nikdo nevzbudil, probral se o 300 km dál, než původně zamýšlel.** Vystoupil na dálnici zhruba 2 kilometry od města Tulum. Město, kde se nachází hlavní mayská pyramida.
„Vítej v Karibiku, říkal jsem si. Bylo 6 hodin ráno, jen já a můj těžký kufr, na dálnici v dešti. Mé pocity nebyly zrovna nejlepší. Zastavilo mi auto, které mě hodilo do města. Předtím jsem v Guatemale potkal Argentinku, která mi dala kontakt na jednoho Čecha, který má hostel v Tulum. Pár hodin trvalo, než jsem tento hostel našel.“

Majitel byl příjemný Čech, který žil v Mexiku třetím rokem. Nabídl Ondrovi ubytování za skvělou cenu a navíc jej seznámil se svými kamarády. Ihned po příjezdu ho zavedl za jeho kamarádem, který měl potápěčskou školu.

Potápění měl Ondřej delší dobu na svém vision boardu a vesmír mu splnil jeho další přání. Ondřej byl ve správný čas na správném místě, protože zde zrovna začali natáčet promo video. Nabídl se, že jim může pomoci a to také klaplo. Za natáčení dostal potápěčskou licenci v hodnotě 350 dolarů, což pro něj znamenalo 5 ponorů na druhém největším korálovém útesu na světě prakticky zadarmo.

„Miluji ten pocit, když se mi splní přání z vision boardu nějakým nečekaným způsobem. Na to, že mi den začal naprostým nedorozuměním, to skončilo neskutečně. Vlastně kdybych vystoupil tam, kde jsem plánoval, tohle by se vůbec nestalo. Do toho jsem se ještě seznámil se stejně starým Američanem, který odjel sám na dovolenou do rodinného domu a nabídl mi ubytování v naprosto luxusním domě přímo na pláži. Vše jsem s pokorou přijímal a děkoval. Věděl jsem, že to není náhoda, ale že jsem nastaven tak, že se něco takového může stát. Kolikrát jsem si představoval luxusní dům ve Vegas a myslím, že proto jsem si přitáhl i tenhle dům."

POPRVÉ A NAPOSLEDY V LAS VEGAS

Ondřejovy příběhy o zákonu přitažlivosti naprosto miluji. Po velice zajímavých 14 dnech strávených v Karibiku ve městě Tulum se **Ondřej vydal do úplně jiné reality – jeho vysněného Vegas.**

„Na tento den nikdy nezapomenu. Ráno jsem se vzbudil při východu slunce v nádherném domě přímo na pláži v Karibiku a měl nachystanou snídani. V ruce jsem měl letenku do Las Vegas a neustále se sám sebe ptal: Je tohle opravdu má realita? Prociťoval jsem tu největší vděčnost. Cestu tam jsem si náramně užíval."

„Byl to nepopsatelný pocit, když letadlo přistávalo. Hned po příletu mě vyzvedlo domluvené auto, které mě hned zavezlo do casina, kde se hrál turnaj s vkladem 25 tisíc dolarů. Hned, když jsem otevřel dveře do hlavního sálu, kolem mě prošel můj nejoblíbenější hráč. Vedle u stolu zrovna vyhrál nějaký neznámý hráč 300.000 dolarů a plácl si se mnou se zlatým náramkem na ruce. Vedle mě přivítá Čech, který hraje turnaj s tímto obrovským vkladem, který mi slíbil ubytování. Tohle byla opravdu síla."

Po prvním dni první pocity nadšení rychle opadly. Byl to pro něj veliký skok z chudých zemí ve střední Americe rovnou do Vegas. **Byl sice s pokerovými hráči, ale jejich životní styl se mu vůbec nezamlouval. Byl zvyklý vstávat na východ slunce. Tady měli všichni přetočený režim, protože obvykle bývali v 5 ráno ještě v kasinu.**

„Najednou jsem začal zjišťovat, že vlastně pokerovým hráčem už být nechci. Byl to opravdu nezvyk po pěti měsících strávených v naprosté chudobě, kde lidé často vydrželi s jedním dolarem celý den. Tady stálo dolar jedno jablko. Lidé ve střední Americe neměli peníze a byli tak šťastní, navzájem si pomáhali, neustále se smáli. A lidé ve Vegas? Šílenci, kteří se pořád jen honí za penězi a chtějí jenom víc a víc. Bylo mi hrozně. Splnil jsem si svůj celoživotní sen, jak jsem si v té době myslel a najednou jsem zjistil, že něco takového vůbec nechci."

„Byl jsem docela zmatený, protože jsem najednou přehodnotil celý život. Našel jsem hodnoty úplně v něčem jiném. To, co všechno jsem viděl v chudých zemích ve střední Americe a tady ve Vegas, nešlo srovnat. Střední Amerika mě naučila vnímat přírodu, radovat se z teplé vody, že se vůbec můžu najíst nebo napít. Ve Vegas bylo vše o penězích. Navíc, když jsem dělal freestyle na ulici v Mexiku, ti chudí lidé mi dávali peníze s radostí. Ve Vegas se na mě ani jeden člověk neusmál, natož aby mi něco dal. Jsem moc vděčný, že jsem si zažil tuhle zkušenost na vlastní kůži. Když jsem byl v Česku a viděl nějaké video z Vegas, bylo to pro mě něco jako vysněné místo. Ale realita je naprosto jiná. Také si myslím, že jsem to vnímal tímhle způsobem, protože jsem byl pět měsíců ve střední Americe.“

„Když jsem došel ke své vysněné ceduli, rozbrečel jsem se. Stálo mě to tolik sil, splnit si tento sen a najednou zjistím, že nic takového nechci? Uvědomil jsem si, že jsem akorát moc zakládal na materialismu, přitom to není nic, co by dělalo člověka šťastným. Objevil jsem, že závisí na naprosto jiných hodnotách. Láska, vděčnost, pokora, pomoc druhým… Nakonec jsem to ale pochopil, ono se to muselo stát, abych si tohle všechno uvědomil a já se ocitl na té mé správné cestě.“

NÁVRAT K PŮVODNÍMU PLÁNU - CESTA NA BALI

Po velkém uvědomění se Ondřej chytl původního plánu, který měl se svým kamarádem, a přiletěl na Bali. Na Bali žije také Ondřejova sestra Petra.

„Byl to krásný pocit, když mě na letišti čekala sestra s nejlepším kamarádem. Těchto pět měsíců sám na cestách bylo docela náročné období. Nicméně to, co mi to dalo, je to nejcennější, co mám. Oba mi hodně pomáhali v těch nejtěžších chvílích stejně jako moje rodina."

Bali odstartovalo Ondrův duchovní život. V únoru to bude rok, co nebyl doma. Docela vtipné je to, že na začátku odjížděl na pouhé 3 týdny. Na Bali se také potkal se svou mámou, která přijela po dlouhé době navštívit své děti. Ta na Bali zažila skvělou dovolenou plnou uvědomění. Jak mi Ondra sdělil, při tak dlouhém nevidění se s rodinou se jejich vztah ještě prohloubil.

„Jsem opravdu naprosto nový člověk. Uvědomil jsem si, že mé poslání je pomáhat lidem. Chci je inspirovat, že vše je možné a předávat informace o zákonu přitažlivosti. Může ho opravdu používat každý. Uvědomil jsem si, že zákon přitažlivosti je vlastně úplně všechno, co je teď kolem nás. Pracuje pořád a funguje každému vědomě i nevědomě."

„Cestování mi opravdu otevřelo mysl. Myslím si, že to, na čem opravdu v životě záleží, je neviditelné. Ujasnil jsem si své hodnoty. Láska a soucit, rodina, vděčnost, svoboda, jednota, pokora, harmonie, příroda, přátelství, vášeň, důvěra... Jsem tak vděčný, že můžu žít zrovna v tomto období. Když se nad tím zamyslím, naši rodiče nemohli přemýšlet jako my o tom, že by cestovali po celém světě. Žijeme opravdu v té době nejrůznějších možností, kdy se svět konečně mění a lidé začínají být uvědomělí. Cestování mi dalo obrovský rozhled o světě. Potkávám lidi z celého světa a dozvídám se nejrůznější informace. Do toho se učím nové jazyky, vidím kultury jiných zemí a celkově jsem úplně jinak nastaven.

U nás v ČR jsem takových lidí moc nepotkal, ale stále si myslím, že Česko jako takové je pro tento druh myšlení hodně otevřený. Máme spoustu skvělých motivačních řečníků a duchovně založených lidí. Popravdě je to mé přání, aby Česko jako takové ukázalo světu, že jsme opravdu srdce Evropy a aby o nás všichni věděli. Věřím, že v nás je ten potenciál opravdu něco dokázat. Jsem hrdý na to, že jsem Čech."

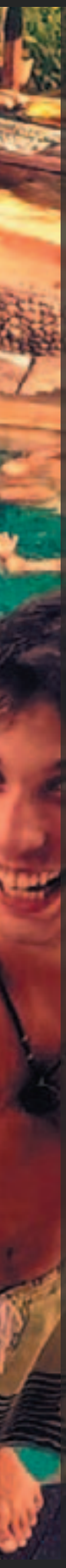
IDEÁLNÍ PARTNERKA NEMUSÍ POCHÁZET Z VAŠÍ VLASTI, MŮŽETE JI NALÉZT KDEKOLIV

Pro 23letého Ondřeje pak nastala chvíle, kdy si řekl, že je správný čas zažít opravdovou lásku. **A tak si přesně popsal, jakou ženu by chtěl a začal si představovat, že je opravdu vedle něj.** Byl za ni každý den vděčný, i když u něj vůbec nebyla. Když šel spát, měl pocit, že je vedle něj. **I přesto, že ze začátku byla pouhou představou, časem se z ní stala skutečnost.**

Soojin je z Korei, žila rok ve Španělsku, rok a půl v Singapuru, sedm let v Austrálii a teď poslední dva roky na Bali. Procestovala obrovskou řadu zemí. Vystudovala nutriční medicínu v Sydney. Ondrovo přání je mít dokonale zdravé tělo a Soojin má přesně tohle téma jako práci.

„Soojin se například v Singapuru scházela s mnichem, který jí předával informace od buddhismu. Cítím, že spolu rosteme a posunujeme se každý moment. Řekli jsme si, že náš společně strávený čas budeme trá-

Pokud chcete vidět videa z Ondrova dobrodružství nebo se dozvědět o za



vit produktivně. To doporučuji každému. Nikdy jsem nic podobného nezažil. Sportujeme, učíme se anglicky nebo spolu něco tvoříme. Zapojujeme kreativitu. Začal jsem být její kouč, takže s ní pracuji na jejích cílech, snech a vizích. Právě pracujeme na jejím vision boardu a dáváme dohromady všechna její přání.“

Ondřej se také začal věnovat koučinku, jelikož ho velice inspiroval jeho kouč Petr.

„S Kotvisem tvoříme komplexní systém osobního rozvoje zaměřený na zákon přitažlivosti. Celý systém zahrnuje spousty položek od ujasnění svých priorit, cílů, vášní, strachů, přes vytvoření vision boardu a afirmací až po zdravý životní styl. Každý, kdo si s námi koučování vyzkoušel, nám projevil obrovskou vděčnost a to je ten pocit, který je pro nás naprosto nejvíc. Vidíme, že to opravdu funguje, když mi někdo upřímně od srdce poděkuje, že to, co dělám, mu nějakým způsobem pomohlo. Každá taková zpráva nebo ještě lépe, když mi to někdo řekne osobně, mě neskutečně nabíjí a zároveň dodává obrovskou energii pokračovat.“

TĚLO, MYSL A DUCH

„Kdybych měl své cestování shrnout jedním slovem, bylo by to slovo sebepoznání. Pro mě je základem všeho tělo, mysl a duch.

Můj cíl je růst ve všech třech oblastech. Tělo nyní považuji za ten největší dar, který jsem dostal. Začal jsem se o něj starat, poslouchat ho a vážit si ho. Začal jsem zdravě jíst, jsem vegetarián, cvičím, každý den se protahuji a jsem na čerstvém vzduchu.

Lidská mysl mě fascinuje. Osobnímu rozvoji se věnuji už něco přes dva roky a jsem neskutečně vděčný, že žijeme v době, kde je všude kolem nás tolik informací. Internet, knížky, různé kurzy atp. Začal jsem se soustředit na své myšlenky a na to, kam dávám svoji pozornost. Vymazal jsem ze svého života vše negativní a vědomě dávám svou pozornost jen na věci, které mám rád.

Bádání po spirituálním světě je něco, co mě neuvěřitelně naplňuje. Energie, čakry, vibrace, vesmír, zákon přitažlivosti, mayové, pyramidy... Tato témata miluji a o to víc rád se na tohle téma bavím s ostatními lidmi.“

JEHO MYŠLENKY TVOŘÍ JEHO REALITU

„Po tom, co jsem zažil tolik neuvěřitelných příběhů, jak mi věci, které jsem si přál, vstoupily do života, jsem si jist, že to tak opravdu je. Jsem tvůrce svého života. To, na co právě teď myslím, čemu věřím a jak se cítím, vytváří moji budoucnost.

Do toho všeho být jen teď a tady, užívat si přítomnost na sto procent, být neustále vděčný za všechno, co je kolem mě, cítit lásku a vděčnost v každém okamžiku, chovat se k ostatním tak, jak bych chtěl, aby se ostatní chovali ke mně a každý den být lepší, než ten předešlý.

Začal jsem si uvědomovat, na co vlastně během dne myslím. Kontroluji své myšlenky a když si všimnu, že má myšlenka je negativní, okamžitě ji přepnu. Také jsem se začal soustředit na své pocity. Myslím, že to je ten hlavní klíč k tomu něco přitáhnout. Představit si, že je to opravdu ve vašem životě a vysílat přesně tyhle pocity.

Autor článku: Patrik Šimon

ákonu přitažlivosti, můžete ho sledovat na www.facebook.com/ondrey.cz

NEZNÁMÝ PODNIKATEL, JEHOŽ PRODUKTY VYUŽÍVÁ OBROVSKÁ MASA LIDÍ. MOŽNÁ K NIM PATŘÍTE I VY

VĚDĚL, ŽE POKUD CHCE SVÉ PODNIKÁNÍ POVZNÉST NA JINOU ÚROVEŇ, BUDE MUSET UČINIT ZMĚNU. ROZHODL SE TEDY KONTAKTOVAT VÝZNAMNÉHO KONKURENTA, PŘENECHAT SVŮJ PODÍL VE FIRMĚ A RUKU V RUCE SPOJIT DVĚ SPOLEČNOSTI DO JEDNÉ. DO JEDNÉ, KTERÁ BUDE UDÁVAT SMĚR HOTELOVÉHO A RESTAURAČNÍHO SERVISU NA SLOVENSKU.

Úspěšný podnikatel **Ivan Jančička** pochází z malého města jménem Hlohovec. Zpočátku jen málokdo čekal, že právě na západě Slovenska začne vyrůstat nadějná distributorská firma s názvem ROIN. Její kormidlo držel v ruce právě Ivan Jančička a kurz mu udávala jeho manželka Janka. Do světa hotelového a restauračního servisu vstoupila v roce 2006. Po deseti letech firma ROIN opustila své původní sídlo v Hlohovci a vedení se rozhodlo spolupracovat se společností Double N v hlavním městě Slovenské republiky.

Nyní už generální ředitel sloučené firmy Double N ROIN Ivan Jančička ví, co všechno obnáší řízení firmy. Ví, že kouzlo podnikání nespočívá v penězích, ale ve schopnosti dělat to, co vás baví a co činí lidi šťastnými, nejlépe, jak umíte. Svět Úspěšných si s Ivanem Jančičkou z pohodlí jeho domova pohovořil na víceró témat a **díky tomuto rozhovoru se nyní dozvíte, co všechno stálo za budováním firmy ROIN.**

Možná se ptáte: *„Kde máme hledat první znalosti a zkušenosti, které využil ve svůj prospěch?“* Sám říká, že škola to není. Kromě klasických základních škol se ocitl také na povinné vojenské škole, kde se však nezdržel příliš dlouho, protože mu dodržování vojenských pravidel příliš nevonělo. *„Myslím si, že jsem nikdy nebyl tím správným vzorem, bavíme-li se o cestě k podnikání skrz vzdělání. V té době jsem byl lajdák a vysedávání ve škole nebylo mou zálibou. Hloupý jsem ale nebyl, což říkali i samotní učitelé. Byl jsem zkrátka líný.“*

Ivanovi se líbil noční život, hudba, zpěv a bujará zábava. Často s přáteli skládal písně a působil v pouličních hudebních kapelách. Škola pro něj v této životní etapě nebyla podstatná, ale věděl, že maturitu bude potřebovat. Rozhodl se tedy začít studovat v oblasti farmacie. *„Byl jsem problémové dítě a věděl jsem, že právě na tuto školu bych mohl být přijat. Pravda byla na mé straně a já jsem se rozhodl školu dokončit, i když s velkými těžkostmi. Neuvažoval jsem o studiu na vysoké škole a události, které následovaly, to zařídily jinak.“*

NIKOMU NESPADNE NIC DO KLÍNA, MUSÍTE JÍT KROK PO KROKU

V době školních prázdnin rád navštěvoval Prahu a k obchodnickým dovednostem přičichl už ve své první práci, kterou vykonával právě zde. Prodával na Staroměstském náměstí různé produkty jako například brýle či brožurky. *„Jezdil jsem do Prahy za svým otcem a tato činnost byla po dobu prázdnin mou první prací. Tyto produkty jsem prodával za vysokou cenu navzdory tomu, že nebyly příliš kvalitní,“* vzpomíná s úsměvem na tyto chvíle a netají se tím, že se velmi rád vrací do hlavního města České republiky.

Ivan Jančička je známý především díky své velkorysosti. **Rád pomáhá lidem a rád je s radostí podporuje. Vše má své kořeny v jeho minulosti, kdy působil v terapeutické komunitě jako pomocný terapeut.** *„Chtěl jsem pomáhat lidem se závislostmi a s problémy, které je sužovaly. Cítil jsem, že mám schopnost těmto lidem pomáhat. Pracoval jsem jako pomocný terapeut, který tyto mladé lidi vedl k tomu, aby našli správnou cestu, vrátili se zpět do společnosti a byli plnohodnotně fungující. Velmi mě to bavilo, protože to doslova byla práce s lidmi. Navíc jsem pro různé nadace vykonával na školách přednášky zabývající se závislostmi a poskytoval jsem rady, jak nikdy nepřijít na tuto zrádnou cestu.“*

Zkušenosti z těchto zaměstnání mu otevřely nové možnosti a Ivan Jančička skutečně věděl, jakou práci by rád v blízké budoucnosti vykonával. Věděl, co musí být základem takové činnosti - **komunikace a práce s lidmi.** Své uplatnění našel následně ve firmě s názvem Restis, kde nastoupil jako obchodní zástupce. Firma se zabývala hotelovým a restauračním servisem. Jejich produktový katalog byl tvořen ubrousky, ubrusy, ručníky, plastovými produkty nebo svíčkami. Sled událostí nasvědčoval tomu, že společnost Restis odkoupí firma s názvem Georgia Pacific. **Právě v těchto dnech začal Ivan Jančička**

„NIKOMU NESPADNE NIC DO KLÍNA, MUSÍTE JÍT KROK PO KROKU.“

uvažovat spolu se svými kolegy o změně: *„Ocitl jsem se na rozcestí a rozhodoval se, kterým směrem se budeme ubírat. První možností bylo vybudovat si pevnou pracovní pozici v nadnárodní společnosti Georgia Pacific. Jako druhé řešení se ukázala možnost vybudovat něco vlastního, co bude lidem přinášet podobnou hodnotu a podobné produkty. Tento nápad nepocházel jen z mé hlavy a mých představ. Podíleli se na něm i mí spolupracovníci, kteří toužili vytvořit něco podobného na této bázi v oblasti hygieny a restauračního servisu. Já jsem však jako jediný byl tímto projektem opravdu zaujatý a připravený rozběhnout něco zcela nového,“* tvrdí Ivan Jančička.

NEHLEDEJTE VÝMLUVY A NAJDETE MNOHEM VÍCE, NEŽ BYLO PŮVODNĚ V PLÁNU

Když má zmínit chvíli, která ho přinutila k zahájení podnikání, byla to právě změna ve struktuře firmy Restis a také vůle jít vlastní cestou. Dodává, že tyto skutečnosti vyústily do krásného období, protože poznal Janku, se kterou nejenže začal budovat firmu ROIN, ale i společný partnerský vztah.

„Janka ještě před založením firmy ROIN podnikala v salonu krásy. Tam jsme se poznali a časem jsme zjistili, že je mezi námi něco víc než jen přátelství. Tím, že podnikala, měla Janka k dispozici jistý kapitál a já jsem se nacházel ve zcela opačné roli, protože jsem byl bez peněz.“

„Rozhodl jsem se tedy půjčit si od matky peníze s tím, že byt, ve kterém jsme od malička žili, jsem se rozhodl zastavit. Nikdo ho už nevyužíval a já jsem získané peníze investoval do dodávky. Z naší garáže jsme si udělali menší sklad. Nakoupil jsem regály a v garáži skladoval jednotlivé produkty, které jsme prodávali prvním klientům.“

„Začátky byly náročné, ale oba jsme tahali za jeden provaz. Janka si vzala na starost účetní záležitosti a ekonomiku jako takovou. Také se věnovala objednávání zboží a spadala pod ni veškerá administrativa týkající se firmy. Já jsem zase navštěvoval jednotlivé instituce a vytvořili jsme webovou stránku i katalog produktů. Kromě této činnosti jsem se také věnoval rozvážení zboží našim jednotlivým klientům i firmám. Začátky by se tedy z mého pohledu daly přirovnat k „one-man show“, kdy jsem vykonával dvě práce naráz - prodej a rozvoz produktů. Když na ty časy vzpomínám, nebylo to až tak náročné, jak se zdá. Šlo spíše o dobrodružství a ty skutečně těžké chvíle přišly až v době, kdy se naše firma začala rozrůstat.“ Ivan Jančička využil své obchodnické dovednosti, získané při vykonávání práce obchodního zástupce. **V té době navíc absolvoval množství školení týkajících se osobnostního rozvoje, pozitivního myšlení a manažerských schopností. Doslova každé ráno se probouzel s pocitem, že jednou dosáhne svého úspěchu.**

MANŽELKA JAKO OBCHODNÍ PARTNER ANEB VE DVOU SE TO LÉPE TÁHNE

Skutečnou oporou mu byla jeho manželka, ve kterou nesmírně věří. Právě ona ho obohatila o různé zkušenosti a pomáhala mu postupovat stále o kousek výš. Situace se nemění ani v současnosti a Ivan Jančička s jasným tonem dodává: *„Neumím si představit, že bych podnikal s někým jiným než se svou manželkou. Je to p ř e -*

PODNIKÁNÍ A BUDOVÁNÍ FIRMY JE SOUČTEM VÍCERO ROZHODNUTÍ. TATO ROZHODNUTÍ JSOU BUĎTO SPRÁVNÁ, NEBO POUČNÁ. DŮLEŽITÉ JE, ABY Z OBOU BYLO VYTĚŽENO MAXIMUM.

CESTOU K ÚSPĚCHU SE SKRÝVÁ NESPOČETNÉ MNOŽSTVÍ CHYB. PRÁVĚ TY NÁS MOTIVUJÍ A NUTÍ DĚLAT DŮLEŽITÉ ZMĚNY, KTERÉ BUDOU MÍT V KONEČNÉM DŮSLEDKU PŘÍZNIVÝ ÚČINEK

devším proto, že míra důvěry, kterou do ní vkládám, je tak oboustranně hluboká, že se můžu maximálně spolehnout na to, co dělá. Ulevuje mi to od jiných věcí, které by mě mohly trápit a dělat mi starosti. Oba jsme workoholici, ale vztah v práci nebereme jako nevýhodu. Jako manželé máme mnohem více možností, jak diskutovat o jednotlivých situacích týkajících se naší firmy a nezáleží na tom, kde se právě nacházíme.“

Společně se rozhodli firmu ROIN směřovat do oboru hotelové kosmetiky. Zaměřovali se na její prodej a chtěli se stát největším dodavatelem kosmetiky na Slovensku. Co však bylo jejich skutečným záměrem a prvním cílem v této maličké firmě se sídlem v Hlohovci?

„Bylo tu mnoho konkurentů, ale myslím, že jsme tato fakta nebrali příliš vážně a já osobně jsem to neregistroval jako nějaký druh problému. Větším problémem bylo přesvědčit hotely, aby začaly danou kosmetiku používat. V tomto období se totiž kladl větší důraz na lacinější produkty jako například sáčkové/polštářkové šampony a naše firma ROIN se zaměřovala spíše na produkty z dražší sféry (v lahvičkách atd.). Dalo by se říct, že to byl tedy boj - přesvědčit samotné hotely, aby se na základě dražších produktů zvýšil jejich standard. Prvním cílem naší firmy bylo tedy povznést kvalitu nad kvantitu.“

Firma Ivana Jančičky se v poměrně krátkém čase rozrostla a trh začal poznávat nového dodavatele v oblasti hygieny. **Jednoduchým krokem, jak docílit nárůstu tohoto prvotního úspěchu, bylo prodávat více produktů než předtím.**

„Spolu s hotelovou kosmetikou jsme začali své portfolio rozšiřovat o jiné segmenty a produkty. Naším cílem bylo stát se nejlepšími v našem oboru. Přibrali jsme do svého portfolia například hygienu a v poměrně krátkém čase jsme se stali největším distributorem značky Lotus Professional až do chvíle, kdy firma SCA odkoupila společnost, kterou jsme zastupovali. Dostali jsme se do bodu, kdy jsme museli začít prodávat jinou značku, než se kterou jsme si na počátku stanovovali cíl. I nadále jsme úspěšně směřovali dopředu a v oblasti Horeca jsme se taktéž stali významným dodavatelem. Cíle musely být zkrátka stále vyšší a vyšší.“

Ivan Jančička sám tvrdí, že byl vždy člověkem, který sršel sebevědomím. Věřil si. Neměl rád malé cíle. **Vždy upíral svou pozornost na ty nejvyšší, přesněji na ty, které ho dokázaly motivovat.**

Sám ví, že za cestou k úspěchu se skrývá nespočetné množství chyb. Právě ty nás motivují a nutí dělat důležité ZMĚNY, které budou mít v konečném důsledku příznivý účinek: *„Chyby jsou totiž něco, co se nedá naučit, člověk si to musí zažít sám na vlastní kůži. Setkal jsem se s mnoha podnikateli a pochopil jsem, že ty chyby, které jsem vykonal za vidinou nějakého vyššího zisku, jsem zkrátka musel udělat, abych se mohl posunout někam jinam,“* tvrdí Ivan Jančička, který dodnes nelituje toho, že začal podnikat.

CO SE SKRÝVÁ ZA ÚSPĚCHEM FIRMY IVANA JANČIČKY?

Podnikání a budování firmy je součtem vícero rozhodnutí. Tato rozhodnutí jsou buďto správná, nebo poučná. Důležité je, aby z obou bylo vytěženo maximum. Co se podle Ivana Jančičky skrývá za úspěchem firmy? Jsou to konexe nebo motivující finanční obraty? Možná ano, ale Ivan Jančička má svůj vlastní názor.

„Každá firma potřebuje dobrého účetního a ekonoma, aby daně byly v pořádku a v souladu se zákonem. Ale to hlavní, co vaše firma potřebuje k úspěchu, je ODHODLÁNÍ a schopnost vnímat překážku jako výzvu. Platí tu jedno všeobecné pravidlo - kdo chce jiným svítit, musí sám zářit. Ten, kdo chce, aby daný projekt vyšel, a kdo chce, aby ho lidé následovali, z toho to jednoduše „musí jít“. A pokud chce někdo v něčem podnikat, musí být na milion procent přesvědčený o tom, že dělá vše nejlépe, jak umí. Já sám jsem nikdy nepomyslel na to, že to, co jsem kdysi začal dělat, pověsím na hřebík. Upíral jsem svou pozornost na vizi, že všechno budu jednoduše dělat tak, abych to jednou prodal. Suma sumárum - tato vize se za pár let stala skutečností.“

Ivan Jančička věděl, že pokud chce jít neustále kupředu a dělat věci ve větším měřítku než doteď, musí ve své firmě učinit jednu závažnou změnu. Jediným řešením, jak docílit kvalitativního nárůstu firmy ROIN, bylo předat svůj podíl. Ivan Jančička tedy neváhal kontaktovat pana Miroslava Belicu se zájmem sloučit dvě firmy v jednu. Společnost Double N působí na slovenském trhu už od roku 2002 a je významným prodejcem hygienického a průmyslového papíru či dávkovačů a zásobníků.

„Zajímavostí je, že Double N byl naším konkurentem a o to náročnější bylo spojit obě firmy do jedné, ale po půl roce jsme k tomu nakonec dospěli. Již předtím jsme měli nabídky od dvou firem, které nás chtěly odkoupit. Poté jsme se rozhodli my udělat ten první krok a oslovili jsme s naším záměrem společnost Double N. Potřebovali jsme jít kupředu, protože je zde mnoho firem, které se snaží prosadit, a toto spojení nám přišlo jako nejideálnější řešení,“ říká pan Jančička.

„Je to pro nás obrovská zkušenost a firma Double N nám umožnila dělat větší věci a nabízet zákazníkům širší spektrum služeb. Zkrátka to, co budeme dělat, budeme dělat nejlépe ze všech, ale na naší cestě nás čeká ještě mnoho práce a myslím si, že celý tento projekt dopadl z obou stran velmi dobře.“

V těchto dnech obě firmy pracují a působí pod společným názvem Double N ROIN. Ivan Jančička po tomto sloučení dovedl svou malou firmu z Hlohovce k tomu, že nyní patří ke skutečně silným a významným distributorům hygieny pro Horecu, Facility Management či jiné průmyslové zákazníky. **U toho však jejich sny, vize a představy nekončí.**

„Nyní navíc budujeme nové logistické centrum, na ploše tří kilometrů čtverečních budeme mít tři tisíce paletových míst. K tomu budeme budovat nové školicí středisko, kde chceme učit různé manažery hotelů a úklidových firem, jak správně používat chemické čisticí prostředky, jak správně čistit nebo jak se chovat k zákazníkům. Chceme tím pádem dodat přidanou hodnotu a odborné poradenství našim klientům.“

Tyto jedinečné a zatím nikým nerealizované projekty spatří podle všeho světlo světa v březnu 2016.

ZMĚNOU K OBROVSKÉMU ÚSPĚCHU

Ivan Jančička svou firmu ROIN přestěhoval do Bratislavy, přesněji do společných prostor, kde sídlí Double N. Co tímto svým rozhodnutím a významnou konfrontací získal?

„V současnosti jsem manažerem firmy Double N ROIN a svůj vlastnický podíl jsem prodal. Získal jsem tímto rozhodnutím nový kontrakt, který je pro mne pohodlný a celé toto rozhodnutí pro nás mělo obrovský smysl. Chceme-li být úspěšnější, byl tento čin tím nejlepším rozhodnutím, protože v současné době je velmi těžké dělat tento byznys z vlastních nebo bankovních zdrojů. Samotný trh je přesycený a nám tím pádem nezbývalo nic jiného, než se spojit s jinou firmou a tím získat na tomto trhu ještě větší podíl. Je důležité mít silného investora, který nás i v tomto období dokáže a dokázal podržet. Jednoduše uměl nalézt rozumné řešení z pohledu zisku pro všechny.“

POOHLÉDNUTÍ DO MINULOSTI

Je krásné uvědomovat si vlastní úspěchy v minulosti, **ale důležitější je na jejich základech budovat ještě úspěšnější budoucnost v každém aspektu.** Jak vnímá Ivan Jančička svých deset let podnikání?

„Po těch deseti letech působení naší firmy můžu říct, že jsme měli svým způsobem štěstí, ale i štěstí přeje jen připraveným. Všichni měli tyto brány otevřené a my jsme tu šanci využili. Postavili jsme se k práci velmi zodpovědně a jdeme si za svým cílem. Nepřipadáme si ani nijak extra výjimeční, spíše jde o cílevědomost a schopnost překonat i těžké chvíle. Stále nejsme na konci. Dodnes nelituji toho, že jsem začal podnikat.“

Ivan Jančička věřil svému instinktu a pokud něčemu věříte, jednou se vám to určitě splní.

„Člověk musí vědět, co chce. V naší firmě jsem vykonával snad každou činnost, abych věděl, jestli nemám nějaká přehnaná očekávání. Bral jsem tu práci vážně jako cokoliv jiného. A proto pokud se někdo vyjadřuje v tom smyslu, že chce být sám sobě pánem, pak si nejsem jistý, jestli toto je ten správný motiv. Hlavním bodem je, že musí něco přinést lidem. Nějaký dobrý produkt, který bude následně prezentovat i jeho samotného. My prostřednictvím našich produktů také přinášíme zákazníkům svým způsobem štěstí, protože jim nabízíme skupinu opravdu dobrých výrobků a osvobodíme je od zbytečného hledání. Není to jen hloupý prodej zboží,“ říká Ivan Jančička, a vysvětluje, **jak skutečně pochopit motiv a myšlenku budování podniku. Navíc zastává názor, že pokud člověk bere samotnou práci jako utrpení, neměl by se raději pouštět do podnikání, protože v tomto povolání bude muset pracovat dvakrát tolik.**

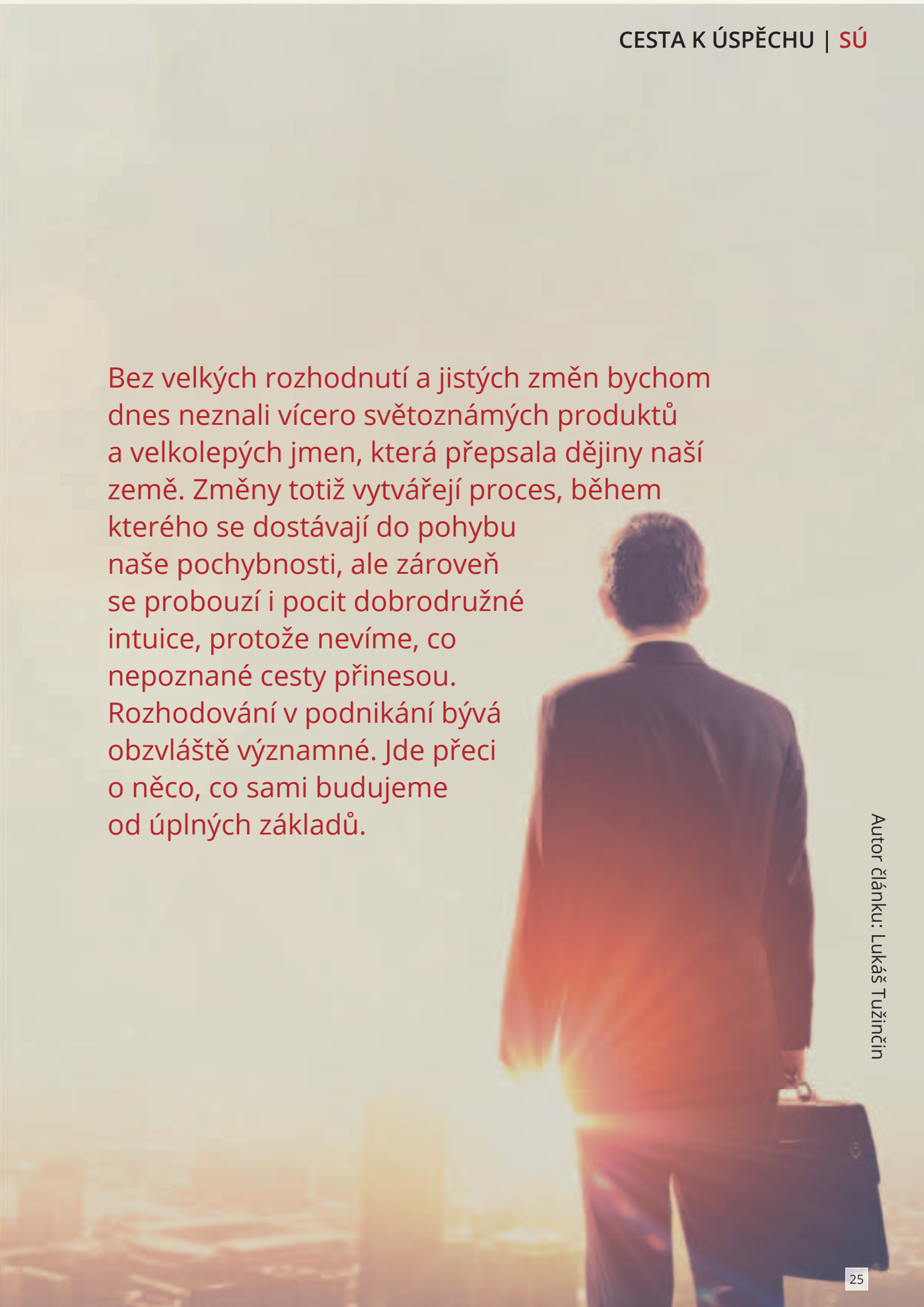
NEDĚLÁTE TO, CO VÁS BAVÍ? JE ČAS NA ZMĚNU!

„Každý by měl dělat hlavně to, co ho baví. Pokud zažívá období, kdy neví, jak dál, je potřeba i v těchto nezdarech nalézt něco, co ho stále naplňuje. Důležité je začít s pokorou a být vděčný za všechno, úplně za všechno.“

Změny zkrátka patří k životu každého z nás. Týkají se různých odvětví. Dotýkají se našich vztahů, životního stylu, byznysu a života samotného.

Ivan Jančička si je tohoto hesla plně vědom a každou činnost vždy vykonával na sto procent. I nadále je odhodlaný zdolat všechny výzvy, které mu momentálně nový byznys přichystá. Vítr do plachet mu vhání jeho manželka, se kterou společnými silami zapálili první jiskřičku společné firmy a ta se o deset let později stala pravým křídlem společnosti Double N. V současnosti už pár měsíců úspěšně fungují a zprostředkovávají ruku v ruce jedinečné služby svým zákazníkům pod sloučeným názvem Double N ROIN.

Bez velkých rozhodnutí a jistých změn bychom dnes neznali vícero světoznámých produktů a velkolepých jmen, která přepsala dějiny naší země. Změny totiž vytvářejí proces, během kterého se dostávají do pohybu naše pochybnosti, ale zároveň se probouzí i pocit dobrodružné intuice, protože nevíme, co nepoznané cesty přinesou. Rozhodování v podnikání bývá obzvláště významné. Jde přeci o něco, co sami budujeme od úplných základů.



Autor článku: Lukáš Tužinčin

AKTUÁLNÍ DĚNÍ V ČECHÁCH A NA SLOVENSKU?

JURAJ VACULÍK A ŠTEFAN KLEIN, AEROMOBIL - PRVNÍ LÉTAJÍCÍ AUTOMOBIL

Uskutečnit sen naší populace o létajícím automobilu může být náročným oříškem, no Juraj Vaculík a Štefan Klein se rozhodli vzít osud do vlastních rukou. Aeromobil je první létající sportovní auto, které pochází z maličkého Slovenska a první myšlenka vznikla v roce 1989, kdy se Štefan Klein toužil podívat na druhou stranu řeky Dunaj. V tomto roce to nebylo možné a to ho motivovalo vybudovat něco, o čem sní celý svět. Uplynulo mnoho let a auto se stalo skutečností. Aeromobil je stále ve stádiu výroby, ale už má za sebou první pokusy a jedno je jisté - neustále rostoucí technologie a vynalézavost lidí nám zaručuje, že jednou bude auto plno využitelné a dotkneme se oblaků z pohodlí našeho auta.

JAN BEDNÁŘ, BEDABOX - NAKUPOVÁNÍ A DOVOZ Z USA

Tento Čech má 24 let a pochází z Mladé Boleslavi. Mohl žít pohádkově na pospas svých rodičů a kontaktů. Jako šestnáctiletý si ale usmyslel, že své studium dokončí ve Spojených státech. Jak už to tak bývá, kamarádi stále chtěli něco dovážet. Začal plnit přání svých kamarádů, když jich už bylo příliš, tak vytvořil své webové stránky. Později přišly dvě univerzitní soutěže, ve kterých měl stovky konkurentů. Bednář obě vyhrál, což ho finančně osvobodilo a mohl si vytvořit své sklady. Bednář měl v Americe velkou popularitu ale bohužel americké zákazníky ne, proto se rozhodl v loňském roce zaměřit na malé americké firmy, kterým se bude starat o expedici a logistiku zásilek. Dnes se stará již o 25 firem. Bednářova firma se jmenuje BedaBox, funguje rok a půl, zaměstnává 8 lidí a letošní obrat bude dva miliony dolarů.

JAKUB KRONER, REŽISÉR - LOKALTV

Zpracovat známé i skandální osobnosti ze světa internetu a televize do animované podoby je jedinečný nápad, který skutečně zrealizoval Jakub Kroner projektem LokalTV. Kreslené napodobeniny hvězd šoubyznysu se objevili v TV JOJ a taktéž na filmovém plátně, kde Jakub Kroner vytvořil spolu se svým týmem první slovenský celovečerní animovaný film s názvem Lokal Filmis. LokalTV se za krátkou dobu stal jednoduše animovaným produktem, který má před sebou ještě mnoho úspěchů a na chuť mu přichází stále více a více mladých lidí.

JAKUB KORNFEIL - MOTOCYKLISTA KUBATURY MOTO3

Českému sportu se letos významně daří. Například Jakub Kornfeil, klučina z jihomoravského Hodonína, letos v mistrovství světa silničních motocyklů kubatury Moto3, přivezl hned dvě pódiová umístění. Nutno podotknout, že v tomto odvětví se jedná o mimořádnou situaci, jelikož Jakub se řadí k dalším šesti českým ohniskům naší motocyklové historie, kteří v mistrovství světa vyzdvihli nad hlavou trofej. Doufejme, že v dalších letech zažijeme více takových okamžiku a třeba i uvidíme prvního českého jezdce, který tento seriál vyhrál celý.

PETER KOMORNÍK, CEO APLIKACE SLI.DO

Majitel jednoho z nejúspěšnějších Slovenských startupů. Aplikace Sli.do umožňuje interakci předvádějícího s posluchači na jednom místě. Pomocí smartphonu mohou klást otázky a hlasovat v jednotlivých anketách. Sli.do je součástí různých konferencí a větších i menších akcí. Využívá ji nejen Google, ale i například Telefonica O2, Oracle a mnoho jiných. Během svého působení byla součástí akcí, které můžeme počítat na stovky a objevila se ve více než 25 zemích.

TOMÁŠ ČUPR, ZAKLADATEL SLEVOMATU, DAMEJIDLO A ROHLIK.CZ

V říjnu se stal partnerem investiční skupiny Enern. Nyní se posílený Enern chystá spustit nový fond zaměřený na digitální technologie s kapitálem bezmála 1,5 mld. Kč.

Autoři článku: Lukáš Tužinčin, Tereza Česalová a Tomáš Vrzáň

ŽIVOT JE VOLBA, KTEROU MÁTE VE SVÝCH RUKOU

NEJCENNĚJŠÍM DAREM, KTERÝ SAMI SOBĚ MŮŽETE DÁT, JE ZAVÁZAT SE K TOMU, ŽE BUDETE ŽÍT TAKOVÝ ŽIVOT, PO JAKÉM TOUŽÍTE. VELKÝ SMYSL SE UKRÝVÁ V TOM, KÝM JSTE, CO DĚLÁTE, A KAM SMĚŘUJETE. BÝT SÁM K SOBĚ UPŘÍMNÝ NENÍ JEDNODUCHÉ. STEJNĚ JAKO DOKÁZAT ŽÍT PODLE VLASTNÍCH PRAVIDEL A STANOVIT SI SVOJE HODNOTY, ANIŽ BYSTE SE SOUSTŘEDILI NA VLIV SVODŮ SPOLEČNOSTI.

• • •

Je proto nutné dotknout se svého vlastního já, zamyslet se nad sebou a prozkoumat hluboko zakořeněné a neviditelné touhy, které je potřeba všestranně rozvíjet a zlepšovat. **Uvědomit si své silné a slabé stránky, které z vás dělají toho, kým jste. Vyzdvihnout ty silné a neustále na nich pracovat, ale zároveň se zdokonalovat, pokud jde o ty slabší.** Měli byste porozumět tomu, kam jste se nyní dostali. Uvědomit si, že se vždy nacházíte právě na tom místě, kde máte být. Ale nejdůležitější je vědět, kam chcete jít dál. V životě nezáleží na tom, z jaké startovací čáry jste začali, ale na tom, kdy a kde se dotknete cílové pásky. **Vaše ambice jsou výrazem toho, kdo skutečně jste.** Představují vaše vlastní sebevyjádření. Skrze své ambice říkáte: "Já vím, kým jsem, a vím, kam chci jít." Hromadí se vám znalosti a zkušenosti, pocity a filosofie, které vám pomůžou připravit se na různé příležitosti. Pokud víte, kam chcete jít, pracujete na těch částech osobnosti, které vám umožní lépe se orientovat. Dokážete tak pracovat na svém postoji, zdraví, pracovat na své zručnosti nebo na řízení času. Prostě pracovat na vašem celkovém životě. **Zažít něco nového vždycky znamená zničit něco starého.** Je však třeba staré nejen odstranit, ale vyčistit i místo, které bylo obsazené. K tomu je určitě zapotřebí více sil, času, i znalostí, ale výsledek bude stát za to.

Každé rozhodnutí, které učiníte, každou cestičku, kterou si zvolíte, a to, pro jaký první krok se rozhodnete, určuje váš směr. Směr cesty, pro kterou jste se rozhodli, abyste získali to, co chcete. To všechno by mělo být v souladu s vaším odhodláním žít pravdivý, upřímný a naplněný život. K**aždý, kdo pracuje na jakkoliv významném poslání, je ve svém snažení od počátku poháněn nadějí.** Jedině tak se dostaví zasloužená odměna a radost. Ale když vytrváte, určitě zažijete takové štěstí, které překračuje i ty nejodvážnější představy. Věřte, že když je člověk inspirován nějakým velkým záměrem, cílem, kterého chce dosáhnout, všechny jeho myšlenky dokážou zpřelámat pouta. **Jeho mysl dokáže překonat nejrůznější omezení a jeho vědomí se rozpíná všemi směry.** Síly, schopnosti a talent, dřímající v něm, se náhle probouzí k životu, a člověk zjišťuje, že se dokáže stát daleko větším, než si to kdy o sobě myslel.

Jak řekl Mark Twain: *„Pokud člověk neví, kam v životě jde, nemůže se divit, že přijde někam úplně jinam."*

Většina lidí neví, co od života chce, jaké jsou jejich životní cíle a sny. Odpovědi na tyto otázky se nesou spíše v duchu prohlášení: "Nechtěl bych to a to", ale málokdo přesně umí odpovědět, co by doopravdy chtěl. Pokud však nemáte jasno v tom, co chcete, po čem doopravdy toužíte, kam směřujete...dochází jedině k tomu, že vše ve vašem životě je náhodně rozptýlené a není to optimalizované ke společnému směru.

Váš život je volba, kterou máte ve svých rukou. To, kolik času a energie vložíte do toho, co budete dělat, závisí na vašem rozhodnutí.

Cíl je místo, kde chcete být, a směr, kterým chcete jít. Směr určuje cíl. Zeptejte se sami sebe: **vedou všechny činnosti, kterými se v současnosti zaobíráte, tam, kam chcete jít? Je to směr,**

který chcete pro váš život? Je tento směr někoho jiného? Je to cíl, který v sobě máte hluboko zakořeněný od dětství? Je to cíl vašich rodičů, vašeho manžela, přítele, šéfa? Jednoduše sami sobě zadejte tyto a další otázky z textu. Buďte v tomto odvážní. Odteď převezměte odpovědnost za vlastní život a hlavně buďte upřímní sami k sobě.

Zodpovědnost k vlastnímu životu společně s postojem, který k němu zaujmete, představuje to jediné, na čem záleží. Vaše priority se možná časem změní, ale podstatné je, abyste v daný čas dělali, co vás baví a naplňuje. Jedině tehdy bude mít život smysl.

Určit si správný postoj je nejdůležitější. Jedná se o správný postoj k vlastnímu životu a ke všem důležitým věcem okolo vás - postoj k správné komunikaci mezi sebou, postoj ke správnému řešení problémů. Správné pochopení toho, že na sobě musíte neustále pracovat.

Uvědomte si, že jinak vás zažité stereotypy budou držet v pevném sevření omylů a nedovolí vám se ani pořádně nadechnout a naplno se radovat ze života. Mezi vaším prvním nádechem a posledním výdechem by měl být prožit jeden krásný život, který si přeci zasloužíte.

Buďte jako malé dítě, které je neustále zvědavé a ptá se na vše kolem sebe. Zůstávejte neustále lační po nových informacích, po nasávání nových vědomostí, potkávání nových lidí nebo poznávání nových míst. Váš život představuje krásnou duhu, složenou z různých prolínajících se barev. Jednotlivé dny v něm mají vždy odlišnou barvu - tu si někdy vybíráte vy, jindy si barva vybere vás, ale pokaždé jde o krásný úkaz.

Zamyslete se nad tím, jestli je váš život ve skutečnosti takový, jaký jste si vysnili. Dennodenně pracujete na tom, aby takovým byl? Vidíte se na místě, kde byste chtěli být? Jdete směrem, jakým byste chtěli jít? Co způsobuje, že ve vás existují ambice, spojující se s myšlenkami, pohybem, stále novou motivací? **Na životní cestě vždy něco ztratíte i získáte. Stejně jako úspěch něco stojí, i na cestě za ním budete muset něco obětovat.** Nemusí vždy vše vyjít podle určitých představ. A ne vždy vám okolí bude rozumět. Ale tak to má být. V mnoha případech jde mezi lidmi jen o neporozumění. Proto není ani v tomto případě dobré nadiktovat vám přesně určité kroky, které by bylo potřeba podniknout k dosažení skvělého života. **Každý z vás je jedinečný a nenahraditelný.** To, co se může zdát lehčí pro jednotlivce, nemusí být lehké pro společnost, a naopak. Pro každého se hodí něco jiného. Je potřeba vzít si něco z každé zkušenosti a zážitku a rozhodnout se, zda to použijete pro sebe.

Mohu vám navrhnout, abyste se představili a přirovnali svůj život k vlastní firmě. **Váš život je odteď vaše společnost a vy jste v ní generálním ředitelem.**

Ředitelem vlastního života. A stejně tak, jako se každá společnost skládá z různých oddělení, to i v životě chodí podobně. Jednotlivými odděleními bude **zdraví, vztahy, kariéra, práce, úspěch a bohatství.**

Jako každá společnost, měl by i váš život být založený na touze něčeho dosáhnout, něco vybudovat. Mít přesně uspořádané různé úhly pohledu jedním směrem, kterým je hlavní cíl. Tak jako ve společ-

• • •

ŽIVOT JE O NEUSTÁLÉM UČENÍ A OBJEVOVÁNÍ NEPOZNANÉHO - BEZ TOHO BY BYL NUDNÝ - NEVYPLNĚNÝ TÍM, CO BYSTE MĚLI NEBO CHTĚLI VĚDĚT. NEBUĎTE TĚMI, KTEŘÍ UVAŽUJÍ VE STEREOTYPECH A ŠABLONÁCH, VSTŘEBÁVANÝCH JEŠTĚ S MATEŘSKÝM MLÉKEM. BUDETE-LI TAKTO UVAŽOVAT, BUDE VÁS TO NEUSTÁLE TAHAT ZPĚT K OBVYKLÉMU ZPŮSOBU ŽIVOTA. PROTO I ZMĚNY PROBÍHAJÍ POMALU A VYŽADUJÍ ZNAČNÉ DUŠEVNÍ ÚSILÍ.

• • •

nosti, mělo by i ve vašem životě být důležité přesně si rozložit vizi. Kdo vlastně jste? Co chcete? Jak vypadá život generálního ředitele? Jaké cíle má váš život (firma)? Co je hlavním smyslem vašeho života (firmy)? Jakou cestou se chcete ubírat? Mezi další vaše přesné stanovení cílů by mělo rozhodně patřit to, jak a zda vůbec se dokážete rozhlédnout více do dálky. Jaké krátkodobé i dlouhodobé cíle máte ve své společnosti?

Společnost vzniká z nějaké vize a představy. Tyto představy jsou rozvržené do dlouhodobých cílů, které jsou ještě dále specifikované do dílčích cílů. Dlouhodobé cíle se z desetiletých dají rozvrhnout na pětileté, tříleté, či roční cíle, a dále na mety půlroční, čtvrtletní, měsíční, a nakonec denní. Přemýšleli jste už o svých dlouhodobých cílech? Víte, co byste za deset let chtěli mít, nebo kde byste chtěli být? Určitě víte, že každá cesta, skládající se z miliónů kroků, začíná tím prvním. **Proto by vaším dalším krokem mělo být rozvržení dlouhodobých cílů na krátkodobé - přesně jako ve firmě.** Napište si, co uděláte pro to, aby vše fungovalo tak, jak má. Co by případně mohlo způsobit nefunkčnost? Identifikujte váš nejlepší vnitřní směr a sledujte ho. Nechte sílu vašich ambicí, aby vás dovedla tam, kam chcete jít, co chcete dělat, a tím si vytvořit život, jaký chcete žít. Jak chcete dosáhnout toho, aby jednotlivá vaše oddělení ve společnosti dosáhla jednotného cíle?

V každé společnosti se nachází více oddělení - oddělení marketingu, financí, zásobovací oddělení, oddělení výzkumu a vývoje a dalších. Tato oddělení představují dílčí divize. Stejně tak se i váš život skládá z oddělení. Prostřednictvím dílčích divizí budujete vlastní život. Vaše jednotlivá oddělení jsou následující:

ZDRAVÍ, VZTAHY, KARIÉRA, ÚSPĚCH, BOHATSTVÍ.

Jak jsou na tom? Vládne mezi nimi harmonie, nebo která z nich posilujete a jiná naopak oslabujete? Jaký je stav jednotlivých oddělení ve vašem životě?

Stává se, že mnoho ředitelů společností se ocitá jen v oddělení kariéry, úspěchu a bohatství, a zaměřuje se výhradně na tyto části. Neuvědomují si přitom, jak zanedbávají vše ostatní a postupně o to přicházejí. Neuvědomují si, že je velmi důležité podporovat všechna oddělení společnosti a pracovat na nich. Jednotlivá oddělení potřebují společně dosáhnout vzájemné podpory a doplňování. Jedině tehdy se jejich úroveň může zvýšit a růst. Přestože jsou tyto sekce ve společnosti oddělené a zaměřují se jen na to, co je pro ně specifické, v konečném důsledku by se mělo vědět, že jdou společně za stejným cílem. Ve vašem případě to znamená dosažení cíle v oblasti života a celé společnosti. Proto není možné bez investicí do jednotlivých oddělení vykonat dobře svoji práci. Určitě jste se již setkali se společností, která sice investuje do marketingu, ale jen zčásti. To sice povede k určité marketingové kampani, ale nikoliv k uvědomění široké společnosti. Možná znáte společnost, ve které je kladen menší důraz na lidské zdroje. V důsledku toho všeho dochází ve firmě k vyšší fluktuaci zaměstnanců, protože jsou nespokojení. Stejně tak i člověk dokáže zanedbávat oddělení ve svém životě. Oddělení zdraví, vztahů, kariéry. Žije v domnění, že jednotlivá oddělení budou na vzestupu navzdory tomu, že se zaměřuje jen na jedno z nich, a to není správné. Je třeba si uvědomit, že každé oddělení existuje z určitého důvodu a má sloužit své konkrétní, jedinečné funkci, která bude zvyšovat výkonnost vaší společnosti. Pokud zanedbáváte například oddělení zdraví, dů-

TO JÁ JSEM...

sledky v podobě zdravotních problémů na sebe brzy nenechají čekat. Pokud oslabíte oddělení vztahů, dospějete jedině k tomu, že se od vás vaši přátelé začnou postupně vzdalovat. Zanedbáváte nějaká oddělení ve vašem životě?

Je velmi důležité, abyste na sobě neustále pracovali. Vzdělávejte se v tom, co vás nejvíce baví. Vytvořte si svůj vlastní systém, který se bude hodit jen vám. Ve své společnosti přece rozhodujete jen vy. Jenom vy se vlastním úsilím můžete stát lídrem na trhu. Statut vaší společnosti by se měl shodovat se statutem ve vašem životě. Jedině tak se dokážete stát skvělým lídrem na trhu. A díky tomu budou i investoři ochotni do vás investovat. Je třeba se zamyslet i nad tím, zda se vaše společnost chová tak, aby představovala vzor pro jiné.

Chcete-li, aby vaše společnost neustále rostla a směřovala kupředu, musíte i vy sami růst a neustále se vzdělávat. Získat konkurenční výhodu je hlavním posláním vaší firmy. Mějte na paměti, že pokud budete dělat to, co dělají všichni, pokud budete vědět to, co vědí všichni, budete se také mít tak, jako se mají všichni. Pokud chcete, aby vaše firma a celý váš život byl jiný, budete i vy muset nabídnout nebo obětovat něco navíc. Buďte jiní, protože nejdůležitější je odlišit se od jiných a nebýt stejný. Být nudný, lehko identifikovatelný, představovat „takového normálního člověka“ není dobré. Otázka zní, jestli „takový normální člověk“ dokáže i něčím zaujmout. Život okolo vás se neuvěřitelně mění a jedině vy máte šanci držet s ním krok. Pokud na sobě budete neustále pracovat a vzdělávat se, výsledky se určitě dostaví. Každý z vás má mozek nastavený zcela jinak. Proto je lepší soustředit se jedině sám na sebe - jedině tak dokážete ovlivnit některé věci okolo vás. **Pokud člověk jde za svými sny a dělá to, co ho baví, pak není o čem přemýšlet. Jednoduše je třeba jít do toho naplno a nebát se.** Zvládat vše s plným odhodláním a životním nadšením. Ano, je pravda, že ne vždy jde vše podle plánu, ale důležité je také si uvědomit, že máte i neuvěřitelnou moc přehodit výhybku na vaší cestě. Důležitá je i samotná cesta, ne jen cíl.

Dalším tipem pro vás by mohlo být, abyste se neustále učili na sobě tvrději pracovat. Vaše sny jsou výsledkem toho, nač neustále myslíte. Pokud bude vaše mysl od rána neustále generovat problémy, dospěje to jedině k tomu, že je budete mít stále.

Ale pokud svou mysl nastavíte na úspěch, získáte ho. Váš čas je omezený. Nikdo nikdy neví, kdy opravdu vyprší. Proto musíte každý den žít naplno.

Ne přežívat, ale žít a užívat si krás, které vám život nabízí. Život je příliš krátký na to, abyste se ráno budili s lítostí. Důležité je obklopovat se lidmi, kteří s vámi zacházejí správně. Zkrátka zapomeňte na ty, kteří se takto nechovají. Věřte, že vše se děje z nějakého důvodu. Proto pokud se vám naskytne nějaká šance, je třeba jí využít. **Mění-li se vám život před očima, dovolte to a přijměte ho.** Žijte tak,

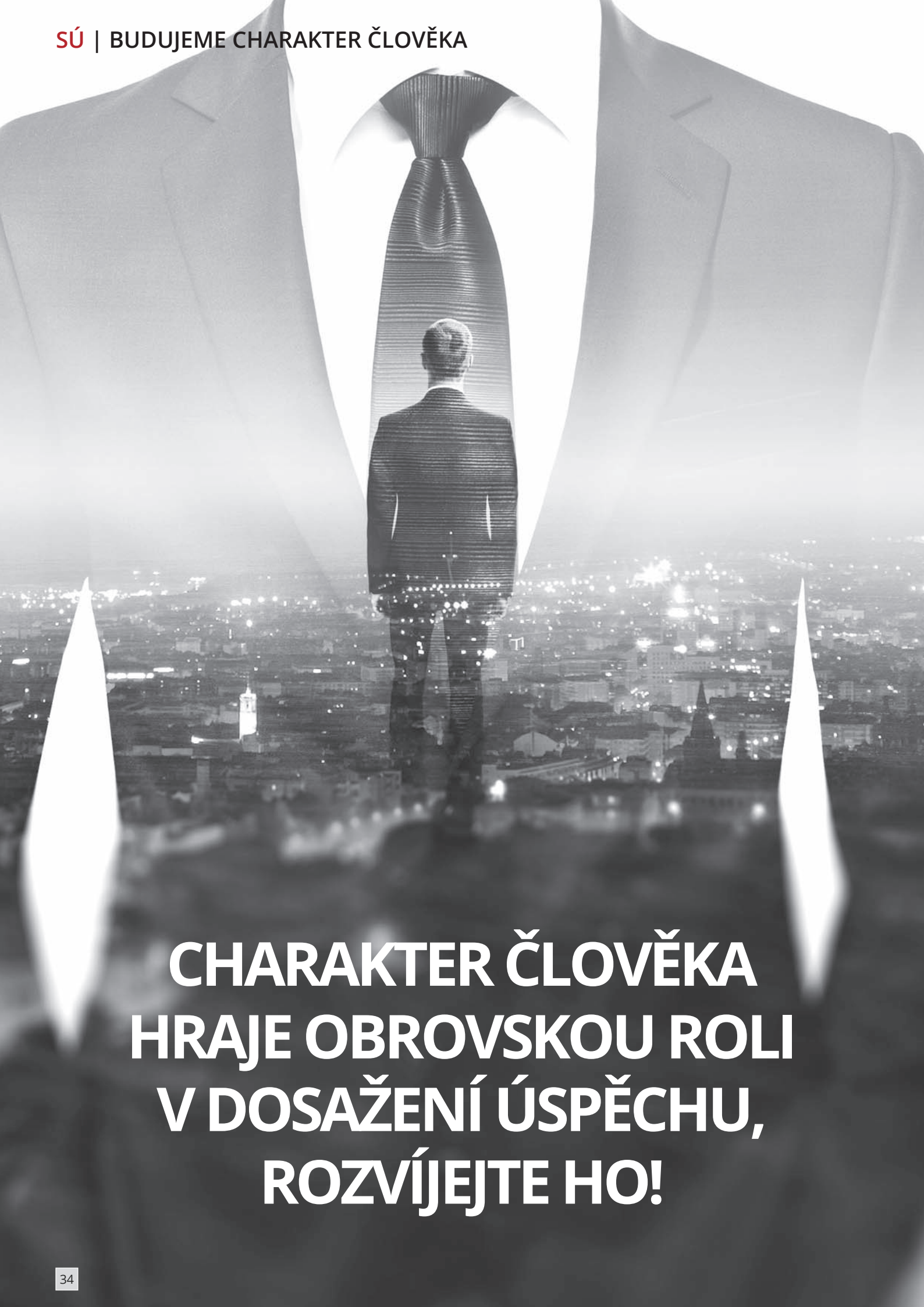
...CEO MÉHO ŽIVOTA!

abyste svůj život mohli kdykoliv zrekapitulovat a říct si, že jste udělali maximum. Tak jako všímavost posiluje, naopak nevšímavost oslabuje. **Váš život se bude odvíjet od vašich cílů, priorit, a tak vás bude i navigovat tam, kam se skutečně chcete dostat.** Každý k sobě přitahuje právě to, co má nejraději, na co neustále myslí, na co čeká, ale také i to, čeho se nejvíc bojí, protože právě na to se nejvíc soustředí vaše vědomí. Osud nikdy nepřichází s ničím zbytečným. Je velkorysý, a to bez ohledu na to, jestli si to přejeme nebo ne. Když si rozšíříte rámec, dostanete víc.

Pohlédněte na svůj dnešní život a začněte aplikovat tento koncept. Koncept, který si dokážete navrhnout a řídit jedině sami pro sebe. Jakou společnost vlastně chcete a toužíte vytvořit? Jaká bude vaše vize, celkové poslání pro vaši společnost? Dokážete vést společnost tak, aby dosahovala co nejlepších výsledků? Co dokážete získat? Co můžete už dnes udělat pro to, aby se společnost vyšvihla na špičku vlastního úspěchu? Jste připraveni stát se nejlepším ředitelem, jakého kdy svět poznal? Ředitelem, který dokázal vlastním vedením žít svůj sen?

Držte se jednoduše pravidla, že tak, jak si to nastavíte v hlavě a jak budete přemýšlet, tak to i bude. **Klíčem k úspěchu je zaměřit svou mysl na věci, po kterých toužíte, a ne na věci, ze kterých máte strach, nebo které jsou pro vás nepodstatné!** Dennodenně se budete setkávat s lidmi, kteří se sebou nejsou spokojeni a přesto s tím nic nedělají, protože tak zkrátka přemýšlejí. Nejlehčí je říct, že se „něco nedá“ nebo že „to nejde“. **Ale když člověk opravdu chce, dá se všechno.** V tomto případě nejsou důležité vnější okolnosti, ale reakce. Podstatnější je to, co vám váš mozek na cestě za úspěchem přinese. Nikoliv okolnosti, ale reakce na ně určují váš život. Nejpodstatnější je, jak se vidíte vy. To je to, na čem máte pracovat. Najít v sobě tu sílu, protože jestli hledáte pomocnou ruku, najdete ji na konci vlastního ramene. Každý z vás má možná v životě nějaký těžší úděl, ale to je to, co je potřeba překonat - čímž se posunete dále. Váš mozek se neumí učit z úspěchu tehdy, kdy se vám nedaří. Učíte se naopak tehdy, kdy máte neúspěch a musíte něco překonat. Tehdy, kdy vás něco nutí být lepší, vystoupit ze své komfortní zóny. J**edině tehdy rostete, posouváte se a kráčíte vpřed.** Podstatné je, abyste si něco vysnili, abyste věděli, co chcete. Mějte mety, které vás postupem času posunou dále. Důvěřujte sami sobě, vaší intuici a rozhodnutím. Vše se postupně vyprofiluje samo a dovede vás to tam, kde toužíte být. A ráno, když se podíváte do zrcadla, ať tam nevidíte toho, kdo to vzdal, ale naopak někoho, kdo má před sebou vizi, cíle, a na čele jmenovku se jménem vítěze vlastního života.

Autor článku: Juliana Bednárová



CHARAKTER ČLOVĚKA HRAJE OBROVSKOU ROLI V DOSAŽENÍ ÚSPĚCHU, ROZVÍJEJTE HO!

KDYSI FUNGOVALA KOMUNIKACE A OBCHODOVÁNÍ ÚPLNĚ JINAK NEŽ DNES. VŠE ZÁLEŽELO POUZE NA ÚSTNÍM SLIBU, KTERÝ SE DODRŽOVAL. FUNGOVALO TO. A DNES? NEJEN OBCHOD ZTRATIL LIDSKOU TVÁŘ, TO JSOU SAMÉ SMLOUVY, DŮKAZNÉ PROSTŘEDKY, SLOVNÍ PŘESTŘELKY. CO JE PSÁNO, TO JE DÁNO. ALE NEZAPOMEŇME, ŽE CHARAKTER VYTVÁŘÍ ÚSPĚŠNĚ DLOUHODOBÉ SPOLUPRÁCE. NIKDY NIC NENAHRADÍ OSOBNÍ KONTAKT A TEDY POZNÁVÁNÍ RŮZNĚ CHARAKTERNÍCH LIDÍ. NEJEN V OBCHODĚ JE ZAPOTŘEBÍ PŘESNOST A DŮSLEDNOST, JEDNAT TVRDĚ A FÉROVĚ. POTÉ BUDETE ŽÍT KVALITNĚ SVŮJ PROFESNÍ I SOUKROMÝ ŽIVOT.

TENTO ČLÁNEK JE ROZDĚLEN DO KAPITOL, JEJICHŽ NÁZVY OBSAHUJÍ POTŘEBNÉ VLASTNOSTI. POKUD POSKLÁDÁTE TYTO ATRIBUTY DO MOZAIKY, BUDETE MAXIMÁLNĚ PROFESIONÁLNĚ FUNGOVAT I PŮSOBIT. A URČITĚ USPĚJETE!

AKTIVITA

Mimořádně úspěšní lidé nespoléhají jen na to, co dobrého dostali v genech od svých rodičů. Většinou se tomu, co dělají, bezhlavě oddají. **Dřou, protože vědí, že zděděný talent jim nestačí.** Příklady? Jaromír Jágr, Vlastislav Bříza a Bohdan Pomahač - sportovec, podnikatel, doktor. Tři úspěšní Češi, kteří mohou sloužit jako vzor nejen ve svých oborech, ale i po lidské stránce. Do jednoho jsou to také perfekcionisti a dříči. Neustále chtějí víc, neuspokojí se s průměrem.

„I když jste na správné cestě, předjedou vás, když tam budete jen tak sedět.“ - Will Rogers

Aktivní lidé často bývají soutěživí, někdy až extrémně. Moje sestra se mnou nikdy nechtěla nic hrát, protože jsem to byl právě já, kdo „musel“ vyhrávat. Úspěšné, tedy aktivní lidi nebaví jen sedět a koukat. **Pořád mají nové a nové nápady. Jsou schopni nápady přirozeně propojovat a dovést je k vítězným vrcholům.** Jste-li zaměstnanci, tak neustále vymýšlejte, jak vylepšit firmu svého zaměstnavatele. Pracovitost je jejich silná stránka se směrovkou „úspěch“.
Buďte aktivní, učte se novým věcem. Neustále vyhledávejte inspiraci. Osobnostně porostete a začnete inspirovat ostatní.

SEBEREALIZACE

Seberealizace je skvělá, protože najednou můžete mít práci a koníček v jednom. Tato kombinace vás bude maximálně naplňovat, budete při tom realizovat své nápady a vydělávat peníze. Pracovití lidé navíc získávají další kladné vlastnosti – **komplexní přehled, potřebnou pokoru, dokáží více prožívat radost ze svých úspěchů.**
Úspěch přichází mnoha způsoby, a tak buďte společensky aktivní. Proto stále obohacujte svůj společenský život a rozšiřujte své okruhy přátel. Nikdy nevíte, kdo se stane vaším osudným člověkem, který vám dá příležitost vyniknout. Být v pravý čas na pravém místě vám při cestě za úspěchem pomůže. Věřte, že to přijde, ale intenzivně na to nemyslete. Když něco cítíte a věříte tomu, jděte si za tím!

POZITIVNOST

Víte, že být negativní k ničemu nevede. Nejenom, že se budete cítit špatně a neklidně, ale také to ovlivní vaše další výsledky a zdraví. I když máte starosti, což je úplně normální,

usmívejte se! Úsměvem totiž nejvíce ostatní naštvete.

„Věřím ve štěstí. Čím víc se snažím, tím víc ho mám.“ - Stephen Leacock

Buďte pozitivní, jak jen to jde, a úspěch vás nemine. Vezměme si za příklad Marka Ebena. **Jeho pokora, pozitivní naladění a energie, schopnost dívat se stále do očí, ať proti němu sedí kdokoliv.** To vše svědčí o tom, jak moc uvnitř krásný tento člověk je.
Pečujte o své zdraví. Správný životní styl vám dodá energii a pozitivitu do práce. Optimismus a nadšení jsou nakažlivé vlastnosti.

CHARISMA

Vyzařuje z vás energie, radost, důvěra bez arogance. Je dobré mít zdravé sebevědomí, u mnoha pracovních pozic je to dokonce vyžadováno. Přirozené autority toho zvládají více naráz. Mají orientaci na výsledky, vidí racionálně, umí předat pravomoci, neustále se vzdělávají, umí předat své znalosti a skvěle komunikují. **Tlačí sebe i svou firmu či podřízené, aby se zlepšovali. Přitom dokáží vše vidět racionálně.**
Pozornost je soustředěný zájem, díky kterému se stáváme atraktivnější a charakternější osobností. Dávají na vás ostatní? To je ta nejlepší vizitka s dovětkem, že určitě máte své charisma. Navíc se nikdy nezapomenete vcítit do ostatních, čímž dáváte najevo, jak skvělým a upřímným člověkem jste.

DISCIPLÍNA

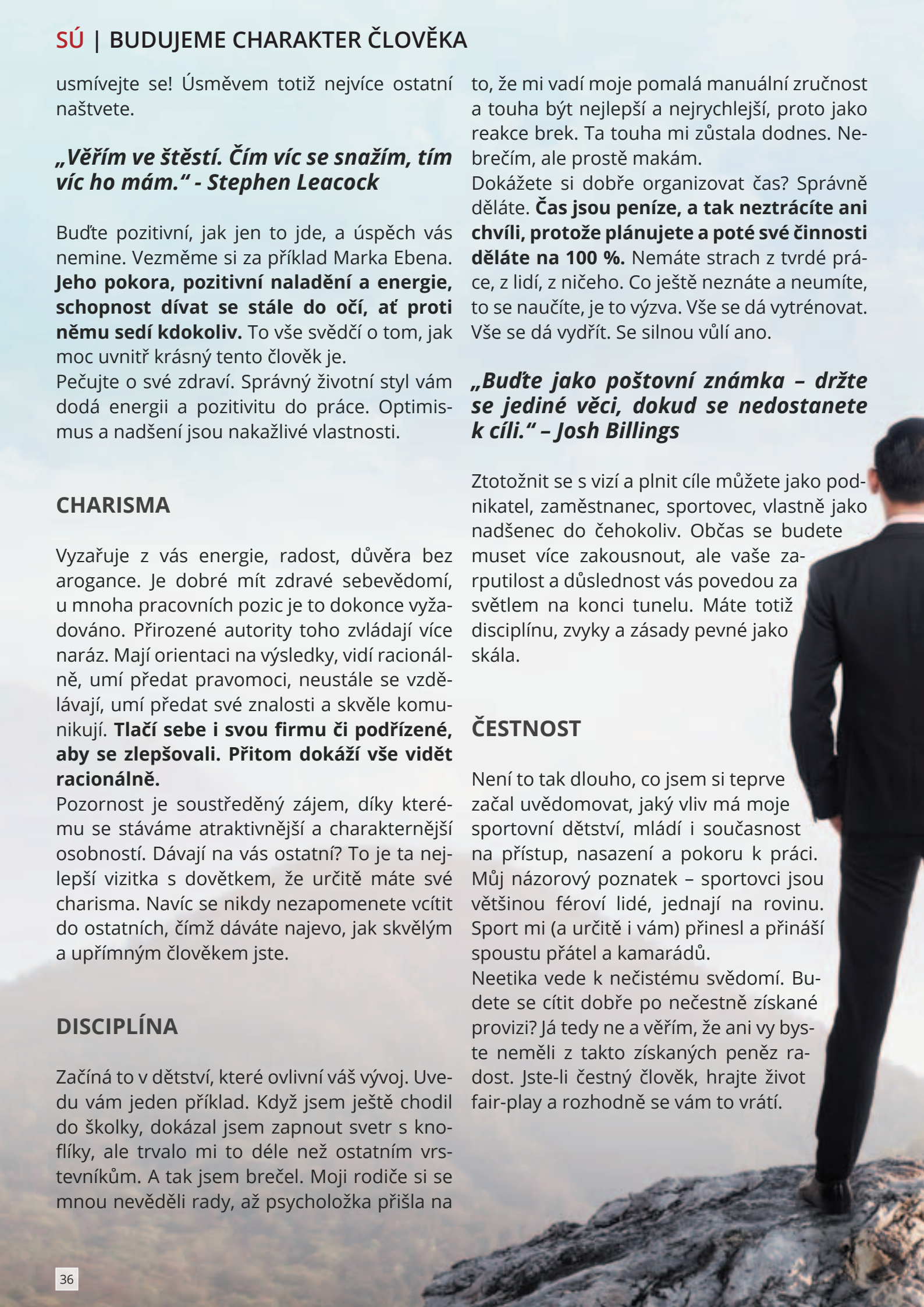
Začíná to v dětství, které ovlivní váš vývoj. Uvedu vám jeden příklad. Když jsem ještě chodil do školky, dokázal jsem zapnout svetr s knoflíky, ale trvalo mi to déle než ostatním vrstevníkům. A tak jsem brečel. Moji rodiče si se mnou nevěděli rady, až psycholožka přišla na to, že mi vadí moje pomalá manuální zručnost a touha být nejlepší a nejrychlejší, proto jako reakce brek. Ta touha mi zůstala dodnes. Nebrečím, ale prostě makám.
Dokážete si dobře organizovat čas? Správně děláte. **Čas jsou peníze, a tak neztrácíte ani chvíli, protože plánujete a poté své činnosti děláte na 100 %.** Nemáte strach z tvrdé práce, z lidí, z ničeho. Co ještě neznáte a neumíte, to se naučíte, je to výzva. Vše se dá vytrénovat. Vše se dá vydřít. Se silnou vůlí ano.

„Buďte jako poštovní známka – držte se jediné věci, dokud se nedostanete k cíli.“ – Josh Billings

Ztotožnit se s vizí a plnit cíle můžete jako podnikatel, zaměstnanec, sportovec, vlastně jako nadšenec do čehokoliv. Občas se budete muset více zakousnout, ale vaše zarputilost a důslednost vás povedou za světlem na konci tunelu. Máte totiž disciplínu, zvyky a zásady pevné jako skála.

ČESTNOST

Není to tak dlouho, co jsem si teprve začal uvědomovat, jaký vliv má moje sportovní dětství, mládí i současnost na přístup, nasazení a pokoru k práci. Můj názorový poznatek – sportovci jsou většinou féroví lidé, jednají na rovinu. Sport mi (a určitě i vám) přinesl a přináší spoustu přátel a kamarádů.
Neetika vede k nečistému svědomí. Budete se cítit dobře po nečestně získané provizi? Já tedy ne a věřím, že ani vy byste neměli z takto získaných peněz radost. Jste-li čestný člověk, hrajte život fair-play a rozhodně se vám to vrátí.



„Tvůj charakter je to, co děláš, když si myslíš, že se nikdo nedívá.“

Chtějte pomáhat druhým. Buďte schopni poskytnout lidem pomoc a buďte dostatečnou oporou pro své kolegy, rodinu nebo přátele. Respektujte ostatní a udržujte pokoru na ideální hladině.
Obdivujte i drobné podnikatele za jejich nápady a také proto, že víte, kolik mají starostí a závazků. Mějte upřímnou radost, když uvidíte úspěch druhých. Úspěšnými lidmi se obklopujte a přejte jim to.

NADHLED

Každý to zná, když na vás padne depka. Moje maminka mi při mé podzimní depce řekla: „Pracuj, čti, piš, rozvíjej se.“ Ona má velký životní nadhled, díky kterému mi neskutečně dokáže pomoct a dodat energii.

Někdy to chce víc klidu, nadhledu a pohody. Z přemíry snahy kolikrát vznikají zbytečné chyby a opomenutí. Čtěte kvalitní literaturu a internetové zdroje, dívejte se kolem sebe, zajímejte se. Prostě buďte aktivní a získáte přímo tzv. vrtulníkový nadhled. Učit se je potřeba celý život, tak se tomu nevyhýbejte. Dokončením školy to nekončí. Při tom všem mějte oči otevřené, využijte svůj talent, schopnosti a chtějte být (nej)lepší.

TRPĚLIVOST

V mládí si většinou každý projde těžkými pracemi za zoufale malý výdělek, ale to vás učí vážit si hodnoty peněz, pracovat na sobě, postupně se mění i vaše uvažování o životě. **I dlouhodobě úspěšní lidé (nebo právě ti) si tímto také museli projít a často při tom i chybovali.** Charakterní jedinci však umí své chyby přiznat, napravit je a vždy se z nich poučí.
Musíte mít svůj motor, vytrvalost a víru, že budete prosperovat. Máte před sebou náročné výzvy, ale vy se jen tak nevzdáváte. Nebojíte se neúspěchu. Hlavně se nezalekněte problémů a překážek. Zachovávejte klidnou hlavu i v krizových situacích.
Myslete za každých okolností logicky a racionálně. **Vítězství se nezískává lusknutím prstu. Jedná se o dlouhodobý a pravidelný cyklus spojený s naším aktivním přístupem.** Čím větší je náš zájem a aktivita, tím většími profesionály jsme. S věkem a zkušenostmi roste respekt a síla. Vypracovat se je možné. Věřte si! Trpělivost přináší ovoce.

„Dobře mluvit může jen ten, kdo věci důkladně rozumí.“ – Marcus Tullius Cicero

ZÁVĚR

Pokuste se najít takovou práci a koníčky, které vás budou bavit a naplňovat. Buďte šťastní. Postupně začnete objevovat své schopnosti a dovednosti. Lidé kolem vás budou věřit, že to co děláte, vás baví a naplňuje vás to. A takových příznivců bude přibývat. **Pamatujte - ne vždy platí rovnice: Čím víc peněz, tím víc spokojenosti.**
Lidé by se měli snažit rozvíjet svůj charakter a zlepšovat osobnost, prohlubovat a rozšiřovat své znalosti. Pak budete moci komukoliv říct: „Neuč orla létat.” Konkurentům budete ukazovat záda, stanete se inspirátory pro ostatní. Na sebe budete oprávněně hrdí a budete se mít rádi. A už to je úspěch!

Autor článku: Michal Tošovský

ČLOVĚK JAKO TAKOVÝ DOSTAL OBROVSKÝ DAR. AŤ UŽ JDE O DAR OD BOHA NEBO O DŮSLEDEK PŘIROZENÉHO VÝVOJE, JEDNO JE JISTÉ: OPROTI OSTATNÍM ŽIJÍCÍM TVORŮM NA NAŠÍ PLANETĚ MÁME OBROVSKOU VÝHODU. DOKÁŽEME SE DOROZUMÍVAT DÍKY SLOVŮM, ALE TO NENÍ VŠECHNO. SLOVA NÁM DÁVAJÍ OBROVSKOU MOC. TAK VELKOU, ŽE SI JI NEJSPÍŠ ANI NEDOKÁŽETE UVĚDOMIT. JSOU JAKO DECHBEROUCÍ KVĚTY DURMANU. TAK NÁDHERNÁ, PŮVABNÁ A JEMNÁ A NA DRUHÉ STRANĚ TAK NEBEZPEČNÁ - PŘÍMO SMRTÍCÍ.

ZMĚNA VE VYJA
KTERÁ BYCHOM

Není novinkou, že slovo má moc ranit, ale taktéž vykouzlit úsměv. Pošpinit, ale i očistit. V jeho moci je zabíjet, ale i křísit k životu.
Pojďme se nyní podívat sami na sebe. Určitě se vám už stalo, že o vás někdo řekl něco, co vás zasáhlo jako dýka do zad. Vzpomeňte si na ten pocit, kdy jste se to dozvěděli. Cítili jste se zklamaní, zahanbení a podrážděni. Teď toho nechte a zkuste si vzpomenout na pochvalu vaší maminky, na slova písně, která vám připomenou mládí nebo na to, kdy vám někdo blízký

DŘOVÁNÍ ANEB SLOVA, M MĚLI POUŽÍVAT ČASTĚJI

řekl, že vás miluje.
Když čtete tyto řádky a vybavujete si všechny tyto příjemné okamžiky, určitě cítíte, jak se vám pomalu zdvihají koutky úst.
Tak vidíte, jakou moc má slovo. Dokáže vám navodit různé pocity. Dokonce vás dokáže dostat i na místo nebo do situace, kde vás vyprávějící osoba chce mít. Počkat! Osoba? Ne slovo? Někdo mě dokáže dostat tam, kde mě chce mít? Šokujícím zjištěním je, že slovo samo o sobě vlastně nemá žádnou moc. **To vy! To vy máte moc ranit, ale i vykouzlit úsměv, pošpinit, ale i očistit. Je ve vaší moci slovem zabíjet, ale i křísit k životu.**
Slovo je v rukách člověka jako multifunkční nástroj. Křehčí než sněhová vločka a mocnější než jaderný výbuch. Přesto si uvědomte hned teď, že vy máte tuto moc ve svých rukou. Představte si, že po přečtení tohoto článku budete ještě mocnější - ale v pozitivním slova smyslu. Budete moci manipulovat s lidmi na pozitivní úrovni. A víte, co se stane měsíc po přečtení tohoto článku a jeho uvedení do praxe? Začnou se vám dít krásné věci. Věci, za kterými stojí lidé z vašeho okolí, a to téměř podvědomě. Představte si, jak se cítíte, když vás stále někdo chválí, když vám říká, že dobře vypadáte, že si váží vašeho času, že s vámi souhlasí a věří, že uspějete. Začnete se cítit dobře. A to jen díky tomu, že budete určitým způsobem používat určitá slova, která si teď ukážeme.

„PAN, MADAM, SLEČNA...“

Na každého člověka působí příjemně, když ho někdo osloví vlastním jménem. Když k běžnému pozdravu, jako je například „Dobrý den“, přidáte oslovení „madam, pane“ atp., prokážete svému společníkovi úctu a určitě neodejdete bez pozitivní odezvy. Ačkoliv tato oslovení používá už jen velmi málo lidí, jsou skvělou příležitostí, jak se stát v očích druhých jedinečnými. V soukromějších vztazích můžete taktéž používat různé galantně cílené přezdívky. Ale pozor, tyto přezdívky nesmí být posměšné nebo neadekvátní k situaci.

„SLUŠÍ TI TO“

Na Slovensku a v Česku není tato fráze zatím tak frekventovaná jako v některých jiných zemích. Našinci zkrátka nejsou zvyklí sami od sebe jen tak blízké osobě něco pochválit. Natož ještě úplně cizímu člověku, není-liž pravda? Zaměřte se na to, abyste alespoň jednou denně někomu něco pochválili. Obzvlášť vy, muži. Ženy si opravdu váží toho, že si všímáme maličkostí na jejich outfitu. Fantazii se meze nekladou, a když vymyslíte originální, ale upřímnou pochvalu, lidé si vás doslova zamilují. Používejte pochvaly vždy a všude, kde to jen lze. Lidé se ve vaší přítomnosti budou cítit příjemně a opětování na sebe nenechá dlouho čekat. Nakonec to budete vy, kdo se díky komplimentu na svou adresu bude cítit

skvěle. Klidně si to jděte otestovat hned teď. Zvedněte se a pochvalte něco první osobě, na kterou narazíte. Garantujeme vám, že nakonec budete šťastní oba.

„JAK MŮŽU POMOCI?“

Když všichni odmítají odpovědnost, buďte to právě vy, kdo se chopí příležitosti a budete profitovat na tom, že jste se nebáli. Jde o to, abyste využili každou šanci pomoci druhému člověku. **Touto větou vyjádříte svůj zájem, svou odhodlanost, zkrátka váš ušlechtilý charakter, a navíc se můžete dostat k novým věcem, které váš život mohou změnit od základů.** Koneckonců, já sám jsem se k práci redaktora pro Svět Úspěšných dostal podobně. Jednoduše jsem napsal e-mail majiteli, dnes již mému dobrému příteli, s tím, že mám zájem podílet se na tomto projektu. Nyní jsem zde a pomáhám vám. Není pochyb, že obyčejné „Jak můžu pomoci?“ dokáže změnit život, který žijete.

„RÁDO SE STALO“

Proč používat namísto „není zač“ frázi „rádo se stalo“? Není to přece jen totéž? V podstatě se jedná o veliký rozdíl a hned si ukážeme proč. Když se naskytne příležitost a někdo vám řekne „děkuji“, vzpomeňte si na tyto řádky. Při používání „není zač“ již na podvědomé úrovni člověk cítí, že vlastně nemá za co děkovat. **Když řeknete „rádo se stalo,“ v člověku to evokuje pocit, že vám vaši službu musí opětovat.** A to pro vás může být v budoucnu opravdu přínosem. Nemyslíte? Navíc psychologové tvrdí, že spojení „není za co“ používají ve velké většině jen lidé, kteří si sami sebe neváží.

„DĚKUJI ZA VÁŠ ČAS“

V jednom z článků na portálu Svět Úspěšných jsme zmiňovali čas jako nejvzácnější komoditu. Nejenom pro nás, ale i pro ostatní lidi okolo je čas velmi vzácný a mrhání jím je vyloženě trestuhodné. Proto si uvědomte, že bychom si měli obzvlášť vážit času, který druzí obětují v náš prospěch. Nezapomínejte lidem děkovat za jejich čas. Jednak budou překvapení, protože za něco takového jim v jejich okolí moc lidí neděkuje, a zadruhé zase o něco navýšíte svou osobní hodnotu v očích druhých.

„VĚŘÍM, ŽE USPĚJETE“

Toto je obzvlášť užitečná fráze při týmové práci. Když chcete někoho povzbudit, ale ne zas velmi viditelně, využijte tohoto slovního spojení. Jsou to tři slova, ale častokrát silnější než celý motivační seminář. Povězte si sami, jak se cítíte, když vám někdo takto vysoce postavený poví, že věří, že uspějete v práci, která vám byla svěřena. Když to někomu povíte, evokujete v něm pocit, že mu věříte, a bude se cítit důležitější. **Ten člověk na 99 % naplní vaše očekávání, protože bude cítit potřebu skutečně uspět** - protože mu někdo jiný věří a vkládá do něj své naděje. Na druhou stranu je to natolik nenásilné, že daný člověk bude sám při plnění daného cíle cítit nadšení z dobře vykonané práce. A já věřím, že tento bod lehce uvedete do praxe.

„MĚJTE SE KRÁSNĚ“

Lidé se často učí, jak udělat dobrý první dojem. To je jen dobře, protože člověku stačí pár minut - někdy i pouhých pár sekund - k tomu, aby si o nás udělal obrázek. Na druhou stranu už není tolik lidí, kteří by kladli důraz na rozloučení a ukončení schůzky. A právě tento moment, moment, kdy odcházíte, můžete využít k tomu, abyste s danou osobou posílili vztah. „Mějte se krásně“ je jen krátká verze toho, jak by to mohlo vypadat. Naučte se vytvářet zajímavé pozdravy, díky kterým budou lidé přímo smutní z toho, že jste odešli. Naučte se kombinovat všechny věci, které se v tomto článku naučíte, a udělejte za vaším nejbližším setkáním krásnou tečku v podobě „Mějte se krásně.“

„SOUHLASÍM“

Souhlasím s vámi v tom, že bych vám měl vysvětlit, proč byste měli používat slovíčko „souhlasím“. Většinu lidí naplňuje radostí, když jim povíte, že s nimi souhlasíte. Je to už takové podvědomé nastavení. V podstatě je jedno, s čím souhlasíte, jde jen o to přesměrovat daného člověka tam, kde ho chcete mít. Stačí říct „Souhlasím s vámi, ale dodal bych...“ Jedná se o asertivní vyjádření vašeho názoru se špetkou ovlivňovacího podtónu a tato kombinace je maximálně účinná.

„ZATÍM“

Slovíčko „zatím“ vám a lidem ve vašem okolí otvírá nové dveře k možnostem, které zatím nevidíte. Jde o to, že když použijete slovíčko „zatím“, lidé to automaticky berou tak, že přestože něco není zrovna v tuto chvíli možné, v budoucnosti už to možné bude. **Můžeme jim dát najevo, že ta budoucnost není až tak daleko, a to v nich ten pocit ještě umocní.** Je to velmi praktické, když chcete někoho povzbudit: „Zatím ti to nejde, ale když budeš každý den trénovat, tak to zanedlouho dokážeš.“ Případně můžete odpoutat pozornost od věci, která je vám nepříjemná, a říct: „Zatím to bude takto,“ nebo „Zatím o tom nechci mluvit.“

„NE“

O slově „ne“ jsou popsané již tisíce stran. Je to slovo zmítající se v kladné, ale i záporné energii. Dokážete s ním opravdu velké věci. Častokrát je důležitější než všechno ostatní. V našem žebříčku se vyskytne jen na chvíli, a to jen kvůli této větě: **Pamatujte si, že není vaší povinností na všechno každému přikývnout, každému hned pomoci, zvednout telefon, když zvoní...** Zkrátka naučte se říkat „ne“. Nejste tu proto, abyste vyhověli představám druhých. Chopte se svého života.

„UVĚDOMTE SI / PŘEDSTAVTE SI“

Velmi zajímavá slovesa, která dokáží opravdu hodně. Většina lidí jim nepřipisuje žádný větší význam, ale vy si uvědomte, jaký pro vás mohou mít přínos, pokud víte, jak s nimi nakládat. Jde o to, že když chcete někoho o něčem přesvědčit nebo něco zdůraznit, musíte dotyčného nějakým způsobem ukotvit k dané věci. Vzhledem k tomu, že v mluveném projevu nemáte možnost barevně odlišit svá slova a vřískání na druhého člověka by bylo asi nepřípustné, začněte ho ovlivňovat na podvědomé úrovni. Když si uvědomíte, jak je to lehké, už nikdy pro vás nebude problém někoho o něčem přesvědčit. Asi už chápete, o čem mluvím. Vidíte?

„VÁŽÍM SI“

Toto jde lidem jen velmi těžko z úst. Nevím proč, ale jen malá hrstka lidí pravidelně používá takovéto fráze. Přitom může vaše hodnota každým použitím slovního spojení „Vážím si...“ v uších adresáta exponenciálně růst. **Dejte najevo svým blízkým, že si vážíte jejich činů. O to víc si budou i oni vážit těch vašich a zanedlouho vám to dají také najevo.** Já si například nesmírně vážím každého člověka, který právě čte tyto řádky. Nemůžu být na všech místech naráz, ale uvědomte si, že když jsem toto psal, tak jsem v podstatě myslel na vás. Ať jste mladý nebo starý, muž či žena, v podstatě je to jedno, vážím si vašeho času stráveného četbou tohoto článku. Navíc to poukazuje na to, že máte zájem se zlepšovat a děláte všechno proto, abyste uspěli. A toho si na vás vážím ze všeho nejvíc. Pamatujte, že to dotáhnete ještě daleko.

Autor článku: Dominik Hamaj

ÚSPĚCH: PRO NĚKOHO ZEMĚ, PRO JINÉHO VZDUCH

ÚSPĚCH JE NAŠÍ NEDÍLNOU SOUČÁSTÍ, PROTOŽE TVOŘÍ NÁS JAKO CELEK. PROVÁZÍ NÁS OD NAŠEHO NAROZENÍ AŽ DO KONCE NAŠICH DNÍ. JEN SE JEJ PŘI NAŠEM DOSPÍVÁNÍ MUSÍME NAUČIT VNÍMAT A POJMENOVAT HO. ZE ZAČÁTKU NÁS UČÍ NAŠI RODIČE A DÁVAJÍ NÁM NAŠE ÚSPĚCHY KU PROSPĚCHU, ABYCHOM O NICH VĚDĚLI. UVĚDOMIT SI SVŮJ ÚSPĚCH JE MOŽNÁ TO NEJDŮLEŽITĚJŠÍ, CO SE MUSÍME NAUČIT. V DNEŠNÍ DOBĚ NAJDETE VŠUDE SPOUSTY RAD A DEFINIC TOHO, CO JE ÚSPĚCH, A JAK HO MŮŽETE DOSÁHNOUT. PROBLÉM TĚCHTO ČLÁNKŮ JE TEN, ŽE UŽ NEPOHLÍŽÍ NA TO, ŽE KAŽDÝ JSME JINÝ, A ŽE TÍM PÁDEM VNÍMÁME ÚSPĚCH ROZDÍLNĚ.

Nedávno jsem byla na školení barevné typologie. Toto školení se zabývá komunikací mezi lidmi. Pomáhá narovnat zbytečné žabomyší války, které se občas vyrojí, když si s druhou stranou nerozumíme a nevíme proč. Sešla se zde zajímavá parta lidí. Ta různorodost byla úžasná, počínaje pozicemi a konče jednotlivými typy lidí, které jsme postupně poznávali. V tento okamžik se mi ještě více potvrdilo, že úspěch vnímáme každý jinak. Přes 4 barvy, které se v naší skupině prolínaly, jsme došli k tomu, že i naše pohledy na život jsou jiné. To je to důležité, co bychom si měli uvědomit. Není účelem přebírat vidinu od někoho jiného. **Účelem je najít svůj vlastní úspěch, i kdyby měl být sebemenší, a především si ho uvědomit.**

Jelikož jsem i koučem, tak na schůzkách často slýchám, že není možné, aby někdo byl stejně úspěšný jako někdo jiný. Z jednoho pohledu mají pravdu, z vlastních zkušeností však vím, že možné to rozhodně je. Jen výsledek se bude vždy trochu lišit. Rozdíl bude v nás a v našem vnímání. Když jsou moji klienti v koncích a nemohou svůj úspěch najít, nevidí ho nikde a přijdou si hrozně, ptám se jich:

„Co pro vás znamená úspěch? Jak vnímáte význam tohoto slova vy osobně?“

Často se na mě dívají a nerozumí, na co se vlastně ptám. Vždyť definice slova úspěch je přece pro každého stejná. Definice je daná. Když si zadáte slovo „úspěch“ do google, tak na vás vyskočí toto:

„Úspěch je pozitivní výsledek snahy jednotlivce nebo skupiny o dosažení určitého cíle. Úspěch znamená úplné, nebo alespoň částečné dosažení plánovaného cíle. Opakem úspěchu je neúspěch.
Úspěch ale může být relativní v čase – tedy to, co se jevilo jako úspěšné, se může v průběhu času jevit jako neúspěšné a naopak. Kromě toho se může jednat i o subjektivní dojem - to, co se jeví někomu jako úspěch, jinému člověku se může zdát neúspěšné a naopak.
Posuzování úspěšnosti není tedy nikdy zcela absolutní a vždy záleží na hledisku pozorovatele a na celkové společenské situaci.“ - Wikipedie

Líbí se vám? Osobně se ztotožňuji hodně s poslední větou. I mí klienti už na to přišli. **Vždy totiž záleží na více aspektech.** Na našem společenském postavení, na tom, jak se cítíme, jakou životní etapou právě procházíme. Zda si umíme užít i mini úspěchů. Zda jsme schopni je vůbec vidět. Umíme vůbec přijímat pochvalu či komplimenty, když se nám něco povede? I to je hodně rozhodující. Co naše sebevědomí? Jsme vůbec spokojení? Zkuste si odpovědět na všechny tyto otázky a spojte je se svým cílem. **Je to vcelku jednoduchá rovnice, která vám pomůže poodhalit, zda úspěšnými jste.** Musíte se dopředu připravit i na skutečnost, že tyto odpovědi mohou zabolet, pokud budou upřímné. Musíte přijmout i fakt, že se bude muset něco změnit, abyste se vydali naproti svému úspěchu. A také si budete muset přiznat, že vlastně úspěšní jste, jen si to nepřipouštíte, protože vám vše, co děláte, přijde automatické a logické.

Zastavte se. Vezměte tužku a papír. Do horní části papíru si napište barvou, kterou máte nejraději, definici vašeho úspěchu. Poblíž této defi-

nice si vypište vaše cíle a pak si začněte odpovídat na otázky, které jsou uvedeny výše. Není to příliš složité, jen se vám musí chtít.

Chci je totiž další aspekt vašeho úspěchu. Bez něho to nepůjde. **Můžete snít, můžete plánovat, ale hlavně musíte chtít vy sami něco udělat.** Pokud se budete každé ráno probouzet s tím, že je to den jako každý jiný a ať už skončí, protože se vám stejně nic jiného nepodaří, rovnou to můžete zabalit a dál se vztekat, jak je vše na dvě věci. **Jen lidé, kteří mají své „chci" opravdu silné, mohou být úspěšnými.** Rozdíl mezi člověkem, který má své chci velké a tím, který ho nemá, je znatelný na první pohled. Pokud si myslíte, že „chci" máte velké, zkuste si ho otestovat. Uvedu vám příklad, se kterým jsem se setkala, aby vám to bylo jasnější. Chci se dostat zpět do formy, kterou jsem měla před desítkou let. Problém je v tom, že mám tak málo času a už teď prakticky nic nestíhám. – Pozor na to. Toto není fakt, ale výmluva, která vám nepomůže, a už vůbec se nemůžeme bavit o tom, že je tu nějaké chci. **Ať chcete nebo ne, musíte být k sobě upřímní.** Pokud se opravdu do formy dostat chcete, uděláte pro to maximum a najdete i čas, který vám tolik chybí. Začnete nad svým cílem přemýšlet trochu jinak. Jakmile se do tohoto kroku pustíte, tak se pomalu začnete měnit. Možná vám okolí v tu chvíli bude říkat, že se měníte k horšímu. Pokud ale budete spokojeni, tak věřte, že vám slova od okolí proplují okolo hlavy a vůbec vás nezasáhnou. Za to vše budete moci poděkovat svému „chci", cíli a odhodlání, které už v tuto chvíli z vás dělají úspěšné lidi. K tomu se ruku v ruce připojí i radost, která je důležitá. **Bez radosti z toho, co děláte, by to také nešlo. Je stejně potřebná jako ostatní složky.**

Jestli vám naskakuje otázka, kde je ukryt úspěch, tak odpověď je velmi jednoduchá. Je ve vás a v tom, že jste to dokázali. Když se podíváte zpět, napadlo by vás, že budete někdy vstávat brzy, abyste se dali do formy? Že každý den po práci vyběhnete, abyste se cítili lépe? Smějete se? To je dobře, protože už teď víte, že jste úspěšnými a jdete směrem ke svému vlastnímu cíli. Gratuluji. Je to pocit, který si náležitě užijte a hlavně z něho žijte. Má kouzelnou moc vás popohánět dál.

Na začátku jsem se zmiňovala, že úspěch může být různorodý a každý ho vnímáme jinak. Oslovila jsem různé typy lidí, aby se se mnou podělily o své úspěchy. Zde máte malou ukázku toho, že nezáleží na tom, z jaké jste vrstvy, jaké máte zaměstnání nebo kolik je vám let...

„Úspěšný člověk je ten, který dělá to, co ho baví, dělá to rád a užívá si to. Dokáže tak šířit energii a sdílet úspěch dál, s ostatními. Úspěch je pro mě třeba to, když se mi povede udělat radost příteli, upeču dobrý koláč, zvládnu dojet v pořádku do práce, udělám skvělé školení, ze kterého odcházím spokojená a vysmátá (a účastníci také).

Úspěch je v maličkostech, je uvnitř nás a na člověku záleží, jak moc ho ze sebe pustí ven a zužitkuje.

To poslední k úspěchu, co mě napadá, a čím se snažím poslední dny řídit, je slogan, kterým mě inspirovala Češka podnikající ze zahraničí Stanislava Mrázková: „Směr, kterým jdeme, je důležitější než rychlost. Mnozí jdou totiž rychle nikam..." - Lída, 31 let, trenérka

„Úspěch. Spokojenost sama se sebou. Naplnění vytyčených cílů. Spokojený úsměv na tváři. Dosažení vnitřního klidu. Radost z výchovy dětí. A jak se k němu dostat? Vlastní pílí, úsilím, touhou dosáhnout svého cíle. S tím je pak spojený pocit vítězství a úspěchu. Jednoduše řečeno, stanov si cíl, zvládni to a budeš mít dobrý pocit, protože jsi dosáhla úspěchu. Někdy je k tomu potřeba i trochu štěstí a vypočítavosti." - Lenka, 50 let, ekonomka, asistentka ředitele

„Úspěch bude pro každého něčím jiným, ale každopádně bych řekl, že úspěch je hlavně emoce. Pocit uspokojení. Pro mě bude úspěch chvíle, kdy budeme bez dluhu." - Jaroslav, 38 let, zedník

MŮŽETE SNÍT, MŮŽETE PLÁNOVAT, ALE HLAVNĚ MUSÍTE CHTÍT VY SAMI NĚCO UDĚLAT.

Autor článku: Michaela Šandová

JE ŠKOLA DŮLEŽITÁ? POKUD VÍTE, CO CHCETE, TAK URČITĚ ANO!

ŘÍKÁ SE „ŠKOLA ZÁKLAD ŽIVOTA“. ALE JAKÁ ŠKOLA? JE VELKÝ ROZDÍL MEZI VZDĚLÁNÍM, KTERÉHO SE NÁM DOSTÁVÁ VE ŠKOLÁCH, A ZKUŠENOSTMI A POZNÁNÍM, KTERÉ NÁM PŘIPRAVÍ SÁM ŽIVOT. PODÍVÁME SE I NA TO, JAK MŮŽE RODINNÉ PROSTŘEDÍ OVLIVNIT NAŠE ÚSPĚCHY.

VZDĚLÁNÍ K ŽIVOTU BEZE VŠEHO POTŘEBUJEME. ABSOLVUJEME ZÁKLADNÍ ŠKOLU, STŘEDNÍ ŠKOLU S RŮZNÝM ZAMĚŘENÍM A DNES UŽ STÁLE VÍCE STUDENTŮ POKRAČUJE VE STUDIU NA VYSOKÉ ŠKOLE. Z JAKÉHO DŮVODU? ODPOVĚDÍ NA TUTO OTÁZKU JE VÍCE.

TITUL JE SPÁSA

Mnozí z nich se cítí mladí a (ne) chtějí se dál vzdělávat, jednoduše se jim ještě nechce nastoupit do pracovního procesu, **převzít za sebe jakousi odpovědnost.** Jiní stále nevědí, **co chtějí vlastně dělat, co je baví,** proto si podají přihlášku na vysokou školu, dále studují a čekají, že je tato cesta někam zavede. **U některých je to tlak rodiny,** kdy si rodiče a prarodiče přejí, aby z jejich potomků něco bylo, aby se měli lépe než oni, **nebo je to rodinná tradice,** kdy dědeček byl doktorem, tak ty musíš být také. V neposlední řadě je to zejména získání vysokoškolského titulu, který je dnes stále více vnímán jako cesta k lepšímu a úspěšnějšímu životu. To ano, pokud člověk studuje opravdu to, co ho baví, chce se v tom rozvíjet, vzdělávat a později tak najít svou vysně-

nou práci v oboru. Jenže spousta studentů nastoupí na vysokou školu, aby získala titul a s tím vidinu snadnějšího a rychlejšího způsobu hledání práce a samozřejmě také mnohem většího finančního ohodnocení.

„Pro život, ne pro školu se učíme.“ - Seneca

ŽIVOT JE VZÁCNÁ ŠKOLA

„Jediným učitelem, kterému se sem tam podaří někoho vychovat, je život.“ - Gabriel Laub

Nicméně nic se nevyrovná tomu, čemu říkáme náš život. **Celý náš život je škola. Mnohem více se naučíme v životě než ve škole. Učíme se zvládat, jednat a reagovat v určitých životních situacích. Řešíme problémy, před kterými netřeba utíkat. Nikdo je za nás nevyřeší. Jsou součástí našeho vývoje, posouvají nás kupředu, pokud ovšem před nimi neutíkáte a díváte se na ně jako na dobrou příležitost.**

„Praxe je nejlepší učitelka.“ - Marcus Tullius Cicero

Málokdo ví, co přesně chce v životě dělat. Mnoho lidí na to přišlo až právě v složitých životních situacích, nebo k tomu dospělo na základě určitých událostí ve svém životě.

OBJEVTE SVÉ NADÁNÍ A ZA TÍM JDĚTE

Každý má v sobě dar, nadání. Jen to objevit. Vnímat sám sebe, poznat sám sebe. To je nejdůležitější.
Jsme nuceni, ať už od rodičů nebo učitelů, abychom se ve škole ve všem neustále zlepšovali. Abychom zabrali tam, kde nám to nejde, místo toho, abychom se zdokonalovali v tom, v čem naopak vynikáme. Nikdo není výborný ve všech směrech. Někdo má talent na jazyky, jiný má logické myšlení a jde mu matematika.

„Nejlepší část vzdělání je ta, kterou člověk získal sám.“ - Walter Scott

Všichni hledí na známky, na výsledky a na vysvědčení. Samozřejmě je to důležité, ale ne tak, abychom lpěli pouze na tomto.

„Mnohý žák prospívá špatně jen proto, že má víc rozumu než učitel.“ - František Vymazal

„Nikdy jsem nedopustil, aby škola stála v cestě mému vzdělání.“ - Mark Twain

Tím chci říci, že mnohdy nezáleží na tom, kolik stupňů vzdělání máme, kolik titulů jsme získali. Pokud víme, co nás baví, a za tím si jdeme, nebo v sobě objevíme skrytý talent, který v sobě máme všichni, jsme na dobré cestě k tomu, abychom začali žít život podle svých představ a získali tak vysněné povolání. Je to jen o sebepoznání, využití svých schopností a dovedností. Hlavně svůj talent nezabít, ale rozvíjet.
Mám kolem sebe spíše lidi, kteří titul nemají, a přesto jsou velmi vzdělání a mají přehled. Jsou chytří, inteligentní, bystří a učí se životem. To, co je v životě provází, berou ku prospěchu.

„Každý, s kým se v životě potkám, mě v něčem předstihuje. Tak se od něho učím.“ - Ralph Waldo Emerson

ŽIVOT JAKO KAŽDODENNÍ RUTINA

Systém vzdělání a práce je v naší společnosti nastaven tak, že si lidé myslí, že musí pracovat, aby vydělali peníze a mohli žít běžný život. Jistě jste i od rodičů slýchávali, že pokud se budete dobře učit, budete se mít v životě lépe. Ne vždy je to pravda. Většina lidí do svého zaměstnání chodí nerada, nebaví je, nejsou za svou práci dostatečně oceněni, stěžují si, že jsou od rána do večera v práci, pak je doma ještě čekají domácí povinnosti, péče o děti, a tento koloběh se stále opakuje. Zkrátka chodí do práce proto, že musí, že se to od nich očekává, a že si jedině tak vydělají na živobytí. Takhle to bohužel u nás (ne)funguje. Honí se vám hlavou, co z toho života máte a jste nešťastní. Spousta lidí to takhle má a nenapadne je, že by to mohlo být jinak, že by mohli dělat práci, která je opravdu baví a vydělat si tím slušné finance. **Zbavte se předsudku, že práci musíte dělat, abyste mohli vlastně žít.**

„Průměrný učitel vypráví. Dobrý učitel vysvětluje. Výborný učitel ukazuje. Nejlepší učitel inspiruje.“ - Charles Farrar Browne

JAK MOHOU RODINNÉ ZVYKY OVLIVNIT VÁŠ ŽIVOT?

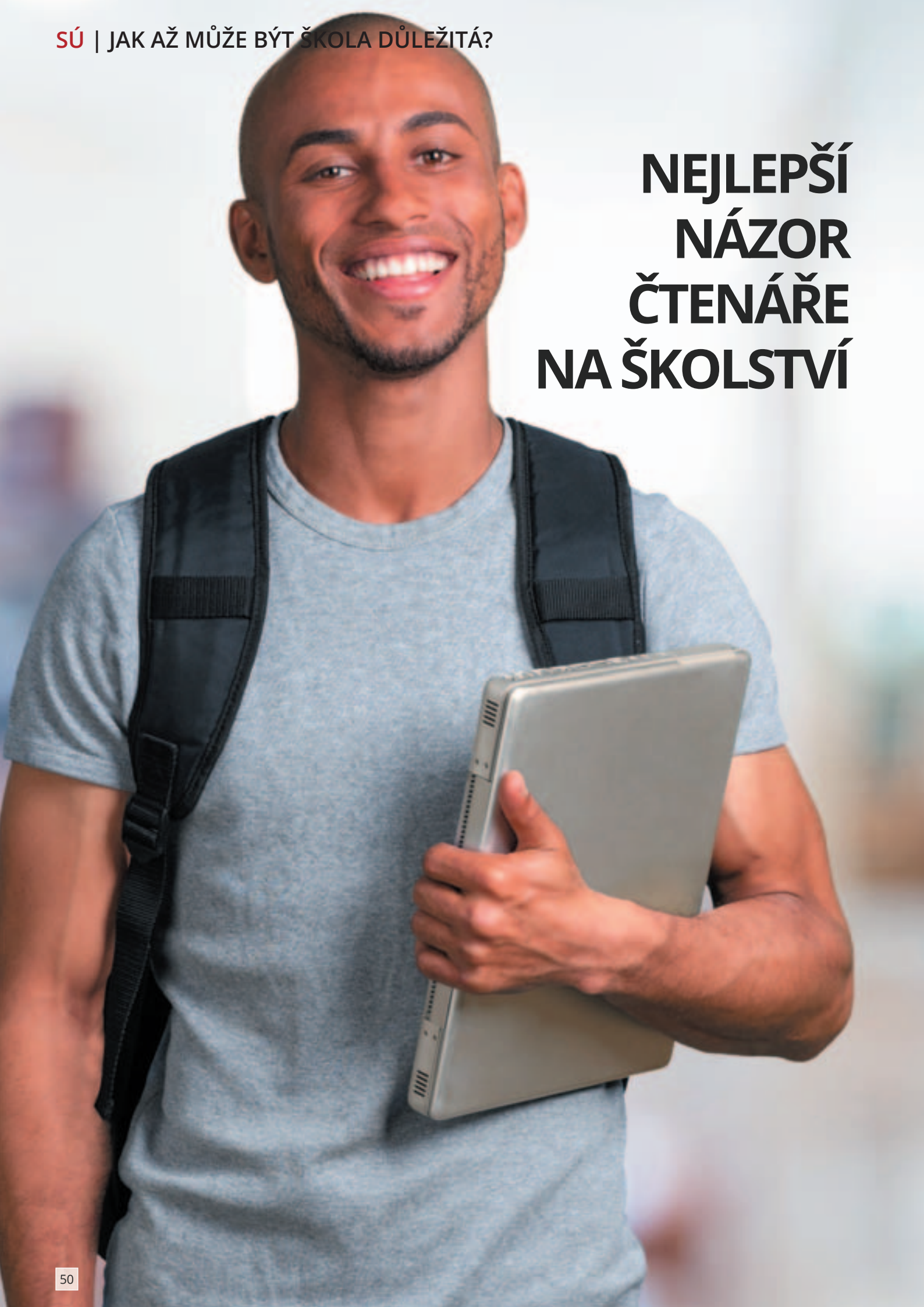
Možná byste nevěřili nebo nad tím ani tak nepřemýšlíte, ale prostředí, ve kterém vyrůstáme, nás z větší části ovlivňuje. Ať už chceme, nebo ne. Také je dost pravděpodobné, že máte pocit, že právě to ono prostředí bylo pro váš rozvoj nejlepší, které vám rodiče mohli dát. Samozřejmě to tak mohlo být, nechci tvrdit opak.
Většinou to, co se učíme od rodičů (ať už se to týká komunikace mezi rodiči a jejich dětmi, přístupu k životu a k ostatním věcem a lidem, toho, jak a zda vůbec vás chválí a podporují, jak reagují na vaše sny a touhy nebo třeba jak vás trestají, pokud přijdete domů s průšvihem), oni převzali od našich prarodičů a prarodiče od svých předků a vše se to tedy kotví i v nás. Kolikrát jste se na rodiče nazlobili a řekli jste si, že až budete mít svého potomka, budete dělat určité věci jinak, budete jiní. Budete dítě vychovávat tak či onak. **Možná z menší části ano. Ale věřte, že máte v mozku to, co jste slýchali doma a nevědomky to praktikujete i u svých dětí.** Já děti nemám, ale mé postřehy jsou takové. Myslím si, že to takto funguje. Jak to ale souvisí se vzděláním a úspěchem?
Zamýšlím se nad tím proto, že mám kamarádku, která byla introvert a měla to v životě dost těžké. Rodiče nebyli zvyklí s dětmi mluvit o věcech, o kterých ona tolik potřebovala. Byla uzavřená, ostýchavá, déle jí trvalo, než se otevřela druhým lidem, než s nimi začala více komunikovat, než začala někomu důvěřovat. To se u ní začalo projevovat v pubertě a dospívání, kdy začala teprve objevovat okolní svět a to,

jací lidé jsou. Je velmi skromná, poctivá a dobrosrdečná bytost, pro kterou nebylo lehké uspět v tomto světě. Nebyla spokojená sama se sebou, prošla si proto i anorexií, ze které se mimochodem i sama dostala. Do toho přišla i dvě úmrtí velmi blízkých lidí v rodině.
Přišla na to, že nemá žádné sebevědomí, nedokázala být průbojná. Uvnitř je to ale člověk velmi silný, ač se to na první pohled nemuselo zdát. Nevinila za nic své rodiče. Nyní ví, že to neměli jiné a přenesli na ni určité věci proto, že takto je to naučili zase jejich rodiče. **Začala nad tím přemýšlet, začala taky sama u sebe a poznala sebe sama. Začala na sobě pracovat, četla knihy na témata, o kterých věděla, že je potřebuje, a to jí neskutečně pomohlo a hnalo dopředu.** Vzdělávala se, učila se lepším komunikačním dovednostem, učila se sebelásce a tomu, jak získat sebevědomí. To jí také pomohlo v tom, aby věděla, jak vystupovat, jak se nebát mluvit s ostatními lidmi. Už se nezabývá tím, jak bude vypadat před druhými a jestli se někdo posmívá jejím přáním. Je přirozená, je sama sebou, bere se taková, jaká je, se svými klady i zápory. A to je velmi důležité. Přijmout se takoví, jací jste. Pracuje na svých nedostatcích, o kterých ví, že jí brání v cílech, kterých chce dosáhnout a bez kterých by to jinak nešlo. Nezabývá se až tak věcmi, které nemůže změnit. Bere život takový, jaký je, jako výzvu a příležitost, a také tak, že **všechno zlé je k něčemu dobré.** Kdyby neprošla tím, čím si musela projít a tím, co jí život dal, nikdy by nebyla tam, kde je teď.
Dnes je úspěšnou ženou, která pracuje na pozici manažerky, kterou si vysnila. Ušla kus cesty, aby tuto práci získala. Má pod sebou pár lidí, které řídí a jde jí to velmi skvěle. Nikdy byste neřekli, že se hodí na pozici leadera. Její okolí ji ovšem uznává a miluje. Za mne si zaslouží velký obdiv. Protože to, co dokázala, je chvályhodné. Tohle je možná extrémní případ, ale věřím tomu, že spousta lidí je na tom podobně. Nemají sebevědomí, žijí ve strachu, mají v sobě určité bloky, které si nesou z dětství, i když si to nemyslí.

„Dobrá díla jsou plodem dobrého charakteru, a protože je chvályhodnější příčina než následek, chval více dobrý charakter bez vzdělání než vzdělance bez charakteru.“ - Leonardo Da Vinci

Ona je na sebe pyšná, a ačkoliv by si někdo druhý mohl říci, že vlastně nic zvláštního nedokázala, ona ví, že ano. Pro ni bylo těžké vůbec udělat na sobě takový pokrok. Pokud se bojíte vnějšího světa, je opravdu obtížné se jím probojovat. Pracuje také na tom, že si buduje své podnikání. Miluje módu a ráda se pěkně obleče a s tím by chtěla spojit i svůj podnikatelský plán. Držím jí palce a věřím, že se jí to podaří. **Chce to však čas a trpělivost, čehož ona si je toho dobře vědoma.**
Ať už vyrůstáte kdekoliv a má to na vás jakýkoliv vliv, mějte na paměti, že je jen na vás, jak se s tím v dospělosti poperete a jaký z vás bude člověk. **Je důležité si to uvědomit, když už jste odpovědni sami za sebe, nevinit z toho vaše okolí, ale začít konat a pracovat sami na sobě a být tím, kým chcete být. Ted už jste za to odpovědni vy sami, ne vaši rodiče.** Tímto nechci zatratit školství a vzdělávání. Jen jsem chtěla poukázat na to, že životní okamžiky a situace, které prožíváme, jsou mnohem cennější a ukazují nám směr, kterým se máme vydat. Jen je třeba poslouchat náš vnitřní hlas. Má kamarádka toho dosáhla přesně takto, ne titulem.

Autor článku: Monika Habigerová



NEJLEPŠÍ NÁZOR ČTENÁŘE NA ŠKOLSTVÍ

JAKÝ NÁZOR NA ŠKOLSTVÍ MÁ ČTENÁŘ MIROSLAV MAŠATA?

Stejně jako ve sportu, i pro školství platí, že co Čech, to názor. Rodiče, studenti, učitelé, politici, úředníci i zaměstnavatelé mají velmi odlišné postoje. Zastaralé metody výuky, nekoncepční osnovy, nudní učitelé, ale také studenti bez špetky motivace a představě o budoucnosti, kteří po škole jenom rozšiřují řady nezaměstnaných.
České školství má ale také výsledky, na které je možné navázat. Množství kvalitních učitelů a nové školy, které se vyrovnají těm nejlepším na západě. Jistě nám nechybí ani zásoba osobností, které mohou být naším vzorem.
Na základě našich zkušeností si můžeme odpovědět sami.

PROČ SE UČÍME?

Jako u všech savců, i u nás je přežití závislé na učení. Jsme na to skvěle vybaveni, hlavně náš mozek. Nadšení z nově získaných informací se nám obvykle vytrácí s nástupem do školy. Informace do sebe biflujeme, jako bychom se připravovali na vědomostní soutěž a ne na život. Učíme se pro známky, pro dárečky od babiček. Nechápeme mnohdy smysl látky a její využití v praxi.

JAK SE UČÍME?

Už jste někde na škole zažili, že by Vám někdo vysvětlil, jak se máte správně učit? Jak funguje Váš mozek? Jak se motivovat? Jak získat správné návyky a jak si rozvrhnout učivo? “Doma si látku opakujte, učte se průběžně.” A to je všechno? Nemělo být toto jedna z prvních věcí, které se naučíme?

KTERÝ PŘEDMĚT JE VÁŠ NEJMÉNĚ OBLÍBENÝ?

Zašátrejte v paměti a vzpomeňte si na den, kdy se vám daný předmět zprotivil. Každý předmět může být podám zábavnou formou, která nás osloví a nadchne nás. Kdo a jak zapříčinil náš odpor?
Má smysl se například učit nazpaměť básničky, když nás nikdo nenaučí vnímat jazyk poezie? Má smysl se biflovat data, když se nejsme schopni z historie poučit?

KOHO NAŠE ŠKOLY VYCHOVÁVAJÍ?

Zaměstnavatelé si stěžují na nepoužitelnost absolventů v praxi. Kdy a kde se stala chyba? Jak můžeme přežít v moderní době, kde je konstantou změna? Absolvent vyleze ze školy a myslí, že mu celý svět leží u nohou. Velmi rychle přichází na to, že z 16 let strávených v lavici využije jen málo co. Má tedy smysl investovat tolik času a peněz?

KDO SPASÍ ČESKÉ ŠKOLSTVÍ?

Upřímně si nedovedu za stávajícího volebního systému představit, že by se našla dostatečná vůle a podpora ke změně. Z toho, co jsem sám zažil a ze zkušeností s vedením motivačních seminářů pro studenty usuzuji, že nejlepší cestou je změnit sám sebe.
Jako studenti se musíme více zabývat naší budoucností a musíme se naučit na sobě pracovat. Jako rodiče nesmíme všechno nechat jen na škole a učitelích. Měli bychom se více zajímat o dění ve škole. Kdo a jak učí naše děti. Měli bychom je více povzbuzovat a méně mentorovat. Naše ambice si nechme pro sebe, děti si najdou svou vlastní cestu. Jako učitelé bychom si měli přečíst Komenského spisy. Méně učit a více vést. Méně biflování a více praxe. Méně informací a více otázek. Méně údajů a více obrázků. Jako politici bychom měli více naslouchat odborníků a méně svému egu. A konečně jako úředníci bychom měli mít na paměti, že na počátku všeho musí být smysl.

ZLATÝ KRUH ANEB ZÁKLAD PRO ÚSPĚŠNOU CESTU

VŮDCE NÁSLEDUJEME NE PROTO, ŽE MUSÍME, ALE PROTOŽE CHCEME. NÁSLEDUJEME JE KVŮLI SOBĚ, NE KVŮLI NIM. TO STEJNÉ PLATÍ I V ORGANIZACÍCH.

O KAŽDÉM SKUTEČNÉM VŮDCI ČI DOBŘE FUNGUJÍCÍ ORGANIZACI SE DÁ ŘÍCI, ŽE SI OSVOJILI PRAVIDLA TZV. ZLATÉHO KRUHU. ZLATÝ KRUH, JAK JEJ NAZVAL AUTOR POPULÁRNÍ KNIHY „ZAČNĚTE S PROČ" SIMON SINEK, SE SKLÁDÁ ZE TŘÍ OTÁZEK: PROČ? JAK? CO?

Jak aplikuje tuto myšlenku dnes snad nejznámější společnost na světě Apple? Jak to, že je Apple rok od roku úspěšnější a inovativnější? Simon Sinek říká, že kdyby byla tato firma jako každá jiná, jejich marketingové sdělení by vypadalo asi takto:

„Vyrábíme úžasné produkty, mají bezkonkurenční design, jednoduše se používají a pro uživatele jsou finančně dostupné."

Obecně tedy můžeme říci, že většina dnešních společností dělá svůj marketing takto – **řeknou, co dělají, jak to dělají, v čem se liší a v čem jsou lepší než konkurence.**

Správný model marketingového uvedení od Applu však zní takto:

„Vším, co děláme, měníme svět v něco nového. Věříme v jiný způsob myšlení. Věci měníme tak, že dáváme našim produktům skvělý design, jsou jednoduché k použití a přívětivé k uživateli."

Najednou je to úplně jiné, že? Opět si něco takového můžete ověřit. U tohoto modelu doporučuji navštívit přímo stránky společnosti Apple. **Simon Sinek upozorňuje na důležitost mít své proč.**

„Lidé si nekupují to, co děláte. Kupují si, proč děláte to, co děláte."

Jako další zajímavý poznatek předkládá, proč tolik firem krachuje.

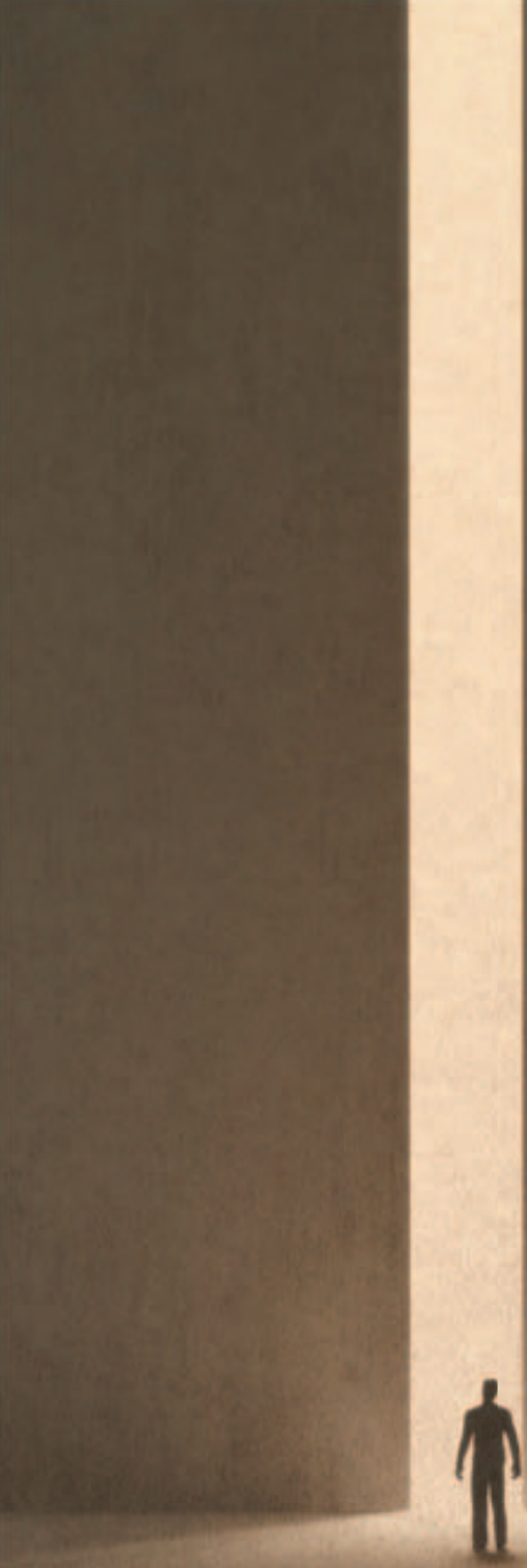
„Spousta lidí vám řekne, že jejich podnikání neuspělo proto, že neměli dostatečný kapitál, neměli kolem sebe ty správné lidi anebo neměli ideální podmínky na trhu. Je to hloupost. Firmy dělají byznys s někým, kdo věří ve stejnou věc, jako věříte vy. Cílem není zaměstnat lidi, kteří jsou kvalifikovaní a hledají práci. Cílem je hledat lidi, kteří věří tomu, čemu věříte vy. A jestli takové lidi najdete, budou pro vás pracovat přes krev, pot a slzy."

Nádherným příkladem toho je příběh bratří Wrightových:

Na jedné straně je tu Samuel Pierpont Langley, jenž pracoval v institutu Smithsonian, který dostal 50 000 dolarů od vládního vojenského oddělení, aby vymyslel létající stroj. Dokonce si do svého týmu najal nejlepší odborníky té doby. Tržní podmínky byly fantastické. New York Times ho sledoval téměř na každém kroku a všichni mu byli oporou. Naproti tomu bratři Wrightové z Daytonu v Ohiu neměli peníze, neměli ani vysokoškolské vzdělání a New York Times o ně ani nezavadil. Oba bratři však byli hnáni vírou, že změní chod světa, že člověk bude moci vylétnout vzhůru. Samuel zase věděl, že pokud by se mu podařilo létající stroj vytvořit, stal by se tak bohatou a populární osobou. Byl tedy hnán penězi a slávou. A jak to dopadlo?

V den, kdy bratři Wrightové úspěšně vzlétli, Samuel to vzdal. To dokazuje, že neměl správnou motivaci, **neměl své „proč".** Mohl přeci stroj sám se svou skupinou ještě vylepšit. Rozhodl se však práci ukončit.

Simon se v souvislosti se zlatým kruhem zmiňuje i o Dr. Martinu Lutherovi Kingovi a jeho proslovu v létě 1963 ve Washingtonu. Toho horkého dne se na náměstí sešlo 250 000 lidí,



aby si poslechli Martinova slova. Tehdy neexistovala žádná sociální zařízení, aby lidé mezi sebou mohli sdílet tuto událost, a dokonce ani nikdo nerozesílal pozvánky. Jak se tedy tolik lidí mohlo sejít na jednom místě? Martin totiž nebyl jediný dobrý řečník v Americe a rozhodně nebyl ani jediný, který trpěl. Ve svých promluvách se ani nezmiňoval o tom, co by se mělo v Americe změnit. **Hovořil pouze o tom, v co věřil. „Já věřím. Já věřím. Já věřím.“, to říkal lidem. A lidé, kteří věřili tomu, čemu věřil on, začali dál tyto myšlenky šířit mezi ostatní, až se vytvořily ohromné struktury lidí.** Kolik z nich tam přišlo kvůli Martinovi? Nikdo. Všichni tam přišli kvůli sobě, kvůli tomu, čemu věřili oni sami. A nenechte se zmýlit. 25 % zúčastněných bylo bílé barvy pleti.

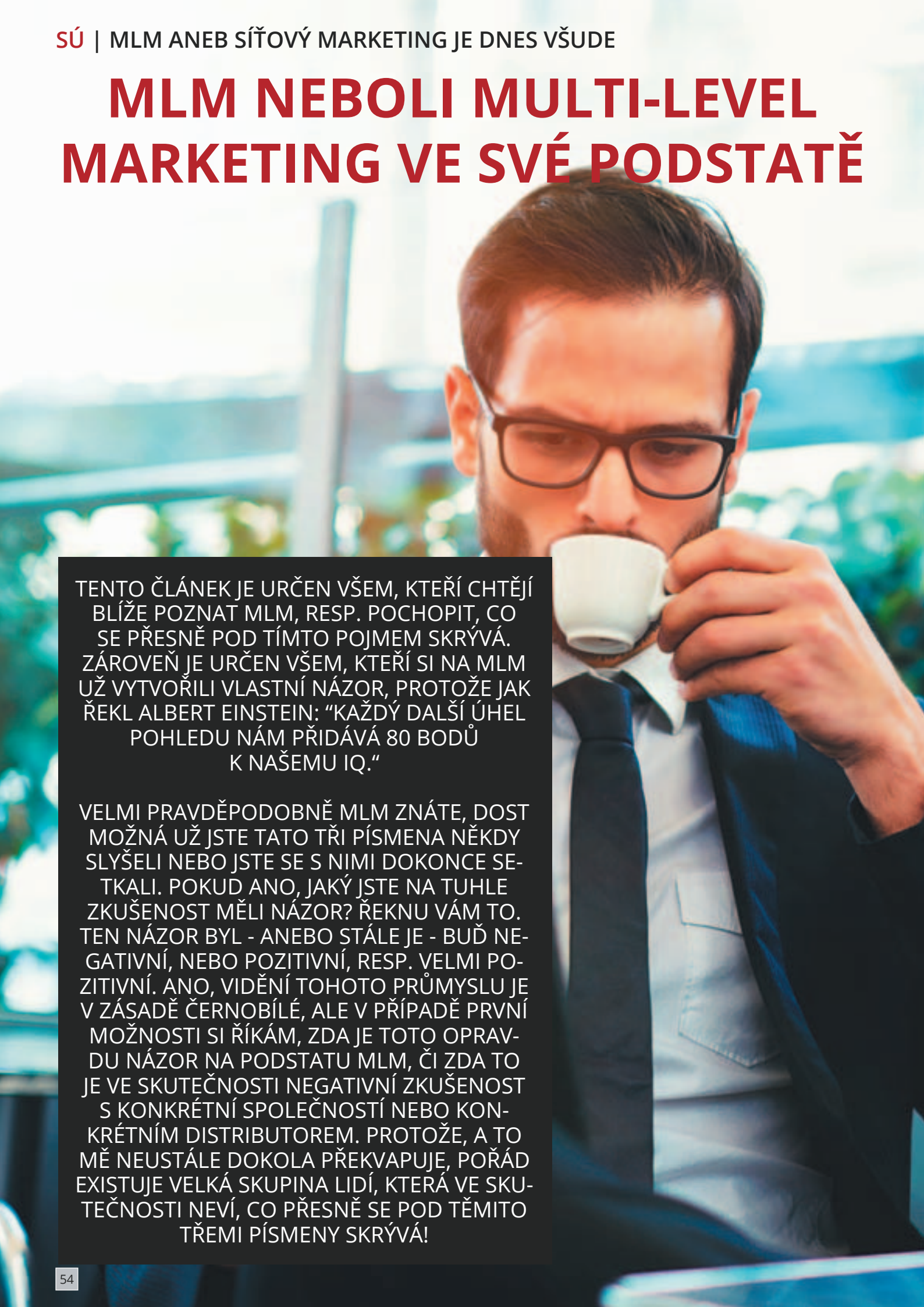
A dokonale to do sebe zapadá. Apple má své proč a patří k nejlepším prodejcům počítačů, chytrých telefonů, tabletů a dalších vymožeností. Bratři Wrightové měli své proč a sestavili první létací stroj. Dr. Martin Luther King vyprávěl lidem, o čem sní, v co věří, měl své proč a zařadil se do historie jako člověk, který se zasloužil o rovnoprávnost Ameriky. **Začněte s proč a věřím, že právě vy budete dalším jedincem, který změní chod světa.**

Pokud chcete zjistit, jak fungují různé společnosti, zkuste si výjimečně zapnout televizi a podívat se na několik reklam. Udělejte si statistiku společností, které dělají marketing jako Apple a ty ostatní. Sledujte několik minut reklamy a poté vyhodnoťte výsledky. Budete se divit, jaké budou mít poměr správné a „špatné“ marketingové modely.

Máte podnik či jste sám/sama o sobě značkou? Není čas na změnu? Co takhle přehodnotit všechny marketingové tahy? Možná právě tato změna přinese vašemu podnikání nový rozměr a spoustu nových zákazníků.

Autor článku: Tomáš Vrzáň

MLM NEBOLI MULTI-LEVEL MARKETING VE SVÉ PODSTATĚ



TENTO ČLÁNEK JE URČEN VŠEM, KTEŘÍ CHTĚJÍ BLÍŽE POZNAT MLM, RESP. POCHOPIT, CO SE PŘESNĚ POD TÍMTO POJMEM SKRÝVÁ. ZÁROVEŇ JE URČEN VŠEM, KTEŘÍ SI NA MLM UŽ VYTVOŘILI VLASTNÍ NÁZOR, PROTOŽE JAK ŘEKL ALBERT EINSTEIN: "KAŽDÝ DALŠÍ ÚHEL POHLEDU NÁM PŘIDÁVÁ 80 BODŮ K NAŠEMU IQ."

VELMI PRAVDĚPODOBNĚ MLM ZNÁTE, DOST MOŽNÁ UŽ JSTE TATO TŘI PÍSMENA NĚKDY SLYŠELI NEBO JSTE SE S NIMI DOKONCE SETKALI. POKUD ANO, JAKÝ JSTE NA TUHLE ZKUŠENOST MĚLI NÁZOR? ŘEKNU VÁM TO. TEN NÁZOR BYL - ANEBO STÁLE JE - BUĎ NEGATIVNÍ, NEBO POZITIVNÍ, RESP. VELMI POZITIVNÍ. ANO, VIDĚNÍ TOHOTO PRŮMYSLU JE V ZÁSADĚ ČERNOBÍLÉ, ALE V PŘÍPADĚ PRVNÍ MOŽNOSTI SI ŘÍKÁM, ZDA JE TOTO OPRAVDU NÁZOR NA PODSTATU MLM, ČI ZDA TO JE VE SKUTEČNOSTI NEGATIVNÍ ZKUŠENOST S KONKRÉTNÍ SPOLEČNOSTÍ NEBO KONKRÉTNÍM DISTRIBUTOREM. PROTOŽE, A TO MĚ NEUSTÁLE DOKOLA PŘEKVAPUJE, POŘÁD EXISTUJE VELKÁ SKUPINA LIDÍ, KTERÁ VE SKUTEČNOSTI NEVÍ, CO PŘESNĚ SE POD TĚMITO TŘEMI PÍSMENY SKRÝVÁ!

CO JE TO MLM?

MLM je zkratka pro multi-level marketing. Do češtiny se dá přeložit jako víceúrovňový marketing. Velmi často používanými pojmy mohou být network marketing, tedy síťový marketing, nebo referenční marketing. Ve slangu se potom můžeme setkat s pojmy "muľták" nebo "síťák". **MLM je ve své podstatě obchodní model, který spočívá ve víceúrovňovém prodeji produktů či služeb.** Obchodní partner, chcete-li distributor, získává kromě zákazníků pro svůj produkt/službu také další obchodní partnery, kterým předává svoje know-how a zkušenosti. Výsledkem je poté skutečnost, kdy obchodní partner inkasuje provize z prodeje, jenž realizoval přímo sám a zároveň i z prodejů, které realizovali jeho obchodní partneři. **Cílem k dosažení finanční a časové svobody je tedy získání dostatečného počtu obchodních partnerů a klientů.**

MÝTY O MLM

O MLM můžete slyšet několik mýtů, jedním z nich je třeba ten, že MLM získal jako obchodní model Nobelovu cenu nebo další, který zní: "Prostřednictvím MLM dosáhneš snadno a rychle pasivního příjmu." **Faktem bezpochyby je, že MLM jako odvětví rok od roku neustále roste.** To potvrzují i čísla: Podle oficiálních údajů asociace WFDSA činil celkový obrat tohoto odvětví za rok 2014 ohromujících 182,8 miliard dolarů. V témže roce bylo v MLM zapojeno celosvětově téměř 100 milionů lidí a z toho jen ve Spojených státech 18,2 milionu. Evropanů zapojených do MLM bylo v roce 2014 necelých 14 milionů. Česká republika měla na svém kontě necelých 277 tisíc lidí zapojených v tomto odvětví. Pokud bychom chtěli být opravdu důslední, jsou v síťovém marketingu zapojeni vlastně všichni. Všichni sdílíme své zkušenosti a všichni doporučujeme. Jestli nesouhlasíte, vzpomeňte si, co nebo koho jste za poslední týden někomu dalšímu doporučili. Byl to film, restaurace, krejčí nebo jiný produkt, resp. služba? Jakmile si to vybavíte, jakou provizi jste dostali za vaše doporučení, díky kterému byl realizován obchod? Kdybyste náhodou namítali něco ve smyslu: „Proč bych za to měl něco dostat?", ptám se: „A proč ne?" **Vždyť bez vašeho doporučení by ten obchod vůbec nevznikl!**

VZNIK MLM

Pojďme nahlédnout pod pokličku síťového marketingu. Neoficiální počátky se datují do 20. let minulého století, do období prohibice v USA. Nelegální obchodníci s alkoholem se snažili zvýšit své zisky a tak začali odměňovat jednotlivé pašeráky nejen z vlastního objemu propašovaného alkoholu, ale i za objem, který realizovali jimi přivedení pašeráci. Výsledek byl, jak už jste jistě uhodli, že prodej alkoholu byl po několika letech větší než před samotným zákazem.

Oficiální počátek síťového marketingu se váže k roku 1940, kdy společnost California Vitamins jako první uvedla do praxe tento obchodní model. Po dvou letech se společnost přejmenovala na Nutrilite. Dva nejlepší distributoři **Rich DeVos a jeho přítel Jay Van Andel** pochopili možnosti tohoto obchodního modelu a v roce 1959 odešli od Nutrilite a založili vlastní firmu Amway, která je v současnosti **největší společností síťového marketingu na světě.**

Protože potenciál síťového marketingu byl čím dále jasnější, začali se postupně připojovat i lidé, kteří hledali zkratky, resp. rychlé zisky na úkor druhých. A právě jedním z takových lidí byl Glen Turner, který se dá považovat za tvůrce pyramidy, resp. nelegálního pyramidového schématu. Teď se dostáváme k nejčastějšímu omylu, se kterým se můžeme v souvislosti s MLM setkat. Ten omyl spočívá v záměně MLM (legální obchodní model) s pyramidovým schématem, které je nazývané také pyramidou, pyramidovou hrou nebo letadlem (v mnoha zemích nelegální obchodní model).

MLM VS. PYRAMIDA

Zásadním rozdílem mezi MLM a pyramidovým schématem je produkt nebo služba. V MLM vždy existuje produkt nebo služba, **díky nimž je tento model dlouhodobě udržitelný.** Peníze do systému přichází skrze nákup produktů nebo služeb. Naopak pyramidové schéma je dlouhodobě neudržitelné. Neexistují v něm produkt ani služba, které by do systému zajišťovaly tok peněz. Celý systém je závislý na vstupu nových účastníků do schématu, kteří mohou vstoupit jen za podmínky určitého vkladu, který je většinou nazýván licencí.

V ČEM JE MLM ZAJÍMAVÉ?

Co je na MLM tak úžasného, že rok od roku roste a lidí v tomto odvětví neustále přibývá? Reálná možnost dosažení pasivního příjmu a zároveň poměr mezi vstupní investicí a potenciálním výdělkem. **Výše investice vyjde na několik stovek nebo tisíců korun, kdy si člověk, který do MLM vstupuje, většinou nakoupí určitou sadu produktů pro svoji vlastní potřebu.** Ideálně aby se s těmito produkty ztotožnil a získal zkušenost. Řada společností dokonce nepožaduje žádnou investici. **Co se týká potenciálních výdělků, to závisí na provizních systémech jednotlivých společností. Nicméně u většiny provizních systémů nemají potenciální výdělky limit, tzn. že v konečném důsledku je výše vaší provize omezena pouze vaší produktivitou, resp. produktivitou vaší organizace (struktury).**

FINANČNÍ A ČASOVÁ SVOBODA

Další a bezpochyby největší výhodou síťového marketingu je možnost dosažení finanční a časové svobody. Právě k tomu by mělo toto podnikání ve svém konečném důsledku směřovat. To se může stát jedině díky skutečnosti, že v systému jsou zapojení další obchodní partneři = samostatné subjekty, mající zodpovědnost za vlastní obchod, resp. podnikání. Lze to vyjádřit jednoduše tak, že vaše organizace (struktura) **je vytvořena z podnikatelů, nikoliv zaměstnanců.** A hlavně díky této zodpovědnosti je možné získat zejména časovou svobodu, a to i ve chvíli, kdy 2 roky nebudete aktivní, vaše organizace bude fungovat nezávisle na vás, tzn. bez potřeby vaší přítomnosti.

NÁSTRAHY MLM

Zní to všechno jednoduše a hezky, tak v čem může být ten pověstný háček? V první řadě, MLM je dlouhodobé podnikání závislé na vaší produkci. Ve chvíli, kdy chcete prostřednictvím tohoto podnikání vydělat velké peníze v krátkodobém horizontu - do 2 let, doporučuji vám vydělávat peníze jinde. **Síťový prodej je podnikání, které vyžaduje kontakt s lidmi, jejich oslovování a komunikaci s nimi.** Velmi často se setkáte s odmítnutím, dost často i s nepochopením. Obě dvě situace zažijete nejčastěji u těch nejbližších – přátel a rodiny.

VÝHODY MLM

MLM má své prokazatelné výhody. Jednou z výhod, které vidím já, je důvěryhodnost. Důvěryhodnost ve smyslu, že existuje řada lidí, kteří jsou v MLM maximálně úspěšní. Takových lidí není několik, nespočtete je na prstech jedné ruky. **Lidí, kteří díky MLM dosáhli na finanční a časovou svobodu, jsou stovky a tisíce.** Toto si může každý jednoduše ověřit. Další nespornou výhodou je jednoduchost. Jednoduchost ve smyslu, že děláte pořád ty stejné věci neustále dokola. Stejný systém práce, kdy se v jednotlivých krocích pořád a pořád zlepšujete právě díky tomu, že je děláte neustále dokola. Ze zkušenosti jsou ti nejlepší obchodní partneři i těmi, kteří to dělají nejjednodušeji. Dalších výhod je v MLM daleko více. **Jednou z dost podstatných věcí je osobnostní rozvoj.** Pracujete s lidmi a pokud chcete mít lepší a lepší výsledky, potřebujete se neustále rozvíjet.

MILIARDÁŘI A MLM

Co říkají o síťovém marketingu nejbohatší lidé na světě? Sám Bill Gates prohlásil, že pokud by měl dnes znovu budovat společnost, **bude ji budovat na principech síťového marketingu.** Právě Gates vidí obrovskou mezeru na trhu s informačními technologiemi. Pokud by existovala IT společnost na principech síťového marketingu, dokázala by prostřednictvím svých obchodních partnerů bezpochyby daleko detailněji vysvětlit přednosti svých produktů a zároveň by dokázala o své klienty dlouhodobě pečovat. Warren Buffet byl k síťovému marketingu zpočátku skeptický. Nicméně díky dlouhodobým výsledkům společností, které na tomto principu fungují, začal do těchto společností postupně investovat. Dalším příznivcem síťového marketingu z řad miliardářů je Donald Trump, který síťový marketing v show Oprah Winfrey **označil jako podnikání číslo jedna, do kterého by vstoupil v případě, že by neměl prostředky.** Richard Branson, který je proslulý svým nevšedním přístupem, začal postupně své jednotlivé společnosti převádět na princip MLM. **Důvod je jednoduchý – zvýšení produkce a hlavně přirozený výběr leaderů.**

NA ZÁVĚR

Mým cílem bylo v tomto článku ukázat na několik podstatných skutečností MLM tak, jak to vidím já sám. I když jsem zastánce MLM, jsem přesvědčený, že to není pro každého. Práce v MLM vyžaduje několik věcí, které nejsou úplně tak jednoduché a pohodlné. Na druhou stranu vám může MLM skvěle posloužit jako prostředek k dosažení vašich cílů.

Autor článku: Ondřej Smejkal - smejkal@svetuspesnych.cz

STARTUPY

NYNÍ JSTE SE PROLISTOVALI STRÁNKAMI ČASOPISU DO SEKCE STARTUPŮ. NA TĚCHTO STRÁNKÁCH SE BUDEME V KAŽDÉM ČÍSLE VĚNOVAT ZAČÍNAJÍCÍM PROJEKTŮM. DÍKY NAŠEMU ČASOPISU BUDETE VĚDĚT O NELEHKÝCH ZAČÁTCÍCH AUTORŮ, KTEŘÍ SE SNAŽÍ SE SVÝM PROJEKTEM/PRODUKTEM DOBÝT NEJENOM ČESKÝ, ALE I ZAHRANIČNÍ TRH. JAKO STARTUP ZAČÍNALY I FIRMY JAKO FACEBOOK NEBO GOOGLE, KTERÉ BYLY VYTVÁŘENY PRAKTICKY NA KOLENI, AVŠAK POZDĚJI SE OBROVSKY ROZŠÍŘILY.

CO JE TO STARTUP?

STARTUP JE OZNAČENÍ PRO PODNIKATELSKÝ PROJEKT, KTERÝ JE V ZAČÁTCÍCH A ROZVÍJÍ SE. NENÍ POTŘEBA VYSOKÝ KAPITÁL, HLAVNÍ JE CHYTRÝ NÁPAD. NEJČASTĚJI TO JSOU TECHNOLOGICKÉ ČI INTERNETOVÉ FIRMY. TENTO TERMÍN SE STAL POPULÁRNÍM ZEJMÉNA V DOBĚ TZV. INTERNETOVÉ HOREČKY (1996 - 2001), KDY VZNIKLO V ZÁMOŘÍ MNOHO SPOLEČNOSTÍ. POJEM STARTUP ZAŽÍVÁ SVOU RENESANCI I NYNÍ, KDY SE TÍMTO POJMEM OZNAČUJE JAKÝKOLIV ZAČÍNAJÍCÍ PROJEKT. STARTUPY JSOU ČASTO FINANCOVÁNY RŮZNÝMI INVESTORY, TZV. BUSINESS ANGELS.

JAN BŘEZINA

NEBO CHCETE-LI ALISCZECH. AUTOR APLIKACE FRIPITO, NOVINÁŘ, BLOGGER, IT VIDEOCASTER, FOTO VIDEOCASTER, INSTAGRAMISTA A KONZULTANT. CERTIFIKOVANÝ LEKTOR APPLE CERTIFIED TRAINER A ADOBE CERTIFIED EXPERT. PROFESIONÁLNÍ FOTOGRAF, SPECIALIZUJÍCÍ SE NA PORTRÉTY A KRÁSNÉ ŽIVOTNÍ MOMENTY. VÁŠNIVÝ FOTOGRAF A CESTOVATEL. VE VOLNÉ TVORBĚ FOTÍ NEJZAJÍMAVĚJŠÍ MÍSTA PO CELÉM SVĚTĚ.

WWW.JANBREZINA.CZ
WWW.FRIPITO.CZ
BLOG.JBREZINA.CZ

JAN BŘEZINA: Z FOTOGRAFICKÉ VÁŠNĚ AŽ PO SVĚTOVĚ ÚSPĚŠNÝ STARTUP

„Dobrý den, jmenuji se Honza Březina a s přáteli jsme založili skvělý startup pro fotografy.“

Tuhle větu jsem poslední dobou opakoval mnohokrát. V dětství jsem chtěl být stejně jako většina malých kluků popelářem. Postupně jsem začal své priority měnit, a jelikož jsem měl dobré známky, dostal jsem se na Karlovu univerzitu, konkrétně na obor programování. **Tam mě poprvé oslovily fotografie.** Měl jsem zadanou semestrální práci spojenou s vytvářením grafického editoru a potřeboval jsem testovací data. **V té době se začaly objevovat první digitální fotoaparáty a tím se zrodila moje fotografická vášeň, která trvá v jistém směru dodnes.**

„Dělám práci, která mi dává smysl a zároveň mě baví. Díky tomu propojuji práci s osobním životem. Cestuji po celém světě a poznávám zajímavé lidi, kteří mě inspirují.“

Díky mnohaletým zkušenostem, které jsem získal jako profesionální fotograf, grafik a lektor, se mi podařilo celkem snadno získat práci lektora **Apple Certified Trainer a Adobe Certified Expert.** Možná se ptáte, co tato práce obnáší? Není to tak, že člověk získá certifikát a tím to končí. Stejně jako trenér nebo učitel, tak i lektor se musí neustále sebevzdělávat, sledovat poslední trendy a novinky a ty poté aplikovat do výuky. Také je třeba udržovat kontakt s klienty a pořádat semináře jak v ČR, tak i v zahraničí.

Hodně lidí si myslí, že si stačí koupit kvalitní fotoaparát a vše rázem půjde samo. Z části mají pravdu, opravdu na použité technice záleží. Existují fotografické obory, kde se bez špičkové techniky neobejdete. Můj názor je ale jiný. Technické limity se skoro vždy dají nějak obejít, ale pokud fotograf neumí nebo neví, co fotit, je ztracený. **V poslední době přestávám čím dál více řešit technickou stránku a naopak hledám myšlenku, kterou nám chtěl autor pomocí fotografie sdělit.**

„Vynikající fotografii nedělá technika, ale nápad, originalita, kreativita a vidění fotografa.“

FRIPITO ANEB ÚŽASNÁ APLIKACE NEJEN PRO FOTOGRAFY

PRVOTNÍ IMPULS

Kdysi jsem se zúčastnil jedné cestovatelské expedice do Barmy. V tamním Baganu je asi 5 000 chrámů nejrůznějších velikostí. Zamyslel jsem se a v duchu si řekl: Když sem člověk přijede, nemá vůbec tušení, kam jít, když je tady tolik chrámů. Dlouho mi ta myšlenka nedala spát. Začal jsem svou myšlenku sdílet s přáteli u dobré kávy a zkoušeli jsme něco vymyslet. Dlouho jsme hledali nejlepší cestu, jak se podělit o naše fotografie a zážitky z cest po celém světě s ostatními fotografy. I když existuje spousta galerií a sociálních sítí na dané téma, žádná nesplňovala naše představy.

„Když nic nenaplňuje tvou představu, pokus se to vytvořit.“

Rozhodli jsme se vytvořit novou službu, která bude mít jasnou klientelu, a kterou budou tvořit fotografové pro fotografy. Služba, která nabídne nejen ověřené a aktuální informace,

ale také možnost podělit se s ostatními o své zkušenosti a fotografie přímo v aplikaci. Dám vám příklad:
Ten problém a pocit marnosti zažil nejeden fotograf. Přijdete na místo, které neznáte, a chcete udělat tu nejlepší fotku krajiny. Hledáte vhodné místo na fotografování a najednou stojíte naproti slunci a ze všech snímků máte černé siluety. Nebo chcete fotit slibované hejno tučňáků, ale když přijdete na pláž, tak tam nezůstal ani jeden.

VŠECHNY ZAČÁTKY JSOU TĚŽKÉ

Když už jsme měli vymyšlené, jak bude aplikace zhruba vypadat, rozhodli jsme se, že ji budeme od začátku prezentovat jako americký startup. Proč? Nechtěli jsme dělat malý projekt dostupný jen pro Česko, ale globálně pro celý svět. Chtěli jsme se prezentovat jako americký startup, aby nám odpadly problémy s komunikací, propagací a v neposlední řadě s měnou. Osobně si myslím, že podmínky pro startupy jsou v Americe jednodušší než v Evropě, už jen proto, že se tam nacházejí giganti jako Google, Apple apod.
I tak založení firmy v USA nebyla žádná hračka. Když si přečtete knížku od Johna Vanhaura Podnikání v USA - Chudý Honza, Bohatý John, připadá vám, že by to zvládlo i malé dítě. Něco naklikáte a máte hotovo. Poté jsme ale museli řešit americká specifika, což by vydalo na další článek.
Když jsme naši myšlenku aplikace Fripito představovali svým americkým kamarádům, jejich reakce byla:
„To nemá smysl, pokud to nebude velké jako Instagram.“
Američané mají jiné myšlení než my Evropané. Oni vidí všechno v trošku jiném měřítku. Mají velká silná auta, obrovské mrakodrapy, **všechno podle nich musí být velké.** Naše myšlenka byla postavená na něčem jiném. Nechtěli jsme, aby měl Fripito úplně každý. Není to aplikace, kterou by si lidé stáhli a listovali si v ní, ale aplikace, kterou by si lidé stáhli v okamžiku, kdy se chystají odcestovat, a aktivně ji používali. To je přesně to, co jsme chtěli.

BUDOUCNOST

V současné době pracuje celý tým na tom, abychom během několika let pokryli fotografiemi **všechny oblíbené turistické oblasti** a mohli se začít věnovat i těm méně známým.

„V objevování nových, neokoukaných fotografických lokalit vidím obrovský potenciál.“

Nyní potřebujeme získat kritickou masu uživatelů, prestiž, a určitou stabilitu projektu. Daří se nám spolupracovat s čím dál více slavnými autory, získali jsme první ambasadory a uživatelská základna roste meziročně o stovky procent. **Věřím, že Fripito bude globálně úspěšný projekt.**

NAŠE ÚSPĚCHY:

- **nominace BizSpark startup programu Microsoftu**
- **nominace WebSummit Alpha 2015 v Dublinu**
- **účast mezi 25 top startupy v sotěži Appnation VI**
- **účast ve finale AppParade VI@CES2015 v Las Vegas**
- **hodnocení na AppStore je 5/5 hvězdiček**
- **místo TopGrossing žebříčku v iTunesStore v sekci Foto/video**
- **přes 40 000 instalací aplikace**
- **měsíční prodej přes 100 průvodců**

„V Čechách nemají startupy moc dobrou pověst. Má se spíše za to, že startupista je vlastně takový příživník. Svým způsobem mají pravdu. Na CESu jsem viděl plno nesmyslných projektů, do kterých investor vložil své peníze, a jiní je teď utrácí. Kolikrát ani tvůrci sami neuměli vysvětlit, jaká je jejich myšlenka, popřípadě jak chtějí vydělávat peníze.“

„Takové slepé uličky je třeba prozkoumat, aby lidstvo vědělo, kudy cesta pokroku nevede.“ - Jára Cimrman

Autor článku: Davide Šilar

FRIPITO
travel & photography guide

NEPŘEČTU ANI TO VELIKÉ E NA TABULI, ALE ZÁVODÍM NA OLYMPIJSKÝCH HRÁCH

BĚŽET ZÁVOD NA OLYMPIJSKÝCH HRÁCH… OBROVSKÁ VÝZVA, NESKUTEČNÉ VZRUŠENÍ, VYSOKÁ OČEKÁVÁNÍ A NAPĚTÍ. TO JSOU POCITY, KTERÉ ZAŽÍVÁ KAŽDÝ ZÁVODNÍK, KDYŽ POPRVÉ VSTOUPÍ NA TRAŤ. MOŽNÁ, ŽE SE DOKONCE ZAMÝŠLÍ NAD TÍM, ZDA VŠECHNA NÁMAHA A ÚSILÍ PŘI TRÉNOVÁNÍ STÁLA ZA TO. A CO TEPRVE, POKUD ŽIVOT PROŠEL PŘES MNOHÁ ÚSKALÍ A BYL MNOHOKRÁT PODROBEN RAZANTNÍM ZMĚNÁM KVŮLI TOUZE PO DOSAŽENÍ ÚSPĚCHU?

NEJEDEN VÍTĚZNÝ OLYMPIONIK ČI JAKÝKOLI JINÝ ÚSPĚŠNÝ ČLOVĚK PODOBNÉ POCITY A ÚVAHY DŮVĚRNĚ ZNÁ. JINAK TOMU NENÍ ANI U AMERICKÉ BĚŽKYNĚ MARLE RUNYAN. OLYMPIONISTKA, DRŽITELKA NĚKOLIKA ZLATÝCH MEDAILÍ, VÍTĚZKYNĚ NĚKOLIKA MARATONŮ A ŠAMPIONKA PRESTIŽNÍ SOUTĚŽE PAN AMERICAN GAMES.

Dosáhnout tolika vítězství jistě vyžadovalo mnoho úsilí, zvláště vezmeme-li v potaz, že **Marla trpí Stargardtovou chorobou, díky níž již od dětství postupně přicházela o zrak.** Nemoc se projevuje rozostřením zraku a jeho ochabováním, postupem času se neustále zhoršuje a je neléčitelná.
I přes mnoho úspěchů na Paralympiádě se chtěla dostat na olympiádu. Svůj sen si splnila, tím však zdaleka neskončila. Svůj život, své postoje, svůj pohled na svět a své myšlenky popsala v autobiografické knize NO FINISH LINE: My Life As I See It (Bez cílové pásky: Můj život, jak jej vidím), v níž ukazuje jedinečný a inspirující příběh o síle vůle.

DIAGNÓZA, KTEROU BY S TAKOVOU LADNOSTÍ PŘEKONAL JEN MÁLOKDO

Už v dětství byla nadšenou sportovkyní. Věnovala se několika sportům, mezi nimi například fotbalu a gymnastice. V pouhých devíti letech jí byla diagnostikována Stargardtsova choroba, kvůli které začala pomalu přicházet o zrak. Tento nález s sebou přinášel mnoho změn, které musela podstoupit, stejně jako celá její rodina. Nemluvě o špatných proroctvích, která o ní doktoři, učitelé a snad všichni kromě členů rodiny prohlašovali. **Říkali o ní, že nedokáže snad nic, že nikdy nebude hodnocena lépe než známkou C (obdoba známky 3), nenaučí se řídit, nebude moci studovat na univerzitě nebo nedej bože sportovat.**
Ani přes svůj handicap a nevlídné vyhlídky na budoucnost se však nehodlala vzdát svých koníčků a zájmů, své postižení bere jako samozřejmost a věc, se kterou prostě bude dále žít. Nepřestávala s fotbalem do doby, kdy již skutečně neviděla na míč, a ještě tvrději se věnovala gymnastice. Když se musela vzdát oblíbené kopané, čekal ji jistě nelehký úkol - vybrat si náhradní sport.
Jako výborná volba se ukázal běh. Nejprve na krátké vzdálenosti - sto, dvě stě nebo pět set metrů. Sama říká, že vidí postranní čáry své dráhy a může tedy bez problémů závodit stejně jako ostatní. Po několika letech tvrdé dřiny a menších výhrách a prohrách spíše na lokální úrovni se postupně posunula na trochu jinou disciplínu, a sice dlouhé běhy, patnáct set a více metrů, třeba i několik desítek kilometrů dlouhé. Zřejmě se jednalo o správnou změnu a rozhodnutí, jelikož teprve zde Marla Runyan skutečně zazářila a ukázala, co se v ní skrývá.
Ze všech stran se na malou dívku sypaly špatné předpovědi, ať se již jednalo o špatné známky, neschopnost řídit auto anebo dokonce to, že se nikdy nebude moci začlenit do normálního života bez pomoci druhých! **Vyrovnává se s problémem - prostě si na něj zvyká a bere jej jako normální.**

„NEZASTAVUJEME, JEŠTĚ TOHO MUSÍM HODNĚ DOKÁZAT!“

Tam, kde jiní vidí překážky, je pro Marlu naprosto volné pole působnosti. Ačkoli díky svému neustále se zhoršujícímu zraku musela několika sportů, jimiž se zabývala, zanechat, **nejednalo se o konec jako takový, šlo pouze**

o změnu. O změnu jejího naladění a zaměření. Sama běžkyně o sobě říká, že jí celé dětství všichni kromě rodičů říkali, že něco nedokáže nebo na něco nemá. **Přiznává, že ze začátku se jednalo o sportování z trucu, poté však přerostlo ve vášeň.**

Marla Runyan není pouze běžkyní na dlouhé tratě, její kariéru začínala jako sedmibojařka. Samozřejmě neustále soutěžila v běhu a to téměř ve všech jeho kategoriích, od sprintu na sto metrů až po kilometr a půl dlouhé měřené běhy.

Je naprosto úžasné, že i přes neskutečné časové vytížení profesionálního sportovce Marla Runyan vystudovala několik stupňů vzdělání, a dokonce získala diplom ze školy pro hluché a slepé v San Diegu.

Téměř ihned po dokončení školy se Marla odstěhovala do Oregonu. Postižená žena sama na vlastní pěst v novém městě! Avšak nelze říci, že by se do této části Ameriky stěhovala zcela bez přípravy, ještě před odletem měla zajištěné bydlení a prvotřídního trenéra.

„CHCETE MI POMOCI? CHOVEJTE SE KE MNĚ JAKO KE ZDRAVÉ“

Váš pohled a postoj na život mohou změnit mnohé. Stejně tak vaše naladění a snaha něco dokázat. Těžko bychom hledali lepší případ síly ducha, než je právě tento. **Podle jejích slov ji odsoudil na neúspěch i sám doktor ihned po diagnóze její vady.** Připravoval ji i její matku na to, že se její známky zhorší, že bude muset skončit se svými sportovními koníčky, že nebude moci číst, že nebude moci...

I lidé z jejího okolí ji často podceňovali. Velmi často nevědomky, jistými ústupky ze slušnosti, které by jistě jakýkoli člověk s podobnou vadou ocenil, avšak někomu odhodlanému uspět mohou přijít ponižující. **Největší ránou pro Marlu ovšem bylo, že očekávání a naděje druhých v ni najednou rapidně klesly.** Považovali ji za slabší, chovali se k ní někdy „až moc hezky“, zároveň jí ale bylo mnoho věcí rozmlouváno a zase jiné nabízeny jako pro ni nejlepší řešení.

Největší oporou právě v takovém problému byli její rodiče. **Nikdy ji nebrali jako méněcennou, nikdy jí neulehčovali, udělali tu nejlepší věc, kterou mohli - dali jí svobodu.** V jejích ambicích, snech a cílech ji nejenže chápali, ale i podporovali. Pomáhali se zařizováním tréninků, hledáním trenérů a podle jejích slov dostala to nejlepší zázemí a domov, jaký si mohla přát.

Nic z toho ovšem nijak nezmenšovalo její odhodlání. Usmyslela si, že bude držet krok se zdravými dětmi, bude vynikat a zazářit. Svému okolí ukázkovým způsobem předvedla sílu a odhodlání - její známky se nikdy nepropadly pod průměr, stále se posouvala ve svém vzdělání. Nakonec dosáhla diplomu. Přitom se stále věnovala sportu, ačkoli některé věci musela díky svému zraku vyměnit za jiné, **ale především neustále pracovala na svém cíli.**

VĚŘILA, ŽE SE ÚSPĚCH DOSTAVÍ A NAKONEC SE DOSTAVIL

Říká se, že když člověk tvrdě na něčem pracuje, výsledky se dříve či později objeví. **V případě Marly Runyan tomu tak skutečně bylo, důkazem toho je široká sbírka jejích trofejí.** Vítězných trofejí nasbírala nepočitatelně a ne jen v jedné disciplíně, dokonce v několika. Od ocenění za nejlepší výsledky v sedmiboji se pomalu posouvala k oceněním za nejlepší výkony v běhu. Ať se již jedná o mnoho ocenění za krátké vzdálenosti, například pět set metrů, tak i ocenění z věhlasných a velkých soutěží. Příkladem může být například vítězství v ženském maratonu v roce 2002 či první místo v roce 2003 v americkém závodu, který se jmenuje 20k Road. O jedenáct let dříve, v roce 1992, na letní paralympiádě v Barceloně získala čtyři zlaté medaile. Tři vybojovala za nejlepší běh, jednu pak za skok daleký.

TEN NEJVĚTŠÍ ZLOM PŘIŠEL UPROSTŘED SPORTOVNÍ KARIÉRY

Opravdový zlom přišel již v roce 2000, kdy se napůl slepá běžkyně Marla Runyan účastní Olympijských her v Sydney po boku zdra-

ých sportovců. Ze všech běžců na patnáct set metrů končí na osmém místě a je nejlépe umístěným americkým reprezentantem v této disciplíně! Rok předtím navíc slavila obrovský úspěch, když vyhrála běh také na patnáct set metrů na prestižních Pan American Games.

Člověk odsouzený k tomu být zapomenutý a litovaný právě sklízí obrovské úspěchy. Úžasné je, že těmito vítězstvími Runyan zdaleka nekončí. Ještě dalších téměř deset let aktivně závodí a vyhrává. Publikuje autobiografickou knihu o svém životě a pohledu na něj. Možná nejdůležitější však je, že nachází životního partnera, svého trenéra, se kterým přivádí na svět zdravou dceru.

SMAZÁVÁME ROZDÍLY

Podle mého názoru nejdůležitějším pilířem úspěchu Marly Runyan není jako ve většině případů tvrdá práce. Na režim tvrdé práce člověk najede automaticky, jakmile má vytyčený velký cíl. Avšak ani sebevětší a ušlechtilejší cíl nebude stačit, pokud se litujete.

Když zdravému a aktivnímu dítěti lékaři diagnostikují takto těžkou poruchu a navíc poté vznesou ne příliš optimistická proroctví a upozornění, je to obrovská rána jak pro dítě, tak i pro jeho rodiče. Naštěstí se však touto „tvrdou a dobře mířenou" ránou nedala ani Marla, ani její rodiče zlomit, naopak. **Naprosto fascinující a úžasná věc je, jak se dětská psychika dokáže s těmito změnami vyrovnat a to tak, že i tuto nemoc brala jako normální.** Prostě to tak je, říkala si, nikdo s tím nic neudělá, musím se s tím naučit žít.

Celý život se pokoušela být s ostatními lidmi, se zdravými dětmi. Dokonce je i v mnohém předčila. Ani v dospělosti ji však tato posedlost tím, aby ji nikdo nebral jako chudáka, neopustila. Nejlepším důkazem tohoto tvrzení jsou Olympijské hry v Sydney, **kde předběhla naprostou většinu zdravých soutěžících a umístila se ještě v první desítce, což znamená jediné - slepá dívka, která nikdy více neměla sportovat a která sotva vidí bílé pruhy na závodní dráze, ukazuje ostatním záda.**

Svůj pohled na svět a na její život, stejně jako i své názory a postoje dokázala Marla perfektně popsat a shrnout v již výše zmíněné knize NO FINISH LINE: My Life As I See It. A téměř jako naschvál všem, kdo jí kdy říkali nebo prorokovali pokles známek, se záhy po konci běžecké kariéry stává profesorkou a ambasadorkou na škole pro slepé a zrakově postižené.

SKVĚLÝ VZOR PRO VŠECHNY, KTEŘÍ CHTĚJÍ NĚCO DOKÁZAT

Jestli životní příběh se jménem Marla Runyan něco dokazuje nebo má nějaké poselství, je to jednoznačně to, že **duch je silnější než tělo.** Zcela normální a svým způsobem i očekávaná reakce na informaci o její poruše by bylo jít se léčit, pokoušet se s nemocí bojovat a hlavně se co nejméně zatěžovat. Spousta lidí by zůstala doma, závislá na pomoci druhých. **Sílu mysli této ženy nepodtrhují pouze úspěchy v běžecké kariéře. Všude se může narodit „zářivý" jedinec, s neskutečným talentem na určitou činnost.** Osobně bych řekl, že daleko větším indikátorem síly vůle je její kariéra coby profesorky a ambasadorky na Perkinsově škole pro zrakově postižené.

Vůbec za největší ukázku mentální vyspělosti a odolnosti však alespoň já osobně považuji to, že se zcela dokonale začlenila do každodenního života, kdy má manžela, dceru, psa a kromě práce ve škole také dělá trenéra na dlouhé a střední tratě.

„Slepota? Myslím, že není pochyb o tom, že Marla Runyan může vidět věci mnohem jasněji, než většina z nás s 20/20 viděním." – Lance Armstrong

Autor článku: Jan Pilát

CHCETE ŽÍT V BRITÁNII, ALE NEMŮŽETE SI DOVOLIT POBYT V LONDÝNĚ? MÁME PRO VÁS VÝCHODISKO

SOUTHAMPTON JE MĚSTO LEŽÍCÍ NA JIŽNÍM POBŘEŽÍ ANGLIE, KTERÉ SE ROZLOHOU NEJVÍCE BLÍŽÍ NAŠEMU MORAVSKÉMU KRUMLOVU, ALE V POČTU OBYVATEL SE NACHÁZÍ MEZI OSTRAVOU A PLZNÍ. POBŘEŽÍ SOUTHAMPTONU SLOUŽÍ JAKO PŘEKLADIŠTĚ KONTEJNEROVÝCH LODÍ, JE TO DOMOVSKÉ NEBO PŘESTUPNÍ MÍSTO MNOHA LUXUSNÍCH ZAOCEÁNSKÝCH LODÍ, ALE TAKÉ SE ZDE LODĚ STAVÍ A KONAJÍ SE ZDE BOAT SHOW.

SOUTHAMPTON, AČ MOŽNÁ MNOZÍ NETUŠÍTE, JE MÍSTO, ODKUD VYPLULY LODĚ QUEEN MARY A TITANIC, KTERÝ ZDE MÁ SVÉ MUZEUM. AČKOLIV MĚSTO LEŽÍ NA MOŘI, TAK ROZHODNĚ NENÍ MÍSTEM KE KOUPÁNÍ, SLOUŽÍ OPRAVDU JEN JAKO PŘÍSTAVIŠTĚ.

Když přijedete do Southamptonu, první věc, která vás zaujme, bude bezpochyby Civic Centre, jejíž doménou je věž s hodinami. Součástí Civic Centre je galerie umění se sbírkami z 20. století. Za pozornost stojí také Bargate, která leží v centru města na High street. Jak už název napovídá, je to brána (pozůstatek opevnění města). Dříve bylo celé město opevněno vnitřním a vnějším opevněním, které ale utrpělo škody za stoleté války s Anglií, a později díky nacistům v druhé světové válce, takže ve městě uvidíte jen několik málo pozůstatků. Nedaleko stojí zničený kostel Holy Rood s kašnou, která byla věnována southamptonským krajanům cestujícím na Titaniku.

Ve městě naleznete také mnoho zeleně a několik parků. Mezi největší patří Southampton Common, kde se pořádají letní festivaly a nachází se zde rezervace s volně pohybujícími se zvířaty na místě bývalé zoologické zahrady. V parku jsou také koupaliště, která v českých a slovenských parcích nejsou téměř vůbec k vidění.

PROČ MĚSTO SOUTHAMPTON?

Znám mnoho lidí, kteří v Anglii už byli, a každý mi začal rozmlouvat Londýn. Prvotní náklady jsou velmi vysoké (např. lístek na metro měsíčně vyjde v přepočtu na 7.000 Kč). **Já se ale nevzdávala a zařizovala si Londýn dál.** Zvrat přišel v momentu, když jsem šla po dlouhé době s kamarádem na oběd a tam jsem mu oznámila, že se chystám do Anglie. Ani on mi Londýn nedoporučil, ale za to mi dal kontakt, který mi pomohl k tomu, že jsem měla rovnou

zařízenou práci, odvoz z letiště, stravu a bydlení, dokud si nenajdu své vlastní.

Těsně než jsem odlétala, se mě samozřejmě zmocnila panika. Svěřila jsem se do rukou jednoho člověka a co když... Cítila jsem, že mu mohu věřit, ale kamarádi mě natolik znejistili, že jsem kontaktovala všechny, co měli něco společného s Anglií. Díky tomu jsem získala další kontakt na skvělého kamaráda mé kamarádky. Nakonec jsem tedy musela důvěřovat dvěma mužům! Když jsem byla na letišti v Praze, moje nervozita vystoupala na maximum. **Jen co jsem prošla pasovou kontrolou, mi bylo jasné, že teď už je vše jen a jen v mých rukou.** A že jsem připravená bojovat a změnit mé sny v realitu.

Nyní jsem v Southamptonu pět měsíců, poté, co jsem po třech letech opustila Prahu. Čím déle tu jsem, tím více zjišťuji, že mi tu chybí mnoho přírodních a kulturních krás Prahy a jejího těsného okolí.

Je tu sice několik obchodů s módou, ale nejsou mi zcela blízké. **V čem jsem ale našla zalíbení, jsou zdejší „charity shops", kde se dají ulovit výjimečné kousky a ještě uděláte dobrý skutek.**

Nachází se zde mnoho krásných obchodů s bytovými doplňky, kosmetikou, dárkovými předměty. Z těch jsem vždy unesená.

V neposlední řadě mi chybí mé oblíbené restaurace. Za poslední roky jsem se naučila jíst hodně v restauracích, což zde není každodenně zcela možné, protože právě služby zde patří k jedněm z nejdražších. Při první návštěvě obchodu s potravinami vás asi překvapí množství různých polotovarů, což je právě kvůli cenám jídel v restauracích, ve kterých nenaleznete jako v Čechách polední menu.

V Southamptonu žije mnoho Čechů, jsou velmi vstřícní. Každý, kdo mohl, mi pomohl. Jen tu mají všichni svůj svět. Do baru se příliš nechodí, kvůli cenám, přeci jen je rozdíl, jestli si dáte skleničku v baru za šest liber nebo si koupíte láhev vcelku dobrého vína za stejnou cenu. Lidé se přátelí a žijí víceméně v komunitách - Češi-Slováci, Poláci, Portugalci... Navíc mám pocit, že jejich životním stylem je kouření cigaret, pití alkoholu a sprostých slov by člověk napočítal občas milion. Hodně z nich proto bojuje s penězi, protože je utratí za alkohol, cigarety... Nebo se honí za penězi, tedy škudlí, co se dá, hlavně svůj volný čas.

I když si toto všechno uvědomuji, zjišťuji, že anglický život mi oproti českému svědčí daleko víc, cítím se tu duševně klidná. Někdy stačí vyjít ven pro zlepšení nálady, protože máte velkou pravděpodobnost, že vám někdo pomůže - pochválí, usměje se na vás, bude si s vámi chtít povídat. Někdy tedy terapií na špatnou náladu může být jen procházka. A já se těším na ten moment, kdy budu lidem zcela rozumět a budu si s nimi moci povídat. Ale samozřejmě vše má své pro a proti, Angličané se dělí na dvě skupiny, na ty, kteří, když vidí, že nerozumíte, mávnou rukou a nebude je bavit vám něco vysvětlovat, a **pak na ty, kteří vám to řeknou třikrát jinak, jen abyste rozuměli.**

V Southamptonu a v Anglii vůbec žije mnoho cizinců a i Angličané k nám přistupují různě. Někteří jsou příjemní, když vidí, že jste sem přišli za prací z ciziny, protože jim se za minimální mzdu pracovat nechce, a tak jsou rádi, že to dělá někdo jiný. Navíc Angličané jsou dost pomalí, takže se s nimi málokdy setkáte například coby s obsluhou v restauracích apod., kde je zapotřebí rychlost. A pak je samozřejmě ta druhá část lidí, kteří nejsou rádi, že zde jste, že jim berete práci, že tu mají tolik cizinců apod. V tomto případě je lepší říkat, že zde studujete, je to s nimi poté o něco snadnější.

PROČ JSEM SE ROZHODLA ODCESTOVAT?

Důvod, proč jsem se odstěhovala z Prahy, byl ten, že jsem se v ní tak trochu začala dusit a **potřebovala jsem jít zcela pryč, přijít na nové myšlenky, poznat nový život, nové lidi a získat novou inspiraci.** Ale hlavně zlepšit úroveň angličtiny, která mě v mém kariérním životě dusila nejvíce.

Připravte se na to, že začátky nejsou snadné, protože přijdete o všechno. **Začnete stavět svůj život a kariéru znovu v nové mentalitě, novém jazyce a možná poprvé v životě se budete moci spolehnout jen a jen sami na sebe.**

Projdete různými pocity – pocit prázdnoty, samoty, nebudete vědět, kam patříte, ale přesně to je ten moment, kdy přestanete sám sebe užírat. Začala jsem být hrdá na to, že nejsem na nikom a na ničem závislá. Opustila mě myšlenka, že začnu sama sebe dusit tím, že začnu šetřit, abych si jednou mohla koupit svůj byt. **Nastal čas plnit si sny, ten můj bohužel i něco stojí, ale já v něj věřím. Věřím sama v sebe a to je moment, který nesmím propást.** Můj sen je uměleckého směru, proto je důležité svůj volný čas využívat k poznání, relaxu, inspiraci, k tomu je skvělé i cestovat.

Je pravdou sice, že když chci utéct, uteču v Southamptonu do Mariny. Toto místo mě neuvěřitelně inspiruje, nabíjí a při pohledu na přilehlé jachty a byty vždy trochu zatruchlím. Poté si dám ruku na srdce a říkám si: *„Sama dobře víš, že to není město, ve kterém zakotvíš. Ale kdo ví, stát se může všechno. Teď ale makej.“*

„Je důležité mít své cíle. Znám mnoho lidí, kteří se vrátili zpět do Čech a zase se za čas vrátili zpět do Anglie. Když nemáte cíle, sny a nepracujete na nich, tak se dostanete do začarovaného kruhu, který bude ztrácet smysl života.“

RADY NA ZÁVĚR:

- ***Najděte si kontakty ještě před tím, než se vydáte do světa. Na sociálních sítích existují různé skupiny, které vám v tomto ohledu pomohou.***
- ***Buďte připraveni bojovat.***
- ***Nejezděte bez peněz.***
- ***Naučte se více si důvěřovat, zde nedostanete na všechno nějaké potvrzení.***
- ***Neočekávejte.***
- ***Pokud máte v plánu se vrátit, využijte čas strávený v Anglii co nejlépe.***

Autor článku: Tereza Česálová

MÁME STYL, MÁME VÁŠEŇ A MYSLÍME TO SAKRA VÁŽNĚ!

PRÁVĚ SE NACHÁZÍM VE STYLOVÉM SHOWROOMU FRIENDLY SUITS, ZAKÁZKOVÉHO PÁNSKÉHO KREJČOVSTVÍ, KTERÝ SE NACHÁZÍ V PANSKÉ ULICI V PRAZE. ZVONÍ MI TELEFON, NA DISPLEJI SE MI OBJEVÍ JMÉNO KRYŠTOF KODL, COŽ JE JEDEN ZE SPOLUMAJITELŮ, KTERÝ MĚ SVÝM KLIDNÝM A SEBEJISTÝM HLASEM POŽÁDÁ O PĚT MINUT STRPENÍ. VŘELE TO VÍTÁM, TĚCH PĚT MINUT VYUŽIJI AKORÁT NA TO, ABYCH SE POROZHLÉDL, PROTOŽE TADY JE VŽDY NA CO SE DÍVAT. ALE ABYCH NEPŘEDBÍHAL, POJĎME ÚPLNĚ NA ZAČÁTEK.

Tenhle příběh začíná na střední škole, konkrétně na pražském gymnáziu ve Štěpánské ulici, píše se rok 2001. V tu dobu se potkávají dva kluci - **Kryštof Kodl a Petr Jůza** - kterým je 16 let. *„Když jsem vešel do třídy, uviděl jsem tam sedět v zadní lavici nagelovaného frajera (Petr), který vypadal o mnoho starší než všichni ostatní. V první chvíli jsem si říkal, že to je nějaký rodič, nebo snad učitel, ale když začala hodina a on tam pořád seděl, došlo mi, že to je spolužák,“* říká Kryštof. Petr už na střední škole dbal hodně na to, co si oblékne. *„Díky jeho casual stylu a díky tomu, že vypadal minimálně na 30 let, vám s ním všude nalili pivo, byla obrovská výhoda mít ho za kamaráda,“* směje se Kryštof, když mi popisuje začátky jejich přátelství.

Už na střední škole jim oběma bylo jasné, že spolu budou pracovat, resp. podnikat. Po dokončení střední školy se jejich cesty rozdělily. Kryštof zamířil do oblasti marketingu a Petr zase do oblasti obchodu. Oběma se, jak mi ostatně sami řekli, vedlo celkem dobře, a to se střídavými úspěchy a neúspěchy. Neustále spolu byli v kontaktu, příležitostně se scházeli a nevzdávali se svého středoškolského plánu, tedy společného byznysu, který bude patřit jen a pouze jim.

Na začátku roku 2014 přichází první změna. Kryštof s Petrem dělají společnou akci, takové setkání pro pozvané. Zvou svoje přátele, známé a jejich známé do jednoho salónku, kde přítomným ukazují materiály, nabízejí svoje služby coby módní konzultanti a mají úspěch. Když se ptám, čemu to připisují, jednoznačně mi odpovídají, že to, co hrálo od začátku podstatnou roli, byl zcela individuální a zároveň přátelský přístup založený na důvěře. *„Lidi nám prostě věřili. Vysvětlili jsme jim, co nabízíme, a hlavně co jim to přinese, potom jsme je změřili a oni nám dali peníze. Přitom vlastně nevěděli, jestli nás ještě někdy uvidí,“* vypráví mi s úsměvem Kryštof. Nejen, že zákazníci tyhle pány vidí při dalších schůzkách, ale navíc jsou nad rámec spokojeni, vlastně více než to. **A právě proto se klienti nejen vrací, ale postupně služby Kryštofa a Petra doporučují dále.** *„Tohle pro nás byla změna. Nabízeli jsme něco, o čem jsme byli od začátku maximálně přesvědčeni a hlavně v čem jsme oba dva viděli absolutní smysl,“* říká Petr.

Pokud si myslíte, že to pánům z Friendly Suits spadlo všechno pohodlně do klína, potom se hodně mýlíte. Určitě, spokojení zákazníci jsou perfektní v několika ohledech, zejména potom proto, že upřímně a někteří i horlivě doporučují. To ale vždy nestačí. Kryštof s Petrem si za tím od začátku šli. *„Oslovovali jsme proaktivně potenciální zákazníky. Prostě jsme převzali naprostou zodpovědnost a nenechávali nic náhodě. Volali jsme např. studené kontakty, které jsme si vytipovali na LinkedIn a nabízeli své služby s tím, že na prvním místě pro nás bylo vždy pohodlí a čas zákazníka, takže jsme neměli problém dojet za nimi a vyřešit s nimi všechno přesně tam, kde potřebovali,“* přibližuje Kryštof.

V říjnu roku 2015 přichází zásadní změna. *„Bylo toho už opravdu hodně a nám bylo jasné, že pokud se chceme posunout dále, kavárna a salónek už stačit nebudou,“* říká Petr. Proto se společně rozhodují přizvat k sobě třetího do týmu, investora, který bude rozumět jejich vizi a hlavně bezmezně ji podporovat. **Tím investorem se stává Pavel Jaroš a i díky němu může vzniknout naprosto elegantní a maximálně vřelý showroom Friendly Suits, který se oficiálně otevírá 27. října roku 2015.** Pokud jste zatím nestačili do tohoto showroomu v Panské ulici č. 5 zavítat, potom vám to vřele doporučuji. Jak už jsem zmiňoval, kromě vřelého prostředí se tady setkáte s naprosto profesionálními módními poradci, kteří jsou „friendly“, nejen že jsou tady pro vás, ale hlavně vám dokáží poradit s čímkoliv v oblasti pánské módy.

Ptám se sám sebe: *„No dobře, Kryštof s Petrem na mě rozhodně působí jako chlapi, kteří moc dobře vědí, co dělají, kam jdou a hlavně jak tam chtějí dojít. Opravdu mě zaujali, o jejich službách jsem natolik přesvědčený, že se hned nechám změřit a vyrobit si blazer a pár košil. Ale čím se odliší, resp. co přinesou navíc od zavedených krejčovství a hlavně jaká je jejich dlouhodobá vize?“*

Samozřejmě dostávám ihned odpověď: *„Dnes už zdaleka nejsme jen krejčovství, ale opravdu si zakládáme na maximálně přátelském přístupu, a to jak nás a našich kolegů, tak hlavně našich služeb. Chceme, aby se u nás každý cítil maximálně komfortně a tím pádem jsme pro všechny vytvořili prostředí, ve kterém si co nejlépe podle vlastních preferencí zvolí to, co je bude definovat. Tedy oblečení uzpůsobené podle jedinečnosti každého z nich,“* sděluje bez jakéhokoli náznaku zaváhání Petr.

„Co se týká naší dlouhodobé vize, chceme být módním domem v pravém slova smyslu. Módním domem typu Hermés nebo Berluti, jednoduše místem, které má tradici a kde každý najde výrobky jedné značky se zárukou té nejvyšší řemeslné kvality a zároveň místem, kde se setkáte pouze s maximálně profesionálním přístupem založeným na úctě k vám, resp. našemu klientovi,“ dodává Kryštof.

Že to nejsou jen plané řeči dokazuje i fakt, že se Friendly Suits dohodli s předním českým shoemakerem Erikem Martinem Lawartem na dlouhodobé spolupráci, jejímž prozatímním výsledkem je první česká rámová bota vyráběná sériově. U této boty si dokonce můžete zvolit patinu, tedy barvu dle svého výběru. Já už jsem si boty od Friendly Suits designed by Lawart vybral a dokonce vám prozradím barvu. **Budou zelené.**

Nakonec mě samozřejmě zajímá, jak by mi Kryštof a Petr shrnuli svoji zatím krátkou, zato velmi intenzivní cestu s vlastním byznysem a co by doporučovali každému, kdo o podobné změně přemýšlí. *„Především to musíte mít rádi, prostě musíte mít hodně rádi to, co děláte nebo co chcete dělat. Nebudu vám lhát, občas to bude bolet, ale stojí to za to,“* zamyšleně pokyvuje Kryštof. *„A určitě to berte jako hru a pořád se učte,“* dodává Petr.

Autor článku: Ondřej Smejkal

Jsme česká módní značka, která šije v přátelském duchu.
www.friendlysuits.cz

JIŘÍ KUBÍČEK - VŠECHNO JE MOŽNÉ

Na setkání s Jiřím Kubíčkem, zakladatelem americké společnosti sídlící v New Yorku, **World Systems Market, Inc.,** která se zabývá vývojem a distribucí automatických obchodních systémů, jsem si kvůli jeho vytíženosti musela pár měsíců počkat. Rozhovor se nakonec odehrával v podvečer státního svátku na zámku Bezdružice, který pan Kubíček nejen spravuje a zvelebuje, ale vytvořil z něj také školící centrum. I v den našeho rozhovoru zde probíhalo školení na téma Kapitálové trhy. Školitelem nebyl nikdo jiný, než pan Kubíček.

„Tak o čem se budeme bavit?" ptá se mě hned při příchodu charismatický muž, ze kterého je **na první pohled patrné, že to, co dělá, jej baví a že své znalosti a zkušenosti předává opravdu rád.** Okamžitě odpovídám: „No přece o Vás!" Provází Vás pověst zkušeného obchodníka a programátora.

Co Vás k obchodování na kapitálových trzích a následně k programování automatických obchodních systémů přivedlo?

Úplně prvním impulsem byl americký film Záměna s Eddiem Murphym a Danem Aykroydem. Hlavní představitelé v něm vydělali během poměrně krátké doby, jednoho obchodního dne, obrovské peníze, a já jsem chtěl přijít na to, zda je to jen americká sci-fi nebo zda je to opravdu možné. Tím druhým velkým impulsem pak pro mě byla kuponová privatizace a rozjezd RM systému pražské burzy. To mě v té době hodně zajímalo.

Vzpomínáte si ještě na svůj první obchod?

Moje první obchodování probíhalo s českými akciemi právě na RM systému. To bylo někdy v roce 1996. Tenkrát bylo centrum RM systému v budově Motokovu v Praze na Pankráci. Svůj úplně první obchod jsem ale nezadával sám, nebyl jsem totiž ještě plnoletý. Navíc ani nebyl úspěšný. Prodělal jsem a bylo to docela dost peněz. Ale pochopení rodičů mě zachránilo.

Jak dlouho trvalo, než se Vám začalo v obchodování dařit?

Na další obchodování jsem se připravoval poměrně dlouho a intenzivně. Navštěvoval jsem odborná školení a semináře o kapitálových trzích a hodně jsem se naučil i od samotných obchodníků. V praxi následně zjistíte, že ať si nastavíte jakoukoli obchodní strategii, nejdůležitější roli při obchodování hraje psychika. Musíte si určit jasná pravidla a musíte je umět také dodržovat. Emoce do obchodování zkrátka nepatří. Já měl jedno z těch základních pravidel napsané nad monitorem počítače. A to pravidlo znělo, že 30 procent zisku ročně mi musí stačit.

Jestli to chápu dobře, tak poté se už dostavil úspěch?

I tak to lze říci. Už jsem neobchodoval jen s českými akciemi, ale přesunul jsem se na americké, následovaly futures a opce. Úspěch se ale nedostavil sám. Těch několik let jsem doslova proseděl u počítače. Byla to opravdu tvrdá a soustavná práce na úkor několika věcí. Zejména na úkor rodiny a zdraví. To byl také důvod, proč jsem po čtyřech letech obchodování skončil. Zároveň jsem se tenkrát domníval, že finanční prostředky, které jsem shromáždil, mi vystačí po zbytek života. Mýlil jsem se a za pár let jsem opět hledal nové cesty, jak ve světě financí znovu prorazit. Mým cílem bylo najít způsob, který by nevyžadoval trávit celé dny u počítače, a tak jsem se dostal k programování automatických obchodních systémů. Chtěl jsem to, co mám v hlavě, nějakým způsobem přenést do programu, který by to dělal za mě. S pár nadšenci jsme začali programovat softwary, které dnes využívají zkušení obchodníci. Postupně jsme se dopracovali k tomu, že jsme vytvořili vlastní programovací jazyk, vlastní struktury, kterými rozkládáme funkční grafy do další, „naší" podoby.

Takže tehdy jste začal s programováním WSM Robotů?

Vlastně ano. To byl jejich začátek. Software, který jsme programovali, jsme začali aplikovat na forexový trh, protože ten jako jediný nabízel neustálý přísun dat (24 hodin, 5 dní v týdnu) a my jsme ta data dokázali sbírat, pracovat s nimi a roboti za nás zadávali příkazy a obchodovali.

Kdy Vás napadlo založit firmu a začít roboty distribuovat?

Když jsme obchodovali pouze s vlastními prostředky, pokryly nám výnosy z obchodování tak akorát náklady na vývoj našeho software a zbylo nám něco málo pro osobní spotřebu. Ale chtěli jsme víc. Věděli jsme, že když zvýšíme vstupní kapitál, zvýšíme i výnosy, díky kterým budeme schopni posunout náš software na vyšší úroveň. Chtěli jsme klientům nabídnout řešení, které bude plně servisované a stále aktuální, což vyžaduje neustálý vývoj a samozřejmě nemalé finanční prostředky.

Co si pod slovy WSM Robot mám konkrétně představit?

Je to finanční software, program chcete-li, který po zapojení u brokera (zprostředkovatele kapitálového trhu) samostatně analyzuje vývoj na kapitálových trzích, vyhledává obchodní příležitosti a na základě předem stanovených pravidel generuje vstupy a výstupy z trhu. Takových finančních robotů je na trhu samozřejmě více typů. Většinou však pracují na základě technické analýzy. Naše robotika oproti tomu technickou analýzu vůbec nevyužívá. Je naprogramována pomocí speciálního matematického kódu, který nazýváme 5D matrice.

Co Vaši roboti umí?

To, že generují zisk, dnes již chápeme jako samozřejmost. Jsme si jím natolik jisti, že jej za určitých podmínek dokážeme garantovat. Roboti procházejí neustálým vývojem a testováním. Ti nejpokročilejší se navíc sami učí, a to hlavně ve chvíli, kdy prohrají, což se nestává tak často. Někdy se dokonce stane, že jsem trochu nervózní z toho, že robot dlouho neprohrává, a tedy se nic nenaučil. Například robot AI4 je naprogramován tak, že chybné kódy dokáže opravovat nejen sám sobě, ale i ostatním robotům.

Kolik robotů máte? Nabízíte ještě jiné produkty?

V nabídce máme již sedm robotů pro devizové trhy, jednoho robota pro komoditní trhy a současně čtyři portfolia robotů, která se liší nastavenou obchodní strategií. Finanční robotika však tvoří pouze část obratu celé skupiny WSM. Pro naši firemní klientelu, k níž se řadí banky, finanční instituce, brokerské společnosti, hedgeové fondy či likvidity provideři, programujeme a vyvíjíme software a technologická řešení pro kapitálové trhy. Institucionální robotiku dnes dodáváme do zhruba dvou set společností celého světa.

Jaké máte plány do budoucna?

V současné době patří do skupiny WSM společnosti, které tvoří čtyři nezávislé pilíře a ty se vzájemně podporují. Těmi jsou: robotika, zprostředkovatelé kapitálových trhů, stavebnictví a zemědělství. V jejich kooperaci je jednoduchá logika, protože ten první bez druhého nemůže fungovat. Druhý zajišťuje finance pro třetího a ten třetí zaštiťuje vše pro toho čtvrtého. V hlavě mám ještě pátý pilíř, ale o tom zatím ještě nechci mluvit. Co se týče WSM Robotů, chtěl bych všem ukázat, že naše finanční robotika umí obchodovat a představuje velmi zajímavou alternativu. Již nyní ji využívají mnohé instituce a já se domnívám, že v budoucnu se stane samozřejmostí i pro běžnou klientelu.

Nedávno jste významným způsobem vstoupili do českého hokeje. Co bylo důvodem?

Za úspěchem společnosti WSM nestojí jen její roboti, ale především lidé, kteří věří, že všechno je možné. WSM je partnerem jak českého, tak slovenského hokeje. Hokej je populárním sportem nejen v Americe, kde se nachází sídlo společnosti, ale také v Česku a na Slovensku. Sám jsem ho aktivně hrál a stále k němu mám blízko. Spojili jsme proto svoji značku se sportem, který má v Česku tradici a úspěch, a já věřím, že obojího dosáhne v Česku i WSM.

INTERIÉRY/ DESIGN/ ART ANEB JAK SE PLNÍ SEN

VŠECHNY ZAČÁTKY JSOU TĚŽKÉ. NEOTŘELÁ FRÁZE, KTERÁ JE 100% PRAVDIVÁ. KDO ZAČÍNAL NĚCO BUDOVAT OD PÍKY, TAK MI DÁ URČITĚ ZA PRAVDU. POZNALA TO I MGR. BARBORA KOŘANOVÁ, KTERÁ ZALOŽILA FIRMU BK INTERIÉRY/DESIGN/ART - NÁVRHY A VIZUALIZACE JAKÉHOKOLI INTERIÉRU PŘÍMO NA MÍRU.

Před více než 25 lety začali moji rodiče podnikat. Takže už od základní školy jsem chodila na brigády do firmy a pomáhala, s čím bylo potřeba. Zametání hoblin a skartace papírů, to bylo moje. Ostatní věci ohledně firmy mě moc nezajímaly. V průběhu posledního ročníku na střední škole mě začalo zajímat právo, podala jsem si přihlášku na plzeňská práva a byla jsem přijata. **Splnila jsem tak kritérium svých rodičů.**

„Jestli z tebe bude učitelka, tak si mě nepřej!" řekla mi tehdy maminka.

Škola mi šla, s rodiči jsem vycházela skvěle a firma se postupně rozvíjela. Když se otevíral nový showroom, nemohla jsem u toho chybět. Podílela jsem se na všech přípravách a organizovala i slavnostní otevření. Velice mě to bavilo.

V 5. ročníku přišel první zlom v mém životě. Těsně před státnicemi jsem otěhotněla a musela jsem si prodloužit studium. Nejen těhotenství, ale i lidé ve škole mě totálně odradili od myšlenky věnovat se oboru, který jsem vystudovala. **Rozhodla jsem se nastoupit do tátovy firmy a dělat to, co mě baví – design.**

„Když si žena projde těhotenstvím a porodem, je jiná, než byla předtím. Je proměněná a mnohem více rozumí životu. Přivést na svět dítě znamená vykoupat se v prameni života." - Dr. Federick Leboyer

S tátou jsme se dohodli, že mě naučí vše, abych po něm mohla v budoucnu firmu převzít. **Bylo to těžké, musela jsem makat. Rozhodně jsem neměla vyšlapanou cestičku s padesátitisícovým platem.** Někteří zaměstnanci měli problém s tím, že jsem jim najednou rozdávala práci já místo táty. Postupně jsem začala poznávat vše, jak to ve firmě chodí. To nakonec vyústilo i k mému odchodu – zhoršené rodinné vztahy, nespokojenost se stylem fungování firmy, touha dokázat něco víc. Musela jsem odejít.

„Neznám poctivějšího člověka, než je můj táta, nikdy mi nedával nic zadarmo."

Díky mému kamarádovi, který mě motivoval a dodal mi sebevědomí, jsem si založila **vlastní firmu BK Interiery/Design/Art, která se zabývá návrhy interiérů, vizualizací a následnou realizací.** Na začátku léta se mi naskytla obrovská příležitost ukázat, co ve mně je. Návrh domu na Náměstí republiky v Plzni.

"Design není jen to, jak nějaká věc vypadá a jaký vzbuzuje pocit. Design je to, jak ta věc funguje." - Steve Jobs

Měla jsem práce až nad hlavu a nevěděla, co dříve. Ten adrenalin mě ale naplňoval a hnal kupředu. **Komplikací pro mě byl jen přístup některých řemeslníků. Muži mají své ego a nesnesou, když je nad nimi žena.** Některé jejich narážky mě opravdu vytáčely do běla.

„Žena = vařečka = kuchyně." „Slečno, na vás se tak hezky kouká, tak jen stůjte a usmívejte se."

Teď už se jen usmívám a myslím si své. Tento projekt pro mě nebyl pouhým krajícem, ale rovnou celým bochníkem. Vše jsem ale s pomocí ostatních zvládla a momentálně se stavba blíží do zdárného konce. Miluji ten pocit, když budujete něco, co po vás jednou zůstane. To je to, co mě naplňuje a pomáhá mi překonávat překážky.

„Náš zákazník, náš pán" to je moje heslo, se kterým se ztotožňuji.

Vše ale nebylo tak růžové, jak se může zdát. Když jsem založila BK Interiery/Design/Art, změnila jsem své chování ohledně vycházení s lidmi a také jsem začala jinak přemýšlet. Ne každý z okolí a z rodiny to pochopil. **Stálo mě to spoustu času, ztratila jsem svého nejlepšího přítele a spoustu přátel. Otřáslo to také s rodinnými vztahy, když jsem opustila rodinnou firmu. Ale naučila jsem se, že přátelé a peníze nejdou dohromady a pokora je v tomhle oboru důležitá.**

Na druhou stranu jsem získala obrovskou dávku motivace a poznala spoustu nových lidí. Začala jsem si plnit svůj sen a dělám to, co mě baví. Líbí se mi propojovaní lidí a oborů a čerpat z toho, co nabízí. Miluji networking.

Při podnikání je budoucnost nejistá. Tudíž jsem ráda, že mám na příští rok domluve-

né zakázky, na kterých budu moct předvést svůj talent. Budu realizovat kuchyňskou linku v Praze, rekonstrukci patra ve Stříbře a dvojdomku v okolí Plzně. Navíc jsem dostala nabídku subdodávek na celý příští rok.

Po náročném roce jsem ráda, že si můžu chvilku odpočinout a zorganizovat své povinnosti, abych se mohla co nejvíce věnovat dceři. **To je pro mě priorita číslo jedna. Po zkušenostech z podnikání jsem si napsala dvě pravidla, podle kterých se chci řídit:**

1. **Za žádných okolností se nevzdat**
2. **Nezatahovat svou dceru do mého podnikání**

Autor článku: David Šilar

Představte si aromatickou vůni olejů, které se vám rozlévají po těle, zatímco vás ruce odborníka pevně masírují. Představte si horkou koupel, chuť a vůni výběrového vína a uklidňující hudbu. Vítejte v Konstantinových lázních. **V kouzelném světě plném klidu, relaxace, ale i kulturního a sportovního vyžití.** Už dávno jsou pryč doby, kdy se do lázní přicházeli léčit jen nemocní lidé. Konstantin-lázeňský vzduch, provoněný přísadovými koupelemi a aroma masážemi, si v současnosti může dopřát opravdu každý.

HISTORIE, TRADICE, ODBORNOST

Tradice místního lázeňství se počítá již od roku 1803, kdy sedláci z nedaleké Nové vsi postavili první lázeňskou budovu v místě dnešních Starých Lázní. V roce 1837 lázně koupil majitel okolního panství kníže Konstantin z Löwensteinu, po kterém dnes nesou Konstantinovy Lázně svoje jméno.

Velkého rozmachu dosáhly Konstantinovy Lázně po napojení na železniční síť v roce 1901. Postupně zde, v blízkosti pěti pramenů, byla postavena řada krásných lázeňských domů a penzionů.

Konstantinovy Lázně se mohou chlubit profesionalitou v oblasti léčení. Dlouhodobě se zde odborníci věnují léčbě kardiovaskulárních chorob, od roku 2013 také nemocem pohybového ústrojí. Při jejich úsilí jim úspěšně napomáhá přírodní léčivý zdroj. Minerální uhličitá voda, která zde vyvěrá z hloubky čtyřiceti metrů, se pyšní nejvyšším obsahem oxidu uhličitého v celé České republice.

SPA BOUTIQUE HOTEL LÖWENSTEIN

Ponořte se do bylinných koupelí, uvolněte se voňavými masážemi, dopřejte si relaxaci v luxusních apartmánech. Pochutnejte si na výborné kávě, kvalitním moravském vínu a regionálních potravinách. Nechte se unášet na vlně retro hudby z bohaté kolekce vinylových LP desek. Nově otevřený komfortní hotel, který svým hostům nabízí léčení i odpočinek

v designovém prostředí, vyrazí dech opravdu každému.
U vybavení apartmánů můžeme pozorovat moderní vzhled s použitím tradičních materiálů, přičemž je dbáno na spojení kvality, funkčnosti i estetické hodnoty. Apartmá jsou inspirovaná měšťanskými byty počátku minulého století, nabízejí nadstandardní rozlohu i vybavení, a navozují tak atmosféru vlastního domova. Hosté tak mají zajištěný exkluzivní pobyt po všech stránkách.

ZAŽIJTE LÁZNĚ JINAK

Bio mléčné výrobky a vejce z farem v okolí lázní, med od místního včelaře, pravá povidla z Moravy. Domácí pražené müsli, pomazánky i kaše a spoustu dalších dobrot zajistí ten správný start do nového dne.
K odpočinku a osvěžení či k setkávání se s přáteli doporučujeme prostory Lobby baru. V exkluzivní vinotéce se nachází kvalitní moravská vína z vinařství Kosík a vinařství Zapletal.
Všichni pracovníci Vám ochotně pomohou zajistit doplňkové aktivity, jako jsou např. golf, tenis, vyjížďky na koních, výlety za poznáním, kulturou i za nákupy po Česku i do zahraničí, vyhlídkové lety, taxi služba a půjčovna auta či kola, služby směnárny a mnohem víc.

WELLNESS CENTRUM KONSTANTIN

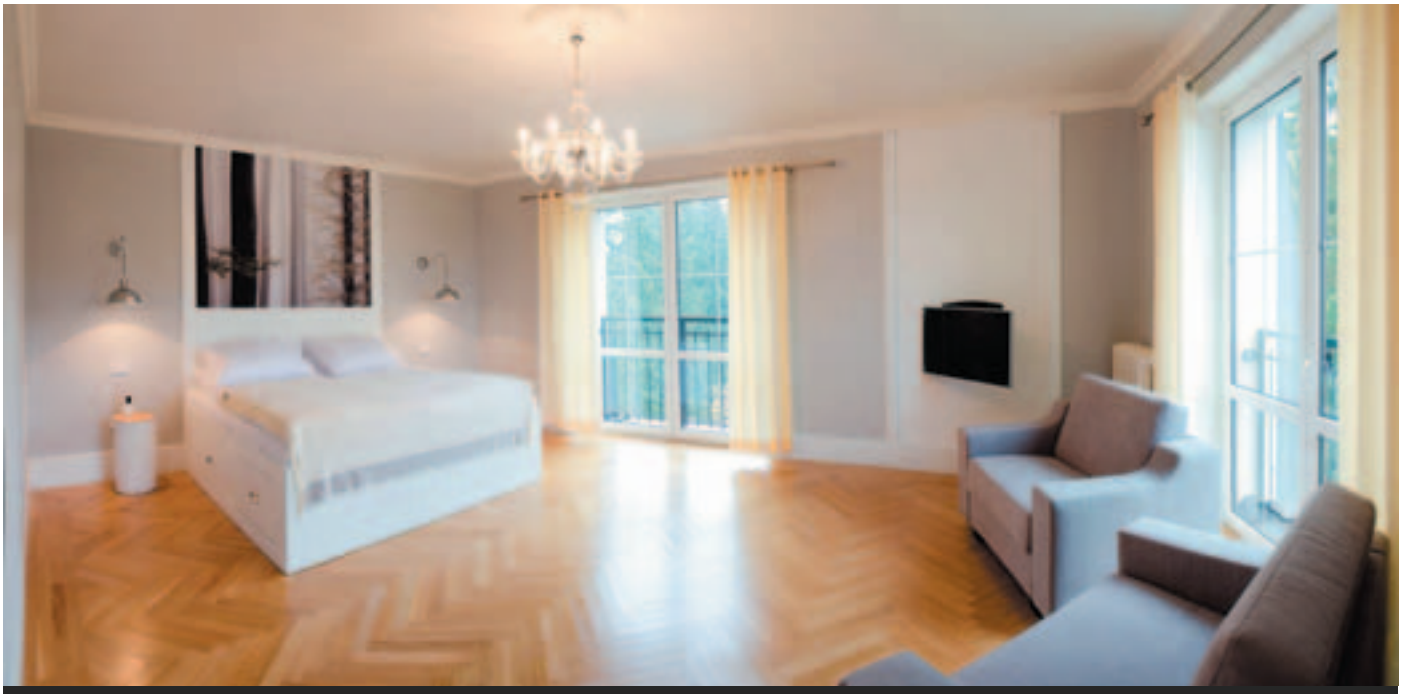
Máte chuť relaxovat, chcete se nechat hýčkat, nebo patříte spíše k těm, kteří odpočívají raději aktivně? **Moderní Wellness-Centrum Konstantin je určeno pro každého. Čekají tu na Vás bazén s masážními tryskami, vířivky a Kneippovy chodníčky, parní lázeň, finská a aroma sauna.** Hosté ubytovaní v hotelu Löwenstein mají do Wellness centra Konstantin zajištěn neomezený vstup.
K pravému odpočinku patří bezesporu také wellness terapie. V bohaté nabídce najdete aromatické, uvolňující a relaxační masáže, smyslové masáže se zábaly, relaxační koupele i pleťová ošetření. Zejména dámy si oblíbily hubnoucí loď, která napomáhá nejen k úbytku váhy a zmírnění příznaků celulitidy, **ale podporuje také celkový metabolismus těla a ulevuje od bolesti zad, svalů a kloubů.**
Aktivním hostům, kteří se potřebují protáhnout nebo mají chuť dát si pořádně do těla, je k dispozici fitness centrum s kardio a tréninkovou zónou. Nejste si jisti, zda cvičíte správně? Potřebujete poradit? Není problém, vyškolený fitness instruktor se Vám bude kdykoliv věnovat.

VOLNÝ ČAS, OKOLÍ, KULTURNÍ A SPORTOVNÍ VYŽITÍ

Samotné Konstantinovy Lázně pak nabízejí relaxaci v rozlehlém lázeňském parku a i jejich okolí je přímo stvořeno pro odpočinek, relaxaci i turistické zážitky. V nejbližším dosahu se nacházejí naučné stezky i několik historických památek a přírodních objektů, které je možné navštívit pěšky či na kole.
Přímo v Konstantinových Lázních nechybí ani možnost kulturního a společenského vyžití. Pravidelně se zde pořádají koncerty, taneční a poslechové večery, procházky s průvodcem, výstavy, besedy a přednášky či slavnosti a letní festivaly.
Nesmírné bohatství představuje neobvykle zachovalá příroda vůkol. Pestrá, kopcovitá krajina s jehličnatými až smíšenými lesy je v sezoně doslova houbařským rájem a zároveň je velmi bohatá na zvěř. Při vycházkách k pozdnímu odpoledni lze sledovat desítky až několik stovek kusů čítající stáda jelenů sika.
Širokou nabídku týdenních či víkendových pobytu zaměřených na wellness odpočinek, romantickou relaxaci ve dvou, aktivní dovolenou s přáteli, rodinou či s dětmi, nebo seniorské pobyty věnované podpoře zdravého životního stylu si určitě nesmíte nechat ujít.

Autor článku: Dominik Hamaj

Spa Boutique Hotel Löwenstein



Nový designový hotel, který svým hostům nabízí ubytování v šestnácti komfortně vybavených apartmánech ve 4 kategoriích. V zařízení interiéru hotelu upřednostňujeme čisté linie, u vybavení apartmánů kombinujeme moderní vzhled s použitím tradičních materiálů. Dbáme na spojení kvality, funkčnosti i estetické hodnoty. Chceme našim hostům zajistit exkluzivní pobyt po všech stránkách.

Ponořte se do bylinných koupelí, uvolněte při voňavé masáži, dopřejte si relaxaci v luxusních apartmánech. Pochutnejte si na výborné kávě, kvalitním moravském vínu a regionálních potravinách. Nechte se unášet na vlně retro hudby z naší bohaté kolekce vinylových LP desek.

NEZAČALA JSEM Z GARÁŽE, NEDĚLÁM NIC ORIGINÁLNÍHO, JEN TO DĚLÁM POŘÁDNĚ A STOJÍM SI ZA TÍM

Slova, která jsou uvedená v nadpisu tohoto článku, vám řekne Lucie Komorousová, když se jí zeptáte, co dělá jinak. Lucka je podnikatelka, která v tuhle chvíli vlastní svoji klenotnickou značku Lucy Diamonds a mezi její prozatím největší úspěchy patří spolupráce s **Czech Masters a Českou Miss 2016.**

Pokud se ptáte, jak se člověk s ekonomickým vzděláním, firmou na školení s klienty jako je PwC, DHL, Veolia a další ocitne v takovém oboru jako je šperkařství, vyznačující se spíše svojí rodinnou tradicí, resp. předáváním z generace na generaci, budete se dost možná smát, až se dozvíte, co bylo tím spouštěčem u Lucky.

Lucka byla, resp. je uznávanou a vyhledávanou školitelkou. V roce 2013 si splnila svůj sen a dokončila MBA studium na Chapman University. Spokojená a šťastná slavila tenhle svůj triumf v jednom vyhlášeném pražském klubu a při tanci s kamarádem jí z prstu sklouznul prstýnek, který nešlo nikde najít. Nejhorší na tom byla skutečnost, že prstýnek byl dárkem od rodičů právě k úspěšnému dokončení studia. **Tahle okolnost měla významné následky ve směru, kterým se Lucka dál ubírala.**

„Můj známý, který dělá investiční diamanty, se mi zmínil, že potřebuje překládat při vyjednávání s dodavatelem diamantů. Mě okamžitě napadlo, že bych se ho mohla při té příležitosti zeptat na šperkařské kameny, abych si nechala vyrobit náhradu za ztracený prsten,“ popisuje mi Lucka úplné začátky zrození jejího podnikatelského záměru.

Tyhle dvě skutečnosti ji nasměrovaly do diamantového světa. Postupně se o kamenech začala dozvídat více, ty nové znalosti ji fascinovaly, a to tak moc, že se jí v hlavě začala postupně zhmotňovat myšlenka vlastního šperkařského byznysu.

„S obchodníkem jsme se sešli znovu a on mi ukázal šperkařské diamanty. Čím více jsem ten byznys začala chápat, tím více jsem zjišťovala, kolik nekvalitních kamenů a šperků se tady dá koupit. Okamžitě jsem uviděla prostor vyrábět v Čechách kvalitní šperky českými zlatníky za přijatelnou cenu. To všechno s vyšší hodnotou, spočívající v tom, že člověk přesně ví, co si kupuje.“ Z toho vznikla následně myšlenka vyrábět šperky podle specifických preferencí každého zákazníka. **Je to dotažené téměř k dokonalosti, kdy si klient přesně nadefinuje svůj požadavek, který mu je následně trojrozměrně nakreslen v počítači a vytisknut na 3D tiskárně.**

Teď už to všechno zní velmi jednoduše a zaběhnutě. Ale když Lucka vzpomíná na své začátky, co všechno bylo potřeba udělat pro to, aby svoje podnikání nastartovala, musí se u toho smát. Už jen vymyslet název společnosti není tak jednoduché, jak se na první pohled může zdát. *„Dalo mi to opravdu zabrat. Všechno bylo buď obsazené, nebo mi to přišlo neosobní a neoriginální. Bohužel nemám vznešené příjmení a tak jsem sáhla po svém křestním jménu a vznikl brand Lucy Diamonds,“* popisuje Lucka. Těžké je na začátku i najít spolehlivé dodavatele např. na krabičky, taštičky, mašličky, a také se rozhodnout, kde mít kancelář, zda začít pouze on-line nebo rovnou zařídit ka-

menný obchod. **Lucka hodně zmiňuje slovo důvěra. Říká, že to bylo všechno od začátku postavené na důvěře, dobrých radách a ověřených doporučeních.**

Ve chvíli, kdy se Lucky ptám jak by mi nejlépe charakterizovala rozvoj Lucy Diamonds, okamžitě mi odpovídá, že to nebylo a není o štěstí. **Bylo to, a pořád je, jen o tvrdé a kontinuální práci.** Lucka podle mě velmi skromně říká, že nedělá nic originálního, klidně s vámi bude sdílet i svoje know-how, protože to není žádný geniální nápad, který je možné jen tak ukrást. Je to ve finále jen o tom, kolik do toho dáte.

Jak to většinou bývá, pokud do něčeho dáte ohromnou energii a děláte to opravdu proto, že to máte rádi, vrátí se vám to. U Lucky se to napoprvé viditelně vrací v podobě první výzvy, kterou je Czech Masters, prestižní golfová tour. Vítězové dostávají vypichovátko (slouží k urovnání greenu) osázené brilianty. První vypichovátko vyhrává Jamie Donaldson, který následně rozhodl Ryder Cup (tradiční golfový turnaj mužských týmů USA a Evropy, pořádaný každé dva roky). To je jeden z prvních úspěchů Lucy Diamonds.

Dalším úspěchem je spolupráce s Českou Miss 2016, kde je Lucy Diamonds oficiálním partnerem. **Jak myslíte, že tahle spolupráce vznikla?** Lucka si řekla: *„Ok, jsem partnerem Miss světa neslyšících, více jak deseti golfových tour, svatebních veletrhů, soutěží krásy jako je Pretty Woman a mnoha dalších. Ale pořád jsem si říkala, že bych chtěla ještě nějakou významnější akci, kde se může šperkař co nejlépe ukázat. Po delším přemýšlení mě to napadlo… Korunka pro Českou Miss! Hned jsem našla jejich stránky, zavolala ředitelce, představila se a domluvila si schůzku. Zhruba po měsíčním vyjednávání mi na zlatnickém veletrhu zazvonil telefon, na displeji jméno výkonné ředitelky České Miss. Věděla jsem, že se dozvím konečné rozhodnutí. Vyběhla jsem ven, plná očekávání a výsledek už znáte. Na tenhle okamžik nikdy nezapomenu. Obrovsky mě to nakoplo, protože jsem si v tu chvíli uvědomila, že to co dělám, dělám opravdu dobře!"*

Zeptal jsem se zaměstnanců a spolupracovníků Lucy Diamonds na Lucku, jaká opravdu je, jak by ji charakterizovali. **Nejčastěji se objevovala slova jako perfekcionista, důsledná, urputná a entusiastická. Musím doplnit, že lidé kolem Lucky o ní mluví s respektem a úctou.**

Nakonec se Lucky zeptám, co by doporučovala lidem, kteří chtějí něco změnit - a tady je odpověď: *„Zní to jako klišé, ale musí vás to bavit, musíte pro to být nadšení. Zároveň musíte být důslední a v ideální případě perfekcionisté. Je potřeba si uvědomit, že to bude na úkor vašeho volného času, přátel a rodiny. Musíte umět žít v nejistotě, jinak ani nezačínejte podnikat. Potřebujete vědět, že začínáte od nuly s ničím, sedíte s počítačem a říkáte si - co budu dělat a jak vůbec začnu? Nikdo vám neslíbí, že se vám to napoprvé povede, ale to nevadí! Neztrácejte víru v to, co děláte a hlavně sami v sebe, neztrácejte entusiasmus a nenechte se odradit chvilkovými neúspěchy."*

Autor článku: Ondřej Smejkal

REDAKCE A KONTAKTY

VEDENÍ

CEO PATRIK ŠIMON
info@svetuspesnych.cz

CSO ONDŘEJ SMEJKAL
smejkal@svetuspesnych.cz

CBO MICHAL TOŠOVSKÝ
tosovsky@svetuspesnych.cz

REDAKCE MAGAZÍNU SÚ

ŠÉFREDAKTOR LUKÁŠ TUŽINČIN
DOMINIK HAMAJ
JAN PILÁT
JULIANA BEDNÁŘOVÁ
MICHAELA ŠANDOVÁ
DAVID ŠILAR
DAVID KAPLAN
TOMÁŠ VRZÁŇ
TEREZA ČESALOVÁ
MONIKA HABIGEROVÁ
AMAYA TOMANOVÁ
MARKÉTA ZUBALÍKOVÁ

NAŠI PARTNEŘI

Kompanya, společnost, která se specializuje na poskytování veškerého servisu k podnikání, a to jak ve Vašich „začátcích“, tak pro existující a prosperující společnosti.

ITEROMEDIA

INTERNETOVÝ MARKETING S VÝSLEDKY

Chcete růst na internetu?
Mějte za zády tým, na který se můžete spolehnout.

STARTUPISTI

Jsme zpravodajský portál, který vám přináší novinky ze světa startupů, technologií a inovací a to nejen z České a Slovenské republiky, ale i zahraničí. Mapujeme a podporujeme příběhy lidí, kteří se vrhli od myšlenky k její realizaci.

TĚŠÍME SE V BŘEZNU

SVĚT ÚSPĚŠNÝCH
SPOLEČNĚ AŽ NA VRCHOL

Vydává SVĚT ÚSPĚŠNÝCH Svět Úspěšných s.r.o., sídlo společnosti: Rybná 716/24, Staré Město, 110 00 Praha 1, IČO 045 75 440 | CEO Patrik Šimon info@svetuspesnych.cz | Obchodní ředitel Ondřej Smejkal smejkal@svetuspesnych.cz | šéfredaktor: Lukáš Tužinčin | redakce: Michal Tošovský, Michaela Šandová, David Kaplan, Jan Pilát, Juliana Bednárová, David Šilar, Tereza Česalová, Dominik Hamaj, Tomáš Vrzáň, Amaya Tomanová, Monika Habigerová, Markéta Zubalíková | Distribuce: vlastní, výhradně adresné zaslání v rámci České Republiky a Slovenska | dvouměsíčník, pořadové číslo 1/2016, vyšlo 26. ledna 2016, cena magazínu 99 Kč | Registrace: MK ČR E 22319 | Žádné části textu či fotografií z magazínu Svět Úspěšných – společně až na vrchol nesmějí být jakkoliv používány, kopírovány nebo jinak šířeny, bez písemného souhlasu vydavatele. Tiskové chyby vyhrazeny | ©Svět Úspěšných s.r.o., 2016

PRVNÍ PODNIKATELSKÝ
SERVIS V ČESKÉ REPUBLICE

KOMPANYA

BUSINESS SERVICE

" Kompanya je podporou pro Vaše podnikání, poskytne vše, co potřebujete. "

- obchodní společnosti
- právní poradenství
- účetnictví a daně
- marketingové služby
- tlumočení a překlady
- personální servis

kompanya@kompanya.cz **www.kompanya.cz** +420 775 355 493

SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

SPOLEČNĚ AŽ NA VRCHOL