

- CESTA K LEPŠÍMU ZDRAVÍ, VZTAHŮM A PENĚZŮM -



VÁŠ NOVÝ ŽIVOT

NICOLE BRÜCKNEROVÁ

Poděkování

Tahle kniha vznikla ve chvílích, kdy jsem mohla růst, ale i padat. V tichu i chaosu. V jistotě i pochybách. A právě za tyto chvíle chci dnes poděkovat.

Děkuji životu, že mě nepřestává vést, někdy jemně, jindy tvrdě. Děkuji všem zkušenostem, i těm těžkým. Bez nich bych se nikdy nepodívala tak hluboko do sebe. Děkuji i každému nepochopení, protože mi to připomnělo, jak důležité je stát si za svým. Děkuji každé vnitřní bolesti, která mě donutila růst. Děkuji i radosti, která mi připomněla, proč to celé dělám.

Děkuji všem, kdo mi po cestě nastavil zrcadlo. Děkuji lidem, které jsem na této cestě potkala, někteří zůstali, jiní odešli, ale všichni mě něčemu naučili.

A v neposlední řadě – děkuji sama sobě.

Tato kniha není jen pokračováním. Je svědectvím o tom, že růst nikdy nekončí, dokud si dovolíme být živí. A pokud čtete tato slova, jste toho součástí. Takže i vám moc děkuji.

Obsah

Předmluva	9
Zákon přitažlivosti – vztahy, zdraví a peníze	13
Afirmace	39
Vděčnost.....	43
Převzetí zodpovědnosti	51
Kariéra a byznys	61
Podnikání	69
Prodej.....	91
Komunikace	103
Psychologie ovlivňování	111
Sebehodnota	119
Strach vs důvěra.....	133
Přestaňte se vybíjet, začněte se nabíjet	143
Bud'te otevřeni změnám.....	149
Cesta pokračuje	155
Závěr	161



Předmluva

Všichni toužíme po úspěchu. Je to tak přirozené, jako že ráno vyjde slunce. Každý z nás ho ale vidí jinak – někdo v podobě naplněného snu, jiný v klidném životě bez chaosu, někdo v uznání, další třeba jen v tom, že večer usíná s dobrým pocitem. Ale ať už si pod úspěchem představujeme cokoli, má jeden tichý, ale zásadní začátek. A tím je samo vzdělání.

Není to slovo, které by znělo vznešeně. Nenese v sobě slib okamžité odměny. Je to tichý, nenápadný proces. Vzniká v momentě, kdy člověk otevře knihu místo toho, aby si pustil další seriál. Když se rozhodne hledat odpovědi, i když není povinnost je vědět. Když přemýšlí o tom, co cítí a proč některé věci v životě opakuje. Nikdo nás k tomu nenutí. A právě v tom je jeho síla. Je to dar, který si dáváme sami sobě z vlastní vůle, bez očekávání potlesku. Ale pokaždé, když si položíme otázku, když se rozhodneme nezůstat stejní, když máme odvahu pochybovat, děláme první kroky. A právě tyto malé, nenápadné krůčky, často bez povšimnutí, staví základy něčemu hlubokému. Něčemu, co se později projeví jako stabilita, jistota, úspěch.

Lidé často hledají návody. Jak být lepší, jak dosáhnout víc, jak být šťastnější. Ale málokdy se zastaví a uvědomí si, že odpověď nezačíná venku, ale uvnitř. A že samo vzdělání není jen o tom, co čteme nebo se učíme zvenčí. Je to také o tom, co jsme ochotni si přiznat. Jak moc jsme ochotni být upřímní sami k sobě.

Je snadné obviňovat svět. Vnější okolnosti, minulost, výchovu, osud. Je pohodlné říkat si, že tohle bych mohl, kdyby... Že tamto bych dokázal, kdyby jen lidé kolem mě byli jiní, kdybych měl lepší start, více štěstí, méně překážek. A možná je na tom všem kousek pravdy. Ale i když připustíme, že svět nehraje vždy fér, stejně zůstává jedno – život, který žijeme, tvoříme jen my sami.



Někteří lidé si myslí, že za jejich problémy může život a náhoda. Jako by jejich dny psala neviditelná ruka osudu, která si dělá, co chce, bez ohledu na jejich přání. Možná v tom hledají útěchu za jejich bolest, selhání, ztráty či nenaplněné touhy. Ale tím se člověk vzdává moci. Přestává být tvůrcem a stává se pozorovatelem vlastního života, který se děje bez něj. Jenže ono to tak úplně nefunguje. Náhoda existuje. Ne všechno máme pod kontrolou. Ale to nejdůležitější je, jak s tím naložíme. A právě tady se ukazuje rozdíl mezi těmi, kdo život přežívají a těmi, kdo ho skutečně žijí.

Každý den, každá volba, každé „ano“ i každé tiché „ne“ – to všechno je náš štětec. A tím štětcem malujeme obraz svého

života, ať už vědomě nebo ne. To, co dnes máme, je součtem rozhodnutí, která jsme učinili včera. A to, co budeme žít zítra, záleží na tom, co s tím uděláme dnes. To není výčitka. Je to svoboda. Možná trochu děsivá, ale neskutečně osvobozující. Znamená to totiž, že nejsme obětí, nejsme loutky, jsme tvůrci. A ano, někdy nám do cesty přijdou věci, které si nezasloužíme. Ale to neznamená, že jim musíme dát moc nad tím, kým se staneme.

*„Každý den máš dvě možnosti: pokračovat
ve snění, nebo se probudit a jít za tím.“ -
Carmelo Anthony*

Náš příběh nepíše náhoda. Nepíše ho ani minulost. Propisku držíme my. A kdykoli se rozhodneme, můžeme změnit odstavec. Změnit kapitolu. Změnit celý směr. Nejde o to být dokonalý. Nejde o to mít všechno hned vyřešené. Jde o odvahu převzít odpovědnost. O to přestat čekat, že nás někdo zachrání, nebo že jednou přijde ten den, kdy to všechno konečně dá smysl. Ten den nezačne bez nás.

A tak když se ráno probudíš a připadá ti, že nic nemá cenu, že je všechno proti tobě – vzpomeň si: tvůj život je ve tvých rukou. Není třeba hned měnit celý svět. Někdy stačí změnit jeden jediný pohled, jeden malý krok, jedno rozhodnutí. A to je začátek.

Tvůj život není náhoda. Je to dílo. A ty jsi jeho autor.



Zákon přitažlivosti

– vztahy, zdraví a peníze

Pojďme si více rozebrat zákon přitažlivosti. Jak to vlastně přesně funguje? Kvantová fyzika nám říká, že vše ve vesmíru je tvořeno energií vibrující na určité frekvenci, což se týká i našich myšlenek. I ony jsou tvořeny energií a každá z nich má svou konkrétní frekvenci. Vaše myšlenky k sobě přitahují osoby, okolnosti a události, které jsou na stejné frekvenci. Stejně se přitahuje, což znamená, že to na co myslíte přitahujete do svého života. Jinými slovy vytváříte svůj život skrze své myšlenky. Všechno co je součástí vašeho života, jste si do něj sami přitáhli, právě na základě vašich myšlenek.

Je to jako ve starém přísloví: Co zaseješ, to sklidiš. Myšlenky které se vám honí hlavou, jsou jako semínka. Jakou úrodu sklídíte, tak to závisí pouze na tom, jaké semínka zasadíte. Pokud budete myslet pozitivně, přitáhnete do svého života pozitivní události, okolnosti, lidi i situace. Ale pokud budete myslet negativně, budete obklopeni negativními lidmi, okolnostmi, událostmi a situacemi.

Vztahy:

Pokud si přejete ve svém životě změnit nějaký vztah. Pak se tou změnou musíte stát sami a to tak, že změníte způsob, jakým o daném vztahu uvažujete. Čím více pozitivních myšlenek plných lásky, uznání a vděku za váš vztah budete mít, tím více pozitivních událostí a okolností si do svých vztahů přinesete. Naprosto chápu, že to není lehké, jak se říká: „Lehce se to říká, hůř se to dělá.“ A ani tady to nebude výjimkou jak už to v osobním rozvoji chodí. Jen jak pořád říkám, vše chce svůj čas a trénink. Vždy člověk musí začít nejdřív u sebe pokud chce vidět změnu ve svém životě ať už je to ohledně vztahu, peněz, práce či zdraví.

*Existuje jedno rčení, nejčastěji připisované
Ghándímu, které říká: „Buď sám tou
změnou, kterou chceš vidět ve světě.“*

Na jednu stranu, tak málo stačí k tomu, aby se všechno změnilo. Pamatujte, že i když se to neposlouchá snadno, o druhou osobu vůbec nejde. Spousta lidí se domnívá, že to, zda je vztah špatný nebo dobrý závisí na té druhé osobě, jenže takhle život opravdu nefunguje. Nemůžeme se obrátit na zákon přitažlivosti a říct mu, že budete myslet na víc pozitivních věcí, až se ten druhý člověk změní. To je nesmysl. Tady o druhou osobu vůbec nejde, tady jde o vás! O to, na co myslíte, co vyzařujete, co dáváte. Vše, co se ve vašem životě děje, je výsledkem toho, na co myslíte a jak se cítíte, což platí pro všechny vaše vztahy minulé, přítomné i budoucí.

Určitě je dobré zmínit i to, že často cítíme odpor ke změnám, kterými náš život prochází. Je potřeba si však uvědomit, co ty velké změny znamenají. Na jejich místo totiž přichází něco lepšího. Ve vesmíru nemůže vzniknout vakuum. Když něco dáme pryč, místo toho musí přijít něco nového. Přijde-li změna, uvolněte se, mějte v ní důvěru a věřte, že je ta změna dobrá.



Problém je i v tom, že většina lidí přemýšlí a mluví mnohem častěji o tom co nechťejí, než o tom co chtějí. Tím se neúmyslně obírají o všechny dobré věci v životě. Když uvedu příklad, tak lidé kteří mají skvělé vztahy, přemýšlejí a mluví mnohem více o tom, čeho chtějí v životě více, než o tom co nechťejí. Ale lidé s obtížnými vztahy zase častěji přemýšlejí a mluví o tom, co ve vztazích nechťejí. Mnohdy se diví, proč se jejich problémy ve vztazích objevují neustále dokola. Je to protože se ve skutečnosti **soustředí více na to co nechťejí, než na to co chtějí.**

Zákon přitažlivosti a slovo NE

Zákon přitažlivosti nezná slovo „ne“ a „nechci“. Ani jiná záporná slova. Když používáte zápor, jako například: „Já to nechci.“ Pak ale zákon přitažlivosti slyší vždy opak jako je: „Já to chci.“

Takže pokud řeknete: „Nechci se hádat.“ Zákon slyší: „Chci se hádat.“

A nebo pokud si jen v hlavě pomyslíte: „Nechci o svoji práci přijít.“ Pak zákon slyší: „Chci o svoji práci přijít.“

Zákon přitažlivosti nám dává to, na co myslíme!

Pokud se budete soustředit pouze na to co chcete, co máte rádi a co vám dělá dobře, prožijete skutečně skvělý život.

Život nám dává vše tak, abychom si mohli zvolit, co sami chceme, co se nám líbí a čeho si nejvíce ceníme. Jedním z darů života je i to, že nám přivádí do života nejružnější osoby, abychom si mohli vybrat co se nám na nich líbí a čeho si vážíme. Nejsme tu od toho aby jsme hledali uznání pro člověka, jehož vlastnosti se nám nelíbí. Jednoduše se od něj odvráťme, aniž by jsme ho odsuzovali a nebo mu dávali jakoukoliv pozornost.

Samozřejmě se odvrátit od člověka u kterého se nám nelíbí jeho charakter, znamená se smířit s tou skutečností, že vám život dává na výběr. Neznamená to, že se s takovým člověkem budete hádat, abyste dokázali, že se mýlí, kritizovali ho a nebo se ho snažili změnit, to ne. Pokud to děláte, pak se rozhodně nesoustředíte na to co chcete a čeho si vážíte. Jestli chcete nějaký vztah zlepšit, zaměřte se na věci, které se vám na druhém člověku líbí a kterých si ceníte. Vyhněte se myšlenkám na to, co se vám nelíbí.

Kam směřuje vaše pozornost?

Je potřeba se ujistit, že svou představivost směřujeme k tomu, co chceme a nikoliv k tomu co nechceme. To vytváří rozdíl mezi těmi, kdo v životě strádají a těmi, kdo žijí úžasný život. Ti kdo

mají úžasný život si představují, to co chtějí. Jejich představy v nich vyvolávají pozitivní a příjemné pocity. A ti co v životě strádají, nevědomě směřují svou představivost k tomu, co nechtějí a jejich představy v nich vzbuzují negativní emoce. Jde o velmi jednoduchý princip, který však tvoří velké rozdíly. Tak si dávejte pozor na to, kam vaše pozornost směřuje.

Zdraví

V každém momentě. Kdy se cítíte dobře, své tělo aktivně zbavujete negativity. Pokud je pro vás obtížné cítit se ve vztahu k vlastnímu tělu dobře, postačí, když se zaměříte na něco jiného, co vám dělá radost. Zahrňte se vším co milujete, vším co vám pomůže cítit se nejlépe, jak dokážete. Využijte všeho, co vám svět nabízí, aby jste se cítili skvěle. Sledujte filmy, které vás rozesmějí a přinesou vám radost a dobrou náladu. Nikoliv filmy, které ve vás vzbudí napětí nebo smutek. Poslouchejte hudbu, při které se cítíte šťastni, tak, že se vám chce tančit. Nechte lidi aby vám vyprávěli vtipy nebo zábavné historky. Sami víte, co milujete. Víte co vás nejvíc baví, proto z toho čerpejte a mějte se tak dobře, jak je to jen možné.

Smích je nejlepší lék

Určitě jste už slyšeli známe rčení, že smích je nejlepší lék. Není pochyb o tom, že jedním z nejrychlejších a nejefektivnějších způsobů, jak zmírnit napětí v těle a zbavit se nemoci, je smát se a radovat.

Výmluv proč nemůžeme být šťastni je několik. Pokud budete své štěstí neustále odkládat se slovy: „Budu šťastný až...“ nejen, že ho budete odkládat po zbytek svého života, ale spolu s tím budete snižovat i míru zdraví svého těla. Štěstí je pro vaše tělo zázračným elixírem, takže buďte šťastni hned teď a to bez vytáček.



Když si dovolíte cítit štěstí bez podmínek, začnete si všímat, že se mění i to, jak se cítí vaše tělo. Emoce totiž nejsou oddělené od fyzického zdraví – naopak, jsou s ním propojené. Možná jste si všimli, že lidé, kteří s úsměvem tvrdí, že „se celou zimu nenachladí (neonemocní)“, opravdu přečkají zimní měsíce zdraví. Ale ti kteří říkají „nesnáším jaro, trápí mě spousta alergií“, v jednom kuse kýchají, minimálně tři měsíce v roce? Tito lidé očekávají buďto zdraví a nebo nemoc. Pokud nebudete očekávat nic jiného, než dobré zdraví a tato víra se stane vaším denním chlebem, pak zákon přitažlivosti vám to zdraví přivolá.

- Jste vděční za své zdraví i tehdy, když jste v pořádku? Nebo to doceníte, jen když onemocníte nebo přijdete k úrazu?
- Jste vděční za klidný celoroční spánek? Nebo berete tyto noci za samozřejmost a myslíte na spánek jen tehdy, když jste nevyspalí?
- Jste vděční za to, že můžete být každý den naživu?

Zdraví je dar života. Je to něco, co získáváte každý den. Abyste ho mohli získat ještě více, je potřeba k tomu, co pro své zdraví již děláte, připočíst taky pocit vděčnosti za vaše zdraví.

Buďte vděční za své tělo!

Pomyslete na všechny části svého těla, kterých si skutečně ceníte a které milujete. Například na své nohy. Ty jsou tím nejdůležitějším dopravním prostředkem ve vašem životě. Pomyslete, na co všechno své nohy používáte: na udržení rovnováhy, stání, sezení, cvičení, tanec, chození po schodech, řízení auta a především velký zázrak, kterému se říká chůze. Schopnost chodit nám umožňuje svobodně si užívat života. Proto buďte vděčný i za svoje nohy a myslete to vážně. Stejně jako za ruce, které vám umožňují věci podávat, sundávat, přesouvat, umývat, uklízet a spoustu dalšího. Měli bychom být vděční za celé naše tělo. I za naše orgány, jako je srdce, žaludek i mozek, to vše nám umožňuje žít a užívat si života. Proto poděkujte vesmíru za čich, oči sluch, to vše nám umožňuje vidět a vnímat všechny krásy našeho světa, bez očí by jsme přišli o západy a východy slunce, nemohli by jsme se dívat do telefonu nebo televize, nebo dokonce i číst tuto knihu, bez sluchu by jsme si nemohli pustit naši oblíbenou hudbu, proto budme vděční za každou věc v našem životě, která nám byla až do teď samozřejmostí.

Budme dokonce vděční i za jídlo, protože jídlo potřebujeme k životu, k myšlení, k tomu abychom se cítili dobře a abychom zůstali zdraví. Prociťte u toho tu lásku a vděčnost když si budete dávat nějaké maso, kousek ovoce, zeleninu nebo dokonce se budete chtít napít vody.

Buďte vděční za vše co vám do teď přišlo samozřejmostí!



Nemluvte o tom

Jedna z věcí, které nemocní lidé často dělají, je to, že o své nemoci nepřetržitě mluví. Je tomu tak proto, že na ni nepřetržitě myslí. Verbalizují si tedy své myšlenky. Pokud se cítíte trochu špatně, nemluvte o tom – jinak se budete cítit ještě hůře. Onemocnění drží v těle negativní myšlenka, to, že o ní neustále mluvíme a věnujeme jí svou pozornost.

Mluvení například o viru který řádí, o vyčerpání, o bolestech, o zánětech nebo o diagnózách, které jste se právě dozvěděli od svého lékaře, je právě **mluvením o věcech které nechcete**. Vždy, když se necháte strhnout řečmi o tom, co nechcete, pak si do svého života přitahujete další obtíže a problémy. Mluvíte-li o jakýchkoliv zdravotních problémech, nemluvíte o tom co chcete. Samozřejmě tím neříkám, nesvěřit se někomu z vašich blízkých s vašimi obavami a strachem, ale nesmíte překročit tu hranici, že o tom budete mluvit neustále několik týdnů, či měsíců. Protože z dlouhodobého hlediska tím neovlivňujete jen sebe, ale i ty kolem vás.

Mluvte radši o tom, jak skvělé je překypovat zdravím. Mluvte o tom, kolik máte energie a k čemu všemu ji plánujete využít. Mluvte o tom, za co jste svému tělu a zdraví vděční. **Musíte mluvit o věcech, které si přejete získat.** V rozhovorech

s ostatními i ve svých myšlenkách opakujte slova „Představuji si, že...“ a zbytek doplňte na základě toho, po čem toužíte. Opravdu to pokaždé prociťte, jakoby jste to již měli. „Představuji si, že mám tolik energie, jako když mi bylo dvacet.“ „Představuji si, že se každé ráno probouzím a vstávám s nadšením.“ Tohle jsou pouze příklady, aby jste měli představu o těch svých větech, které zařadíte na svou denní bázi.

Síla slov: Já jsem

Ke všemu vám pomůže jednoduchá afirmace: „Já jsem zdravá“. Ta odhaluje velké tajemství už v prvních dvou slovech „Já jsem“.

Když tato slova používáte, to, co následuje, zkrátka prohlašujete za fakt a proto tuto skutečnost velmi silně přivoláte. Oznamujete to totiž s jistotou. A hned poté co oznámíte „já jsem unavená“ nebo „jsem nemocná“ nebo „jsem při těle“ nebo „jsem stará“, vám vesmír řekne: Vaše přání je mým rozkazem.

Když tohle víte, nebylo by lepší začít používat dvě nejsilnější slova „já jsem“ k vašemu prospěchu? Co třeba místo toho říkat „já jsem šťastná“ nebo „já jsem zdravá“ nebo „já jsem každý den plná energie“ nebo „já jsem mladá“.

Zkuste aspoň jednu afirmaci používat každý den. Může být třeba i delší jako například: „Já jsem dokonalá, milující, silná a šťastná. Samozřejmě účinnost afirmací, je zcela závislá na tom, jak moc jim věříte, když je pronášíte. Znáte slovo placebo efekt? Jde o to, že mnohdy v nemocnicích dávají klientům pouze nějaký vitamín, nebo cukr ve formě prášku

a tvrdí, že je to lék například na bolesti. Co se ve většině případech stane? Klient uvěří panu doktorovi a rázem bolesti zmizí, ale jak je to možné, když dostali jen pouhý vitamín? Jak jsem již zmiňovala spoustu věcí je pouze v naší hlavě, v našich přesvědčeních u kterých si myslíme, že je nemůžeme změnit. Ale jak už víme, změnit se dají, stačí si jen všimnout vlastních myšlenek a jak se vyjadřujeme ke spoustě situacím. Tohle všechno funguje nejen ve zdraví ale i ve vztazích, či penězích.

Pokud vám ale dělá problém uvěřit, neustále opakování afirmací vám pomůže získat víru. Jakmile svým slovům konečně uvěříte, vytvoříte to, po čem toužíte, ať už jde o cokoli.

*„Každá pozitivní afirmace je jako kladivo,
které odbourává staré přesvědčení a staví
nové základy.“ - Marisa Peer*

Jak tedy vyřešit problém?

Samozřejmě jsme zvyklí snažit se vyřešit problémy, napravit nebo je eliminovat. Neustále se na ně soustředíme. Jenže teď už víte, že pokud se problémů chcete zbavit a to včetně těch zdravotních, musíte na ně přestat myslet a zaměřit svou pozornost na to, co chcete. Máte nekonečnou moc ovlivňovat vnější okolnosti, cesta k ní však vede skrz to, na co se rozhodnete soustředit.

Zákon přitažlivosti nezná slova „ne“ a „nechci“ a ani jiná žádná záporná slova

Když používáte zápor, zákon přitažlivosti slyší:

Když říkáte: „Nechci dostat chřipku“, zákon slyší: „Chci dostat chřipku“.

Když říkáte: „Nechci přibrat na váze“, zákon slyší: „Chci přibrat na váze“.

Když říkáte: „Nechci aby mě bolela hlava“, zákon slyší: „Chci aby mě bolela hlava“.

Přitahujete k sobě to, na co myslíte nejčastěji a proto jsou tato záporná slova zodpovědná za epidemii „nechci“. Většina populace zaplňuje nevědomky každý aspekt svého života tím, co nechce a nedokáže přitom pochopit, proč se jejich život nemění k lepšímu. Současný stav vašeho těla a úroveň vašeho zdraví jsou ve skutečnosti odrazem vašich předchozích myšlenek. Je snadné rozpoznat, jaké byli doposud vaše převažující myšlenky. Když šlo o zdraví, vztahy či finance. Taková je pravda, bez ohledu na to, jestli se vaše myšlenky týkali toho, co chcete, nebo byly nakaženy epidemií „nechci“.

To čemu vzdorujeme, přetrvá

Když s něčím bojujeme znamená to, že tomu vzdorujeme. Důvod, proč to, čemu vzdorujeme, přetrvává, je to, že jste přesvědčeni o tom, že to nechcete, což zákon přitažlivosti překládá tak, že to chcete a tím to k sobě přivoláváte. Čím více

tedy chorobu, kterou trpíte, nechcete, tím více jí ve skutečnosti posilujete. Když nemoci vzdorujeme, přživujeme negativní emoce a sní spojenou i energii a sílu. Onemocnění díky tomu bude pouze sílit, protože takový je zákon.

Dávné duchovní pravidlo nám říká, že zdravé tělo je zcela podřízeno podvědomím. Týká se to všech funkcí, od hlavy až k patě přes nervový i imunitní systém. Všechny jsou pod přísným dohledem našeho podvědomí. Na dýchání, trávení nebo pumpování krve nemyslíme, tyto procesy se dělají automaticky a jsou řízené naším podvědomím. Pokud se říznete do prstu, nemusíte si lámat hlavu s tím, jak zastavit krvácení. Vaše podvědomí ihned zakročí a nařídí tělu, aby dělalo to, k čemu bylo vytvořeno. Vyléčí se samo. Je to dokonalá ukázka zákona přitažlivosti v praxi. Stejně jako ve vnějším světě, kdy vaše myšlenky přitahují osoby, okolnosti a události, aby vám přinesli to, na co jste mysleli, totéž platí i pro vnitřní svět vašeho těla. Podvědomí přitahuje okolnosti a události, které se starají o zdraví vašeho těla.



Možná jste začali věřit tomu, že se snadno nachladíte, nebo, že vás snadno začne bolet hlava, nebo, že jste alergičtí na tohle a tamto a nebo vám nějaká nemoc „koluje“ v rodině. Všechno jsou to přesvědčení, nikoliv fakta a tato přesvědčení vám nepřinášejí nic dobrého. To, čemu věříte a co vnímáte jako pravdivé, se pravdivým stává, ať už vám toto přesvědčení pomáhá nebo škodí.

Z toho je jasné, že musíte začít věřit věcem, které vašemu zdraví prospívají, nikoliv škodí. Čím více tomu budete věřit, tím rychleji vaše pozitivní myšlenky zformují nová přesvědčení o vašem zdraví. Všechna přesvědčení jsou zkrátka soustavné myšlenky provázané silnými emocemi.

Jste tvůrci svého života

Jste tvůrci svého života, nikdo to nenapsal za vás, to pouze vy sami, na základě svých myšlenek a zákonu přitažlivosti. Tohle fungovalo vždy už napříč historií. V momentě, kdy si tohoto úžasného zákona začneme být vědomi, začnete si být vědomi ohromné síly. Síly, která vám umožňuje změnit váš život.

Ať už si to zrovna uvědomujete a nebo ne, většinu času na něco myslíte. To, na co myslíte nejčastěji a na co se nejčastěji soustředíte, je tím, co ve svém životě zhmotňujete. Co zasejete, to sklídíte. Vaše myšlenky představují semínka a úroda, kterou sklídíte, je zcela závislá na tom, jaká semínka jste zaseli.



Pokud si stěžujete na nedostatek zdraví, zákon přitažlivosti vám do života přinese další důvody k tomu, proč si stěžovat na své zdraví. Pokud posloucháte, jak si někdo jiný stěžuje na své zdraví a soustředíte se na to a sympatizujete s ním, přivoláte si tím nemoc sami k sobě.

Všechny myšlenky, na které se soustředíte, se zhmotňují ve vašem životě. Zákon jednoduše reflektuje vaše myšlenky a dává vám přesně to, na co se soustředíte. „Soustředit se na pevné zdraví“, je něco čeho jsme schopni všichni, bez ohledu na to, co se nám děje navenek. Jak už jsem zmiňovala, tady opravdu už nemáte co ztratit, ba naopak můžete jen získat.

Toto vědomí vám umožňuje zcela změnit jakoukoli okolnost související s vaším zdravím, změnou způsobu uvažování. Vaše zdraví, vztahy i finance jsou ve vašich rukou. Bez ohledu na to, kde se právě nacházíte a co se ve vašem životě doposud odehrálo. To všechno stále můžete změnit.

Peníze

Pokud vám z úst často vycházejí slova typu: „Nemůžu si to dovolit“. Pak právě teď máte tu možnost to změnit. Změňte to slovy: „Můžu si to dovolit“, „Můžu si to koupit“. Opakujte to znovu a znovu. Po příštích třicet dní se na to zaměřte. Vždy když zahlédnete něco, co se vám líbí, řekněte si: „Můžu si to dovolit“. Díky tomuto dokážete postupně měnit svůj postoj k penězům a budete se ohledně nich cítit dobře. Začnete přesvědčovat sami sebe, že si tyto věci můžete dovolit a váš život se změní.

Pokud se však domníváte, že jste se soustředili na bohatství a přesto se peníze ve vašem životě neobjevily, neznamená to, že zákon přitažlivosti nefungoval, on totiž funguje a to nepřetržitě. Každý z nás něco přitahuje, v každém momentě našeho života. Pokud nemáte to, po čem toužíte, pak je to tím, jak zákon přitažlivosti využíváte. Pokud nemáte, co chcete,

víte o tom, že to nemáte a myslíte na to, že to nemáte, pak vytváříte realitu ve které to nemáte. Buďto přitahujete to co chcete, nebo přitahujete absenci toho, co nechcete. V obou případech něco vytváříte a zákon přitažlivosti vám to dává. Pokud se vám zdá, že zákon přitažlivosti nefunguje, můžete si být jisti, že to není zákon přitažlivosti kdo selhává. Pokud nejsou věci tak, jak byste si přáli, je to vždy tím, že s tímto zákonem nenakládáte správně.

Což je skvělá zpráva. Když jste se učili chodit, vyžadovalo to hodně praxe a taky spoustu pádu. A i přesto jste to nevzdali a naučili se chodit. Pak stejně tak se musíte naučit využívat zákon přitažlivosti. **Praxe je to jediné, co stojí mezi vámi a vašim vysněným životem.**



Pokud je k tomu, po čem toužíte, zapotřebí výraznější obnos, pak je nutné, abyste neplýtvali pozorností na to, jak se k vám peníze dostanou. Pokud jste v minulosti upnuli svou myšlenku na to, že jediným způsobem, jak peníze získat, je práce, pak se těchto myšlenek okamžitě zbavte! Pokud si to budete myslet, bude se vám to dít. Podobné myšlenky vám škodí. Nelimitujte zbytečně způsoby, jakými se k vám peníze mohou dostat. Místo toho soustřeďte myšlenky primárně na bohatství. Pokud nevěnujete ani jedinou myšlenku nedostatku nebo nouzi, budete na dobré cestě k prosperitě.

To jak se k vám peníze dostanou může být zcela individuální. Nemusíte je získat pouze prací, můžete vyhrát v loterii, soutěži, nebo třeba něco zdědit od nějakého vzdáleného příbuzného o kterém jste ani nevěděli. Nebo třeba vám můžou po 10 letech ze starého zaměstnání poslat nějakou částku, kterou zrovna budete potřebovat jen protože si zrovna dělali čistku v dokumentech. Nebo vám je můžou darovat rodiče jen tak pro radost. Může se naskytnout několik možností jak k vám peníze které chcete, přijdou. Jen musíte zapomenout na to, že to lze získat jen prací. Těch možností je opravdu nespočet, může vám něco vrátit úřad a podobně. Proto se opravdu neomezujte jen na jednu možnost.

Pokud jste si tedy v minulosti mysleli, že jediný způsob, jak mohou do vašeho života proudit peníze, je prostřednictvím zaměstnání, pak se těchto myšlenek okamžitě zbavte. Až tuto skutečnost pochopíte, pocítíte volnost. Pokud pracujete, jen protože věříte, že je to jediná cesta, jak si vydělat peníze, nikdy nezískáte skutečné bohatství ani práci snů. Pamatujte, že to, co chcete, můžete získat jen tehdy, když se cítíte dobře.

Životní volby

*„Tvůj čas je omezený, tak ho nepromarni
tím, že budeš žít život někoho jiného.“ -
Steve Jobs*

Spousta z nás bohužel žije život, který nám s dobrými úmysly vnutili rodiče, učitelé, společnost nebo dokonce partner/ka.

Spousta lidí vzala práci, kterou nemá ráda, jen protože byla přesvědčená, že takovou práci si zaslouží. Protože to byla bezpečná a důstojná volba nebo protože si mysleli že to bude vypadat dobře v jejich životopise. Možná svou práci z počátku milovali, ale postupem času se však z ní stala rutina. Dovolili, aby jim jistota práce diktovala životní volby.

Pokud jste se ocitli v podobné situaci, je téměř jasné, že vaše současná práce není vaší prací snů. Musíte se hluboce zamyslet a položit si otázku, jestli jste náhodou neodložili své sny stranou. Zeptejte se sami sebe:

Co byste dělali, kdybyste mohli dělat cokoli?

Co byste dělali, kdyby peníze nepředstavovali vůbec žádnou překážku?

A co by jste dělali, kdybyste měli jistotu v úspěch?

Když si na tyto otázky odpovíte, znovu objevíte své sny.

Přestaňte poslouchat, co si myslí ostatní. Nebojte se následovat své sny a díky tomu budete opravdu šťastni. Platí to i pokud se bojíte, že se nemůžete hnout z místa, protože potřebujete jistoty nebo máte závazky. Nikdy není pozdě. Existuje nespočet způsobů, jak sny následovat a je to mnohem jednodušší, než se může zdát. Může se stát, že jakmile začnete přemýšlet nad důsledky, které by opuštění stabilního zaměstnání a cesta za vašimi sny mohly vyjít, začnou se vám do hlavy vkrádat pochybnosti. Jste-li na pochybách, můžete požádat vesmír o důkaz, že děláte správnou věc. Nezapomeňte, že můžete požádat o cokoli.

Stejně tak jako u zdraví. Všechno, co lidé ve svém životě nepovažují za dobré – jako jsou narůstající dluhy, nezaplacené účty nebo nedostatek peněz za zaplacení nájmu – si do života přitáhli svými myšlenkami.

Vím, jak to zní. A každému z nás musí být jasné, že nikdo by si do života dobrovolně nepřivolal věci, o které nestojí. Obzvláště ne problémy s penězi. Ale bez znalosti zákona přitažlivosti je jednoduché pochopit, jak se některé nechtěné věci mohly v našem životě nebo v životě našich blízkých objevit. Vznikly zkrátka nedostatečným povědomím o úžasné tvůrčí síle našich myšlenek.

Vím, že je těžké rozpoznat naše myšlenky, zda jsou negativní nebo pozitivní. Protože přece jenom každý den nám hlavou projede více než šedesát tisíc myšlenek. Ale rozpoznáme je na základě dobrých pocitů. Pocity nám velmi rychle prozradí, na co myslíme. Kdykoliv myslíme na to co milujeme nebo co chceme, cítíme se dobře.

Pravda je také ale i naopak. Vzpomeňte si na chvíli, kdy jste se zničehonic začali cítit pod psa. Možná vám přišel vysoký účet, který jste si nemohli dovolit zaplatit. Tak jste to okamžitě pocítili v žaludku nebo v břiše. Tyto pocity jsou jasným indikátorem toho, že vaše myšlenky jsou negativní.

Je potřeba věnovat pozornost tomu, jak se cítíte a naladit se na vlastní pocity. Jedná se o nejrychlejší způsob, jak zjistit, na co myslíte. A když víte na co myslíte, pak víte co přitahujete.

Měli byste mít dobré pocity ohledně peněz

Pokud se při pomýšlení na peníze cítíte dobře, přitahujete k sobě pozitivní okolnosti a situace týkající se peněz. Pokud se při pomýšlení na peníze cítíte špatně, třeba proto, že jich máte nedostatek, vrátí se vám to skrze negativní okolnosti a situace, které zapříčiní, že peněz budete mít málo i nadále. Negativní pocity, které prožíváte, jsou jasnou známkou negativních myšlenek na peníze a předpovídají, co si přitáhnete do života.

*„Tvoje finanční situace je zrcadlem tvého
vnitřního vztahu k hojnosti.“ - Louise L. Hay*

Jaké pocity ve vás peníze vyvolávají?

Většina lidí by řekla, že v nich peníze vyvolávají dobré pocity. Jenže když jich nemají dost, pak se dobře necítí. Pokud má člověk tolik peněz, kolik potřebuje, pak v něm peníze s jistotou vyvolávají dobré pocity. Poznat, jaké emoce ve vás peníze vyvolávají, je snadné, protože když tolik financí nemáte, kolik potřebujete, pak se cítíte velmi špatně. Je důležité, abyste si toho byli vědomi, protože množství peněz ve vašem životě se nikdy nezmění pokud se ohledně toho nebudete cítit dobře. Jsou to právě vaše negativní emoce, co zabraňuje, aby k vám proudilo více peněz. A co hůř, tyto negativní pocity, které ve vás myšlenky na peníze vyvolávají, přitahují negativní okolnosti, jako jsou třeba drahé účty, které z vás ždímají další peníze. Když na drahý účet reagujete negativně, vysíláte negativní

emoce, což k vám přivádí další negativní okolnosti, které vás o další peníze připraví.



Je potřeba tento koloběh zastavit, což uděláte tak, že se začnete ohledně peněz cítit dobře. Když změníte způsob, jakým peníze vnímáte, změní se i množství peněz ve vašem životě. Čím lépe se ohledně peněz cítíte, tím více peněz k sobě přitahujete.

Ke změně toho, jak se cítíte, je třeba použít představivost a změnit placení účtů v něco, co vám dělá radost. Můžete si například představit, že vůbec nejde o účty, že ve skutečnosti jste se rozhodli tyto peníze darovat firmám či lidem prostě z dobroty srdce, jako poděkování za úžasné služby, které poskytují.

To nejdůležitější, co byste měli vědět, je že vaše dobré pocity jsou vždy spojeny s dobrými myšlenkami a špatné pocity se špatnými myšlenkami. Není možné cítit se špatně a ve stejnou chvíli myslet pozitivně. To by odporovalo zákonu přitažlivosti. Pokud ohledně stavu svých financí pociťujete úzkost, je to proto, že myslíte na věci, které ve vás úzkost vyvolávají.

Pokud vás myšlenky na peníze znepokojují a neděláte nic proto, abyste své myšlenky změnili a cítili se lépe, ve výsledku říkáte: „Stojím o další negativní situace týkající se mých financí, které mě budou znepokojovaly. Sem s nimi.“

Neprobírejte špatné zprávy!

Já se na zprávy dívala naposledy na základní škole, kdy jsme měli do školy přinést aktuality za celý týden. Nikdy jsem zprávy nečetla, všechno potřebné se ke mně vždy dostalo a nikdy jsem se nemusela zabývat tou negativitou. Možná někdo z vás zažil Covid možná někdo zase ne. Byla to velká epidemie, byli toho opravdu plné zprávy a nic jiného lidi neřešili několik let, byli omezené vycházky, nemohlo se do restaurací a pomalu ani ne do jiného města, jen skrze práci. A do Německa? Pokud jste tam pracovali, pak jste si tam museli najít ubytování a bydlet tam, dokud covid neskočil. Popřípadě ještě spoustu lidí donutili ať už strachem nebo kvůli práci očkovat i když nechtěli. Neočkovaný měli všechno zakázaný. Co se týká očkování, tak to tady nebudu probírat, každý z nás má na to jiný názor, jediný co můžu říct, za covidu jsem se očkovat nenechala a nikdy se očkovat už nenechám. A víte co je zvláštní? Já jsem ani žádné opatření nijak nedodržovala, roušku jsem nenosila a když už tak jsem jí měla pod nosem, dezinfekci jsem nepoužívala a i tak se stýkala s lidmi i co tu nemoc měli (inkubační doba byla 14 dnů a já pracovala v obchodě mezi lidmi) a kupodivu, žádnou nemoc jsem nedostala. A víte proč? Protože jsem jí neřešila, něco kolem mě se dělo a mě to bylo úplně jedno. Nevzbuzovala ve mně žádný strach, asi jako žádná nemoc. A právě tím, že jsem o tom ani s nikým nemluvila, když o tom někdo mluvil, jsem jí ani nedostala. Já buď odešla, protože mě to nezajímalo a nebo si myslela svoje, protože ne všechny lidi otočíte na svou stranu. A díky mému chování a postoji neřešit nějakou nemoc (epidemii která se dělá), jsem se té nemoci úplně vyhnula. Nedávala jsem jí totiž žádnou svou pozornost.

Proto se vyhněte jakýmkoli probírání negativních zpráv, ať už se jedná o vaše zdraví, vztahy a nebo finance. Přestaňte mluvit o špatných událostech, které jste viděli ve zprávách, nebo o osobách a situacích, které vás štvou, frustrují nebo ve vás vyvolávají strach. Nemluvte o tom, že jste měli špatný den, přišli pozdě na schůzku, zůstali v dopravní zácpě nebo zmeškali autobus. Pokud o tom mluvit budete, mluvte o těchto věcech pozitivně, popřípadě s humorem. Každý den se skládá ze spousty drobností. A právě pokud se necháte unést mluvením o negativních věcech, které se udály, pak vám každá z těchto malých věcí přinese do života další problémy a potíže.

Místo toho mluvte o dobrých věcech, které se za ten den udály. Mluvte o schůzce, která se vydařila. O tom, jak rádi chodíte v čas. Jak skvělé je těšit se dobrému zdraví. Mluvte o ziscích, které podle vás má vaše firma dosáhnout. Mluvte o situacích a interakcích, které se za den udály a které vám vyšli. Musíte mluvit o dobrých věcech, abyste si do života přitáhli dobré věci.

*„Vaše slova jsou kouzla – používejte je
moudře.“ - Don Miguel Ruiz*

Kdyby vám někdo nabídl život vašich snů výměnou za to, že najdete dostatek dobrých věcí, o kterých můžete mluvit, okamžitě byste to udělali. No a přesně takový je způsob, jak získat život vašich snů.

Nestěžujte si

Další dobrou vlastností optimistů, kterou byste se měli osvojit, je to, že si odmítají stěžovat nebo se nenechají odradit, když nejdou věci podle plánu.

Zeptejte se sami sebe, zda si myslíte, že stěžování má moc proměnit něčí život v úspěšný a šťastný. Myslíte, že nechat se snadno odradit nebo se cítit sklíčená špatnými zprávami může něčí život naplnit sny a dát někomu finanční svobodu?

Stěžování si na sklíčenost jsou výmluvy, které děláme, když nežijeme život, který jsme přišli žít. Navíc kolem sebe neustále vidíme lidi, kteří si stěžují a nechají snadno odradit a můžeme tak získat mylný dojem, že je to v pořádku a že nám to neublíží. Všechny tyto negativní emoce vás ale stáhnou ke dnu. Žádná z těchto emocí vás nikdy nenaplní štěstím ani vám nepřinese úspěch, po kterém toužíte a který si zasloužíte. Žádná z těchto emocí vám nepřinese život vašich snů.



Posledním znakem myšlení zaměřeného na bohatství, který byste si měli osvojit, je toužit po všem a nepotřebovat nic.

Po něčem toužit, je zcela v souladu se zákonem přitažlivosti. Přitahujete to, po čem toužíte. Něco potřebovat je naopak špatné užití zákona přitažlivosti. Nemůžete si přitáhnout to, co potřebujete, pokud máte zoufalý a naléhavý pocit, že to

potřebujete, protože tato emoce je naplněna strachem. Tento druh „potřeby“ od vás odhání pozitivní věci.

Potřeba peněz je velmi silný pocit ve vašem nitru. Pramení z myšlenky, že máte peněz nedostatek a díky zákonu přitažlivosti budete nedostatek samozřejmě i nadále přitahovat. Věřte, že pokud jde o potřebu peněz, mluvím z vlastní zkušenosti. Sama jsem si tímhle všim prošla.

Musíte věřit, že jste už vše získali. Je potřeba vědět, že peníze i cokoli dalšího, o co žádáte, jsou vaše už v momentě, kdy o to žádáte. Musíte zcela a neochvějně důvěřovat. Pokud jste požádali o výběr peněz z banky, můžete se uvolnit s vědomím, že získáte přesně ten obnos peněz, o který jste požádali.

Jakmile požádáte a budete vědět, že jste peníze již obdrželi v neviditelnou, celý vesmír se zapojí, aby je pro vás zviditelnil. Musíte se chovat, vyjadřovat a myslet, jako byste vše získávali právě v tuto chvíli. Proč? Protože vesmír je zrcadlo a zákon přitažlivosti vám zrcadlí vaše převládající myšlenky. Dává pak smysl, že musíte sami sebe vnímat jako někoho, kdo právě získává peníze. Pokud se v duchu soustředíte na to, že to, o co jste požádali, zatím nemáte, pak budete i nadále přitahovat to, že zatím nemáte, co jste chtěli. Musíte věřit, že už vše máte, že jste už vše získali.

Například, když vyhrajete v loterii, už předtím, než peníze fyzicky obdržíte víte, že jsou vaše. Zatímco držíte v rukou vítězný tiket, věříte, že peníze jsou vaše. Přesně takový je pocit, kdy věříte, že jste obdrželi, to co jste chtěli. Nárokujete si věci, po kterých toužíte, tím, že procítíte a uvěříte, že už jsou vaše. Když tak učiníte, zákon přitažlivosti mocně zapůsobí na okolnosti ve vašem životě, abyste to získali.

Ve skutečnosti můžete získat jakýkoliv obnos peněz, po kterém toužíte, musíte však následovat principy zákona přitažlivosti. Musíte mu věřit a zbavit se pochybností. Na jednu stranu, za tuto zkoušku nemáte co ztratit, ba naopak, můžete pouze získat. Zákon přitažlivosti vám pochopitelně nemůže přinést to po čem toužíte, když jsou vaše převládající myšlenky plné pochybností. Musíte se pochybností zbavit a nahradit je očekáváním, že to o co jste požádali, taky získáte. Pokud to, o co jste požádali, zatím nezískáváte, neznamená to, že by zákon nefungoval. Znamená to, že vaše pochybnosti převládly nad vašim přesvědčením. Zákon přitažlivosti totiž na vaše převládající myšlenky reaguje neustále, nikoliv jen v momentě, kdy o něco žádáte. A tak když požádáte, musíte i nadále věřit. Právě ve víře v to, že máte to o co jste požádali se skrývá vaše největší síla. Uvěřte, že získáváte, připravte se a sledujte to kouzlo.



Vnímejte zákon přitažlivosti jako zákon nabídky. Je to zákon který umožňuje čerpat z univerzálního zdroje. Vše pochází z vesmíru skrze osoby, okolnosti a události, díky zákonu přitažlivosti. Když myslíte na to, co chcete, objeví se ty správné osoby, okolnosti a události, které vám umožní to získat. Zde je příklad:

Jedna žena krátce po třicítce měla svým snem být prospěšná společnosti a pomáhat mladým lidem dosáhnout jejich cílů. Rozhodla se proto změnit kariéru, vrátila se do školy a začala

studovat pedagogiku. Přes noc studovala a přes den se věnovala práci suplující učitelky na místní střední škole. Plat za moc nestál, třídy byli přeplněné a studenti k ní byli agresivní. Zároveň jí trápil studentský dluh a dluhy na kreditních kartách. Často po nocích brečela, byla vyčerpaná, ale nikdy neztratila ze zřetele svůj sen. Pak se naskytla příležitost učit na škole v Japonsku. Slíbili jí třídy o pár žácích zapálených do studium a dokonce vlastní byt. Ihned po této šanci skočila. Jediným problémem bylo, že aby se mohla odstěhovat, musela se zbavit svých dluhů, které mezitím vyšplhali na třičtvrtě milionu korun. Využila proto zákona přitažlivosti, nejprve si sama vypsala šek na třičtvrtě milionu korun. Pak vybrala z účtu pět tisíc korun v hotovosti a počítala je tak dlouho, dokud se nedopočítala třičtvrtě milionu korun. Opakovala to každý den, dokud se v jejím životě před odjezdem nezačaly objevovat větší částky peněz. Dva týdny před odjezdem jí babička poslala šek na tři sta tisíc korun, čistě jen protože na ní byla pyšná. Pak jí informovali, že ji odpouštějí čtyřista tisíc korun z její studentské půjčky, protože strávila nějaký čas učením ve čtvrti s velkou poptávkou. A nakonec, z ničeho nic obdržela za práci, již skončila před desítkou let od svého bývalého zaměstnavatele padesát tisíc korun, které jí dlužili za práci. Během pouhých několika dní získala peníze, které potřebovala, pouze tím, že si do života přitáhla vhodné osoby, okolnosti a události. A ty jí pomohli se zbavit dluhů, aby mohla odcestovat do Japonska a žít svůj sen.

Ted' když víte, že zdrojem všeho je vesmír a že ten nás vším zásobuje skrze zákon přitažlivosti, budete jistě obezřetní a dáte si pozor na to, na co myslíte. Když jde o peníze. Vaše myšlenky na peníze k vám peníze přivádějí nebo vás od nich vzdalují.



Afirmace

Afirmace jsou jako takové vaše pozitivní osobní motto, které vám pomůže vytvořit nová přesvědčení, pokud ji budete pravidelně opakovat. U peněz fungují afirmace obzvlášť efektivně, protože v tomto směru provází většinu lidí po celý život negativní přesvědčení a pochybnosti.

Napadlo vás někdy, že si něco nemůžete dovolit, že na peníze máte smůlu nebo že vám peníze vždy odletí, jen co vám zrovna přiletí výplata?

Pokud ano, pak musíte na tyto myšlenky okamžitě zapomenout! Opakujte si znova a znova „Peníze se mě drží“, „Mám na peníze štěstí“ a „Můžu si dovolit všechno po čem toužím“.

Pokud to uděláte, změníte své myšlenky i přesvědčení a začnete se ohledně peněz cítit lépe.

Doporučuji, abyste je opakovali každodenně, alespoň do té doby, než se dostanete do fáze, kdy uvěříte, že to oč jste požádali, také získáte...

Zde je pár příkladů, které můžete sami zařadit do svých afirmací:

- Každým dnem přitahuji více a více peněz
- Jsem vděčná za vše, co mám
- Peníze jsou můj přítel
- Jsem bohatá
- Vždy získávám více peněz, než utratím
- Peníze získávám snadno a bez námahy
- Přitahuji vše, co potřebuji k úspěchu
- Peněz mám víc než dost
- Existuje nekonečné bohatství a právě teď je na cestě ke mně

Zároveň si můžete vytvořit vlastní afirmace, přímo konkrétní pro vaše osobní, finanční a životní cíle.

Efektivní využití afirmací zcela závisí na to, jak moc jim věříte, když je říkáte. Pokud nemáte víru, pak se jedná jen o pouhá slova která nic neznamenají. Je to právě víra co udává našim slovům moc. Opakování pomáhá uvěřit, co ale pomáhá ještě víc, jsou emoce. Proto musíte každé slovo doopravdy prožít, dokud tomu, co říkáte, skutečně nezačnete věřit. Čím dříve svým slovům a afirmacím uvěříte, tím dříve získáte život svých snů.



Když se snažíte přijít na to, jak k tomu všemu dojde, vysíláte frekvenci, která v sobě zahrnuje nedostatek důvěry.

Dáváte najevo, že nevěříte, že už to máte. Máte pocit, že se o to musíte postarat sami, nevěříte, že to vesmír udělá za vás. Způsob jak k tomu všemu dojde, však není součástí tvůrčí metody, to byste měli přenechat vesmíru. Vaším úkolem je jednoduše požádat, uvěřit, že to co chcete, získáte a být šťastni hned teď. Zbytek detailů nechte vesmíru. Spousta lidí se snaží na ten způsob přijít, snaží se vynutit výsledek. Kdykoliv se rozhodnete jednat, musíte se ujistit, že vaše jednání je v souladu s vašimi tužbami a zrcadlí vám to, jaký výsledek očekáváte. Afirmace tedy procíťte pokaždé, když je budete číst. Jako by se to odehrávalo už teď, v tento přítomný okamžik.

*„Tvým jediným úkolem je zůstat naladěný
na to, co chceš. Jak to k tobě přijde, to už
není tvoje starost.“ - Abraham Hicks*



Vděčnost

Existují tři způsoby jak vděčnost využít. Prvním způsobem je být vděčný za vše, co jste v životě získali v minulosti. Druhým způsobem je být vděčný za vše, co máte a dostáváte teď. A třetím způsobem je být vděčný za to, co chcete, jakoby jste to již měli.

Když budete vděční za vztah z minulosti, vaše uznání a vděk pomohou vašim stávajícím vztahům a přivedou vám do života nové vztahy, za které můžete být vděční.

Pokud budete vděční za současný vztah, přestože není dokonalý, stane se ještě lepším.

A když budete vděční za vztahy, které si přejete mít v budoucnosti a poděkujete za ně, jakoby byli součástí vašeho života již teď, pak se zajisté stanou skutečností.

Každý složitý či negativní vztah můžete napravit pomocí vděčnosti. Docílíte toho jednoduše tak, že se budete soustředit na věci, které na druhém milujete a oceňujete. Ze začátku se to může zdát být těžké, hlavně když k dané osobě už nějakou dobu

chováte negativní emoce. Proto musíte vyvinout vědomou snahu a neustále hledat, co na této osobě oceňujete a za co jste jí vděční. Pokud tak uděláte, budete ohromeni tím, co se stane – najednou začnete mít pocit, že se této osobě muselo něco úžasného stát. Může za to však vděčnost, ta rozptyluje negativitu. Stačí jen, abyste byli za daného člověka vděční a váš vztah se dočista změní. Jak už jsem zmiňovala, **pokud chcete změnu u druhého musíte nejdřív začít u sebe.**



Například: Když je na vás šéf v práci nepříjemný (asi ostatně jako na každého), pak místo nějakého slovního útoku nebo kritiku, mu zkuste poděkovat, že vás opravil i když jste o opravu nežádali. „Děkuji za to, že mě učíte být lepším a cennějším zaměstnancem.“ – Určitě to šéf uslyší poprvé za jeho kariéru. A výsledek? Ten se dostaví téměř okamžitě. Bude to poprvé kdy vám šéf namísto nějaké výtky, poděkuje za práci. Pro ostatní se nic nezmění, stále budou schytávat přísnou kritiku, ale vy jste tímto svou pracovní situaci úplně změnili. Protože jste mu prokázali vděčnost.

Každý z vašich vztahů skrývá poklad, včetně těch, které se zdají složité a zanesené negativními emocemi. K obohacení vašich vztahů a vašeho života stačí ten poklad najít.

Když se vědomě rozhodnete, že budete vděční za vztahy ve svém životě, jak minulé, tak budoucí, stane se zázrak. Díky pozitivnímu stavu ryzí vděčnosti budete v míru

s jakýmkoliv konfliktem. Řekněte sbohem strachu, obavám, smutku a depresím. Na jejich místo usedne štěstí, rozvaha, trpělivost, laskavost, soucit, pochopení a klidná mysl. Taková je síla vděčnosti.

Bud'te šťastní a pociťte štěstí právě teď!

Jde o ten nejrychlejší způsob jak přitáhnout lásku, štěstí, vztahy a cokoli dalšího, po čem toužíte, do vašeho života. Soustřed'te se na to, abyste do vesmíru vysílali pozitivní myšlenky a pocity štěstí a radosti. Když to uděláte, přitáhnete k sobě několikanásobně víc toho, co vám přinese štěstí a radost.

Bohužel, spousta z nás má na štěstí špatný pohled. Věříme, že budeme šťastní, až získáme vše, po čem toužíme.

Pokud si ale celý život říkáte „Budu šťastný, až najdu tu pravou lásku“ nebo „Budu šťastný až, když budu mít ten vysněný dům, to auto“ nebo „Budu šťastný až se zbavím všech problémů“, pak nikdy šťastní nebudete, protože vaše myšlenky stojí na cestě k tomu, jak život funguje. Stojí v cestě zákonu přitažlivosti.

Svůj život máte pevně v rukou. Bez ohledu na to, co se v minulosti stalo, si můžete vědomě zvolit život plný radosti. Štěstí vzniká tím, že se plně zaměřujeme na myšlenky, při kterých nám je dobře a vynecháme ty myšlenky, které nám dobře nedělají. Když věnujeme svou plnou pozornost myšlenkám, které nám přinášejí radost, nejen že budeme šťastnější, ale všechno na našem životě se zlepší. Štěstí a láska

jsou jako dvě strany mince. Nemůžete být šťastni, když nedáváte a necítíte lásku.



Život vám překládá věci tak, abyste mohli zvolit, co chcete a co ne. Život je jako nabídkový katalog. Vy si z toho katalogu vybíráte čemu budete věnovat pozornost a čemu naopak ne. Katalog života obsahuje spoustu věcí, které nechcete. Dejte proto pozor, abyste je nechtěně nezvolili tím, že na ně budete myslet. Pouze myšlenky na to co chcete, vám do života přitáhnou to co doopravdy chcete.

Když přemýšlíte pozitivně o věcech, kterými oplývají lidé okolo vás, přitáhnete si ty věci sami k sobě. Když druhému člověku jeho úspěch, štěstí, nebo cokoliv dobrého v jeho životě přejete, pak si totéž vybíráte pro sebe.

Přišli jste na tento svět, abyste pro sebe stvořili život, jaký chcete. Vaše mysl je mocný nástroj, který k vám přitáhne všechno co si přejete. Stačí se jen soustředit na pozitivní myšlenky na to, po čem toužíte. Není nic těžkého na tom být pozitivní a vděčný, dávat uznání a lásku. Protože tyto věci vás naplní láskou, čistou pozitivní energií a dobrými pocity. Když jste negativní, kritičtí nebo berete věci za samozřejmost, ubírá vám to spoustu energie.

Peníze a vděčnost za ně

Vděčnost je něco jako most, který vás přenese od chudoby k bohatství. Čím více vděku pocítíte za peníze, které máte, i když jich není mnoho, tím více bohatství získáte. A zase to platí i naopak. Čím více si budete stěžovat na nedostatek peněz, tím chudší budete.

Pokud vás napadá „nemám dost peněz“, „nemůžu si to dovolit“, „musím platit účty“, „nerozumím si se šéfem“ nebo „moje firma má finanční krizi“, pak k sobě těchto pár situací přivoláte ještě více.

Pokud však budete myslet na věci, za které jste vděční, například: „miluji svou práci“, „mám úžasné úlevy na daních“, „mám ty nejlepší klienty“ nebo „jsem vděčná za peníze, které mám a za všechno co mi umožňují“ a skutečně tuto vděčnost procítíte, pak musíte podle zákona přitažlivosti přilákat do svého života více těchto věcí.

Ať už se vám to zdá jakkoliv těžké, musíte ignorovat svou aktuální situaci a nedostatek peněz, který možná zažíváte. A právě vděčnost, je nejspíš tou nejsnazší cestou. Nemůžete být vděční za peníze a zároveň být zklamaní z nedostatku. Stejně jako nemůžete mít myšlenky plné vděku za peníze a zároveň se stresovat nebo o peníze obávat. Když jste vděční za peníze, nejenže bráníte negativním myšlenkám, aby od vás peníze odháněli, ale zároveň děláte přesně to, co k vám peníze přivede. Pokud budete myslet na peníze v dobrém a cítit se ohledně toho dobře, pak peníze díky zákonu přitažlivosti k sobě přitáhnete. Pokud vám finance scházejí, pochopte, že obavy, závist, zášť, zklamání, znechucení, pochyby nebo strach

o peníze vám nikdy nemohou přinést více finančních prostředků.

Myšlenky na to, že nemáte dost peněz, ukazuje, že nejste vděční za peníze, které již máte, ať už je vaše situace jakákoliv. Musíte se zbavit negativních myšlenek na svoji současnou situaci a místo toho být vděční za peníze, které máte, aby jich k vám mohlo přicházet víc.

Cítit vděčnost za peníze, když jich máte jen velmi málo, je těžké pro kohokoliv, ale když si uvědomíte, že se nic nezmění, dokud nepocítíte vděk, jistě vás to inspiruje k činu. Na jednu stranu, nemáte přece co ztratit, ba naopak, můžete jen získat.

*„Vděčnost otevírá dveře k hojnosti –
mentální, emocionální i materiální.“ -
Deepak Chopra*

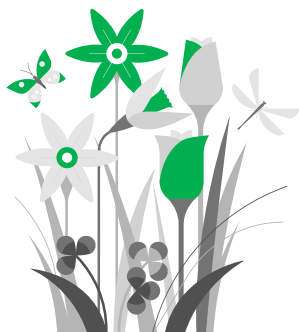
Většina lidí si myslí, že je za peníze vděčná. Většina by dokonce řekla, že si nestěžuje na peníze víc, než je za ně vděčná, ale pokud v jejich životě peníze scházejí, pak si stěžují nevědomky. A nejvíc stížnosti zákonitě přichází ve chvílích, kdy se výdaje ukazují jako nezbytné. Pokud nemáte dost peněz, placení účtů může být jednou z nejtěžších věcí, které musíte udělat. Znímám to na vlastní kůži. Vždy když čekáte, že se to zlepší, přijde další nečekaná platba například za opravu auta. Jenže dokud si na placení budete neustále stěžovat, pak si ve skutečnosti stěžujete na peníze a stížnosti vás udržují v chudobě.

Abyste pocítli vděčnost za placení účtů, pomyslete na to, jaký užitek máte ze služeb či zboží, které vám placení účtů dává. Pokud jde o platbu za nájem nebo hypotéka, buďte vděční, že máte domov a žijete v něm. Pokud platíte za plyn nebo elektřinu, myslíte na teplo či chlad, který tím získáváte. Na horkou sprchu a na všechny spotřebiče, které díky tomu můžete používat. Pokud platíte za telefon nebo internet, uvědomte si, jak složitý by to bylo, kdybychom museli cestovat na daleké vzdálenosti, abychom s někým mohli mluvit osobně. Přemýšlejte kolikrát jste mohli zavolat, nebo napsat rodině a přátelům nebo dohledat informace díky internetu. Všechny tyto úžasné služby máte na dosah ruky a tak za ně buďte vděční.

Problém je v tom, že spousta lidí tráví čas přemýšlením a představami o tom, co nechtějí. Jeden z nejužitečnějších nástrojů tak obracejí proti sobě. Místo aby si představovali to nejlepší, většina lidí si představuje všechno, co by se mohlo pokazit. A se stejnou jistotou, s jakou si to představují, se jim to také děje. Představte si to nejlepší a nejužasnější, co dokážete, pro každou oblast svého života, protože to nejlepší, co si dokážete představit, je pro zákon přitažlivosti hračka.

Představte si svůj život takový, jaký chcete. Představte si všechno, po čem toužíte. Věnujte své představivosti každý den a představte si, jaké by to bylo, kdyby vaše práce z ničeho nic nabrala na obrátkách. Představte si, jaký by byl váš život, kdybyste měli všechny peníze potřebné k tomu, abyste mohli dělat to, co chcete. Pokud chcete cestovat, pak si to představte a procíťte, jak cestujete, místo abyste mysleli na každý den, kdy na cestování nemáte dostatek peněz. To jste nejspíš doposud dělali. Existuje spousta jednoduchých věcí, které si

můžete představovat a které vám výrazně pomohou uvěřit, že získáváte hojnost o kterou jste požádali. Protože když začnete věřit, pak k vám budou chodit různé příležitosti do vašeho života.



Převzetí zodpovědnosti

Víra je začátek, ne cíl

Víra je důležitá, opravdu je. Je prvním krokem, který zapaluje jiskru. Bez ní bychom se často vůbec neodvážili začít. Víra v to, že se můžeme stát něčím víc, že máme potenciál, že náš život může vypadat jinak. Je to jako otevřít dveře do nové místnosti, kam jsme se dlouho neodvážili vstoupit. Ale víra sama o sobě nestačí. Mnoho lidí zůstane stát právě u těch otevřených dveří. Čtou knihy o změně, poslouchají inspirativní příběhy, sledují motivující videa. A přesto se jejich život nijak výrazně nemění. Ne proto, že by byli neschopní, ale protože se zastavili v bodě, kdy bylo třeba udělat víc než jen myslet. Bylo potřeba jednat.

Skutečný růst přichází tehdy, když začneme dělat kroky i malé, i nejisté. Když si řekneme, že dnes zvedneme telefon, i když se nám třesou ruce. Když se přihlásíme do kurzu, i když se bojíme, že tam nebudeme dost dobří. Když si konečně vytvoříme plán, namísto toho, abychom o změně jen přemýšleli. V těch krocích, často nenápadných se rodí opravdová síla.

Osobní rozvoj není o tom jen cítit se dobře. Je o růstu. A růst bolí. Růst znamená vystoupit z pohodlí, zvyknout si na nový pohled na svět, být upřímní sami k sobě. Ale právě v těch chvílích, kdy jednáme, i když je to nepříjemné, se mění náš život. **Víra je začátek. Ale teprve činy jí dávají směr.**



Zastavte hledání výmluv a začněte jednat

Výmluvy jsou jako tiché šepoty, které nám do ucha šeptají: „Tohle nemůžeš, to není správný čas, to není pro tebe.“ Vznikají z nejistoty, z pocitu, že nejsme dost silní nebo připravení. Jsou to zbraně, které používáme, abychom se vyhnuli nepříjemným pocitům, jako je strach z neúspěchu, odmítnutí nebo bolesti. A přestože nám na chvíli mohou přinést úlevu, nakonec nás drží zpátky, jako neviditelná pouta.

Každý z nás je někdy jejich obětí. Možná jste si sami říkali: „Nemám dost času,“ „Nemám dost zkušeností,“ nebo „Musím ještě počkat, než budu připravený.“ Tyto věty znějí jako logické důvody, ale ve skutečnosti jsou často jen pohodlnými výmluvami, které nás odvádějí od skutečného růstu. Výmluvy nás klamou. Slibují bezpečí, ale ve skutečnosti nás svazují. Každá výmluva, kterou si řekneme, je malým rozhodnutím nepodniknout krok vpřed, vyhnout se

odpovědnosti, ustoupit ze svých snů. A přitom cesta k úspěchu nikdy nebyla přímá ani snadná. Je plná pádů, omylů a právě těch momentů, kdy se můžeme rozhodnout nevzdat se a jít dál. Je důležité si uvědomit, že výmluvy nejsou projevem slabosti. Jsou přirozenou součástí našeho psychického mechanismu, který nás chce ochránit před bolestí a zklamáním. Ale když si uvědomíme, jak často nás výmluvy brzdí, můžeme začít měnit své myšlení.

- Prvním krokem je být k sobě upřímný. Přiznat si, kdy a proč používáme výmluvy. Možná zjistíte, že vás drží strach. Strach z toho, že neuspějete. Nebo strach z neznámého. A to je v pořádku. Strach není nepřítel, ale signál, že se něco významného děje.
- Druhým krokem je rozhodnutí. Rozhodnout se, že i přes ten strach podniknete kroky vpřed. Že přestanete čekat na „dokonalý moment“ nebo „ideální podmínky“, které možná nikdy nepřijdou. Protože skutečná síla není v tom, že necítíme strach, ale v tom, že ho překonáváme a jednáme navzdory němu.
- Nakonec je důležité připomenout si, že nejste sami. Každý, kdo dosáhl něčeho významného, měl před sebou podobné překážky. I oni čelili svým výmluvám a zkoumali, co je za nimi. A právě tím, že se rozhodli jednat, se začaly dít změny.

Výmluvy vám mohou připadat jako pohodlná zóna, ale je to zóna, která vám brání dýchat plnými doušky, růst a zažívat radost z naplněného života. A ten život na vás čeká — čeká na vaše rozhodnutí přestat hledat důvody, proč to nejde, a začít hledat cesty, jak to udělat. Protože když přestanete hledat výmluvy, otevřete dveře k vlastní svobodě. Svobodě tvořit,

měnit a žít podle svých vlastních představ. A to je ten největší dar, který si můžete dát.

Jak čelit strachu a nejistotě

Strach a nejistota jsou něco, co zažíváme všichni a přesto jsou to pocity, kterým se nejraději vyhýbáme. Když čelíme novým výzvám nebo neznámým situacím, často se v nás probouzí těžké pocity. Srdce bije rychleji, mysl začíná pochybovat a my máme chuť utéct nebo se zastavit. A to je úplně normální. Strach není naším nepřítelem, je to signál, že stojíme na prahu něčeho důležitého. Když si dovolíme cítit strach a nejistotu, místo abychom je potlačovali, můžeme s nimi začít pracovat. Neznamená to, že máme být bez strachu, ale že ho máme přijmout jako součást cesty. Připomeňme si, že strach nás často chrání před nebezpečím, ale zároveň může bránit našemu růstu, pokud mu dovolíme převzít kontrolu.

- Prvním krokem, jak čelit strachu, je uvědomění si jeho přítomnosti. Místo aby nás zastrašoval, můžeme si říct: „Ano, cítím strach, ale já jsem víc než můj strach.“ Tato jednoduchá věta nám pomáhá vrátit moc do vlastních rukou. Není to o tom, že strach zmizí, ale o tom, že ho nenecháme rozhodovat za nás.
- Druhým krokem je rozdělení nejistoty na malé části. Když se díváme na velký, neznámý úkol nebo situaci, může nás to paralyzovat. Ale když ho rozdělíme na malé, zvládnutelné kroky, najednou zjistíme, že cesta je přístupnější a méně děsivá. Každý malý krok je vítězství, které posiluje naši odvahu a sebevědomí.

- Důležité je také věřit v sebe a své schopnosti, i když nemáme všechno perfektně promyšlené. Většina lidí, kteří uspěli, nezačínala s jistotou, že to zvládnou. Začali přesně tam, kde jste vy s nejistotou, která je ale nezastavila.

Někdy je užitečné se o své obavy podělit s někým, komu důvěřujeme. Sdílení strachu může přinést úlevu, novou perspektivu a podporu, která je v takových chvílích k nezaplacení.



A nakonec, mějte na paměti, že právě díky tomu, že překonáváme strach a nejistotu, rosteme. Za každým krokem, kdy jste se rozhodli jít dál, i když jste se báli, je silnější, odvážnější a zkušenější verze vás samých. Strach není konec cesty, je to začátek něčeho nového. A když se rozhodnete čelit mu s otevřeným srdcem, otevřete si dveře k nekonečným možnostem.

Zodpovědnost za vlastní emoce a reakce

Často máme tendenci hledat příčiny svých pocitů a reakcí venku, v chování druhých, v nepříznivých okolnostech, nebo v tom, co nám život „způsobil“. Ale pravda je taková, že jediný člověk, kdo má skutečnou moc nad tím, jak se cítíme a jak reagujeme, jsme my sami.

Převzít zodpovědnost za své emoce není snadné. Znamená to přestat obviňovat okolnosti nebo jiné lidi za to, že jsme naštvaní, smutní nebo frustrovaní. Znamená to přijmout, že naše reakce jsou volbou, kterou máme v rukou. To neznamená, že nemáme právo cítit se špatně, ale znamená to, že máme moc rozhodnout, jak s těmito emocemi naložíme. Když se naučíme tuto zodpovědnost přijmout, osvobodíme se. Už nebudeme otroky svých nálad, ani nebudeme své štěstí svěřovat náhodě nebo lidem kolem nás. Místo toho si uvědomíme, že v každém okamžiku máme možnost zvolit si, jak budeme reagovat — zda s klidem, pochopením, nebo naopak impulzivně a rozčileně. To je síla, která nás posiluje. Učí nás vnímat sami sebe jako tvůrce svého vnitřního světa. A právě tím, jak zvládáme své emoce a reakce, ovlivňujeme nejen svůj život, ale i život lidí kolem nás. Přece jen nikdo nemá vaše orgány aby vám mohl vytvořit pocit štěstí, radosti, lásky. To si vytváříte pouze vy sami, oni ve vás ten pocit pouze vyvolají, ale vy jste ti kdo ho vytváří a věřte, že si ho umíte vytvořit i sami, bez žádných lidí.

*„Není důležité, co se ti v životě stane, ale
jak na to zareaguješ.“ - Charles R. Swindoll*

Samozřejmě, není to jednoduché, zvláště když čelíme stresu, zklamání nebo bolestivým situacím. V těch chvílích je přirozené, že emoce přebírají kontrolu. Ale právě tehdy je nejdůležitější si připomenout, že máme volbu — můžeme si dát čas na dech, na rozmyšlenou a pak zareagovat vědomě, s respektem k sobě i k druhým. Převzetí zodpovědnosti za své emoce nám také pomáhá růst. Učí nás trpělivosti,

sebeuvědomění a empatii. Když přijímáme své pocity a neodsuzujeme je, otevíráme se hlubšímu porozumění sobě i druhým.

A co víc — tím, že se učíme ovládat své reakce, vytváříme kolem sebe prostředí, kde se lidé cítí bezpečně a respektovaně. Ukazujeme jim, že i když život přináší výzvy, můžeme na ně reagovat s klidem a důstojností. Zodpovědnost za své emoce není břemeno, ale dar. Dar svobody a moci tvořit svůj život podle svých nejlepších představ. A každý den máme šanci tento dar rozvíjet.

Naučte se přijímat chyby jako lekce

Chyby jsou nevyhnutelnou součástí života. A přesto je často vnímáme jako něco nepříjemného, co nás zpomaluje nebo dokonce zastavuje. Mnozí z nás mají tendenci se jich bát, stydět se za ně, nebo si je vyčítat. Ale co kdybychom na chyby začali pohlížet úplně jinak, jako na cenné lekce, které nám život nabízí? Když uděláme chybu, neznamená to, že jsme selhali. Znamená to, že jsme se pokusili, že jsme se odvážili vykročit z komfortní zóny a něco zkusit. Chyba je zpráva, která nám říká, co nefunguje, co je potřeba zlepšit, nebo co máme příště udělat jinak. Je to vlastně dar, bez něj bychom neměli příležitost růst a posouvat se dál.

Přijmout chyby jako lekce znamená zbavit se strachu z neúspěchu a otevřít se novým možnostem. Znamená to podívat se na každý nezdár jako na krok na cestě k vašemu cíli, ne jako na konec. Každá chyba nás učí být trpělivějšími, moudřejšími a připravenějšími na další výzvy. Je důležité si také

uvědomit, že chyba není něco, co definuje naši hodnotu jako člověka. Nesprávné rozhodnutí nebo neúspěch v jednom okamžiku nás neurčuje jako „dobré“ nebo „špatné“. Jsme víc než součet našich chyb, jsme souhrnem všeho, co jsme se naučili a jak jsme vytrvali.

A právě vytrvalost je klíčem. Když dokážeme z chyb vytěžit to nejlepší, nevzdáme se po prvním pádu. Místo toho vstáváme, poučíme se a jdeme dál s větší odhodlaností. To je pravá síla, která vede k úspěchu. Nebojte se tedy dělat chyby. Místo toho je vítězně přijímejte jako součást vaší jedinečné cesty. Vždyť právě díky nim se stáváte lepší verzí sebe sama.

Síla osobní odpovědnosti

Ve chvíli, kdy začnete skutečně přijímat osobní zodpovědnost za svůj život, otevírá se před vámi zcela nový svět. Už nejste pouhými pozorovateli toho, co se vám děje, ale stáváte se tvůrci svého osudu. Je to síla, která může proměnit každodenní běžné okamžiky v příležitosti k růstu, změně a naplnění.



Osobní odpovědnost není jen o tom přijmout, co se stalo, je to také o tom, jak na to reagujete. Je to rozhodnutí postavit se výzvám čelem, nenechat se odradit strachem či nejistotou, ale učit se z každého kroku, ať už je jakkoliv náročný. Tím, jak se stavíte k sobě samým, ovlivňujete i svůj vztah s ostatními,

své pracovní výsledky a kvalitu života jako celku. Když si uvědomíte, že máte moc ovlivnit nejen to, co se vám děje, ale hlavně to, jak se k tomu postavíte, získáte svobodu. Svobodu tvořit svůj život podle svých představ a hodnot, svobodu nebýt obětí okolností. Tento přístup není vždy jednoduchý, vyžaduje odvahu a upřímnost k sobě samému. Ale právě tato odvaha je klíčem k opravdové změně.

A právě tady začíná cesta, která vás dovede k dalším krokům, k budování kariéry, rozvoji podnikání a naplnění vašich snů. Osobní odpovědnost je základní pilíř, na kterém stojí každý úspěch. Je to kompas, který vám pomůže neztratit směr, když přijdou překážky. Proto si dovolte být plně zodpovědní za svůj život. Věřte, že každý den máte příležitost učinit volbu, která vás posune blíže k tomu, kým opravdu chcete být. Ať už je vaše cesta jakákoli, ta největší síla vždy spočívá ve vašem přístupu - ve vaší osobní odpovědnosti.



Kariéra a byznys

Máte právo vést úžasný život. Týká se to všech aspektů od vztahů přes vaše zdraví a finance. A týká se to právě i vaší práce. Práce by vás měla naplňovat a zajímat, měli byste dostat šanci docílit všeho, čeho chcete ve svém profesním životě.

Pokud pracujete na plný úvazek, pak v práci pravděpodobně trávíte dvě stě padesát dní v roce. Což jsou více, než dvě třetiny roku, což znamená, že pokud neděláte práci, která vás baví a vzbuzuje ve vás vášeň a nadšení, pak mrháte spoustou drahocenných dní ve vašem životě, které vám hlavně už nikdo nevrátí.

Příliš mnoho z nás oddělilo nadšení a vášeň od práce a to tím, že každodenně děláme něco, co zkrátka nemilujeme. Takhle však život vypadat nemusí. Samozřejmě, nemůžeme být všichni podnikatelé, kdo by pro ně potom pracoval. Jenže ne každého baví podnikat, někoho dokonce baví uklízet nebo vybalovat zboží. Není to vůbec žádná podřadná práce. Ba naopak, bez těchto lidí by jsme se ani nenajedli. Je potřeba vzít v potaz, že každého baví něco jiného. Abych to upřesnila, to že je nějaká uklízečka špatně placená, ale ta práce jí opravdu

baví, pak jediný co pro své štěstí potřebuje je lépe ohodnocena její práce. A toho všeho jde dosáhnout, jak jsem již zmiňovala zákonem přitažlivosti. Pokud jste ale nespokojeni se svou pozicí v práci, chcete povýšení, nebo chcete úplně změnit odvětví, pak musíte vědět, že na světě existují lidé, kteří dělají svou vysněnou práci, což znamená, že je to stejné možné i pro vás.

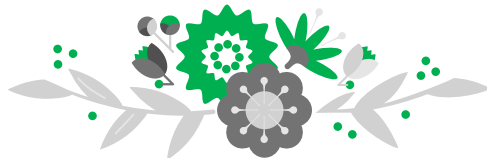
Umíte si představit práci která vás baví, tak moc, že ani nemáte pocit, že pracujete?

Umíte si představit práci, kterou byste dělali i kdyby vám za ni neplatili?

Na světě neexistuje lepší pocit, než když najdete svou vysněnou práci a začnete se jí věnovat. Pracovat pro radost, v pondělí vstávat s radostí. No buďme upřímní, není to tak každé pondělí, někdy se nám chce více někdy méně, ale to je taky zcela přirozené, od toho je důležité tam mít i tu disciplínu a dělat to i přes to, že se nám nechce. Ale když se na to podíváme právě z té větší části, pak nás to baví a naplňuje. Pak se vám může zdát i delší dovolená jako nudná a budete se chtít vrátit do práce. To je život. Měli byste svou práci milovat, ať už je jakákoliv.

Pokud chcete vysněnou práci získat, pak je důležité nezapomínat, jak zákon přitažlivosti funguje. Víte, že abyste cokoli získali, musíte o tom, co chcete nejdříve požádat a poté uvěřit, že to již máte a hlavně cítit se tak, jak se budete cítit až to získáte. Neplatí to jen pro práci, ale i pro všechno ostatní. Neposlouchejte proto nikoho, kdo by vám tvrdil, že k tomu, abyste svou práci snů získali, nemáte to, co je potřeba. Protože život je jedna velká náhoda a to, že nemám nějaký papír, nebo nějaké zkušenosti, neznamená, že se mi ta příležitost neukáže. Jak už jsem zmiňovala, nezáleží na tom,

kdo jste, nebo odkud pocházíte, můžete mít a dělat cokoliv chcete a stát se kýmkoliv chcete.



Spousta lidí se bohužel necítí dobře ani tehdy, kdy dostane zapláceno, protože se příliš strachují o to, jak s penězi vystačí. Promeškávají tak jedinečnou příležitost být vděční za svou výplatu a tím jí znásobit. A proto kdykoliv se vám do rukou dostanou peníze, buďte vděční. Pamatujte, že cokoli, za co jste vděční, se znásobí.

Pokud máte vlastní firmu nebo sníte o tom, že si ji založíte, existuje několik principů, které na svou firmu musíte aplikovat, abyste dosáhli úspěchů a zároveň se vyhnuli úskalím, kterým čelí spousta mladých podnikatelů.

- Prvním z nich se týká soutěživosti. Když se zamyslíte nad světem byznysu, spousta z vás si představí bitvu o přežití. Jenomže tato představa vychází z pocitu nedostatku, z předpokladu a proto je potřeba soutěžit a bojovat, abyste těch věcí dosáhli. Někdo jiný musí prohrát, abyste vy mohli vyhrát. Jenomže když soutěžíte, pak nevyhrajete i když se možná domníváte, že ano. **Podle zákona přitažlivosti vám soutěživost přivede do cesty jen další osoby, se kterými můžete soutěžit a to ve všech ohledech.** Nakonec vždy prohrajete. **Všichni jsme jedno, proto když soutěžíme, soutěžíme sami se sebou.** Musíte se soutěživosti zbavit

a začít být kreativní. Soustředte se pouze na své sny, své vize a všechnu soutěživost odstraňte.

- Druhý, je určitě vděčnost. Pokud vlastníte firmu, hodnota vaší firmy poroste nebo bude klesat v závislosti na míře vašeho vděku. Čím více vděčnosti za svůj podnik, své zákazníky a zaměstnance cítíte, tím více bude vaše firma prosperovat a růst. Firmy, které upadají, vlastní lidé, kteří přestali být vděční a vděk nahradili obavami.
- A třetím je vytvoření mentality zaměřené na bohatství a jeho udržení. Pokud se vaší firmě nedaří tak, jak byste si přáli, na vině bude s největší pravděpodobností nastavení vaší mysli. Vaše myšlenky a to jak se cítíte. Tím, co stahuje firmy ke dnu, jsou nejčastěji negativní pocity ohledně nízké úspěšnosti.

Prosperita

Prosperita je vaším přirozeným právem. V rukou držíte klíč k ještě větší hojnosti, než si dovedete představit. Zasloužíte si každou dobrou věc, po které toužíte a vesmír vám každou z nich přinese, musíte si to však do svého života přivolat. Teď znáte zákon přitažlivosti a možná poprvé v životě si můžete koupit všechno, po čem jste kdy toužili, cestovat na místa, která jste vždy navštívit chtěli a podnikat věci, které jste vždy chtěli podnikat. Zároveň máte neuvěřitelnou možnost sdílet svůj úspěch s rodinou a přáteli a pomoci jim tak zlepšit jejich vlastní život.

Můžete dělat cokoliv chcete, mít cokoliv chcete a stát se kýmkoliv chcete. Většina toho, čím chcete být a co chcete dělat a mít však vychází z potřeby sdílet to s těmi, kdo jsou vám nejbližší. Když se nad tím zamyslíte, našli byste jen velmi málo věcí, které byste chtěli dělat, nebo mít, pokud by nebyl nikdo, s kým byste tyto věci mohli sdílet. Chyběla by vám motivace ráno vstát, pracovat, učit se, vydělávat peníze, budovat firmu nebo vytvářet si lepší život. Je to váš kontakt s druhými lidmi a zážitky, které s nimi sdílíte, to co dává vašemu životu smysl a co ve vás posiluje ambici být úspěšným.



Aby se k vám peníze vrátily, musíte se cítit dobře, když je dáváte. Když jste štedří, když dáváte peníze a cítíte se přitom dobře, tak vyzařujete frekvenci, která říká: „Mám dostatek“. Na tuto frekvenci se naladí i zákon přitažlivosti a tak budete mít peněz vždy dostatek. Měli byste však dávat bez očekávání, že se vám to vrátí. Měli byste to dělat pro radost.

Až příliš často chápou lidé tuto důležitou skutečnost ohledně dávání peněz špatně. Dávají pouze s očekáváním, že se jim to vrátí. Jedná se o dávání s postranním úmyslem. Není to dávání pro čistou radost a rozhodně to není dávání s láskou.

Dávat srdcem, které překypuje láskou, je naopak mnohem lepší. Ve skutečnosti je to jedna z nejradostnějších věcí, jaké můžeme učinit. Když dáváte od srdce, vysíláte signál,

že máte „dostatek peněz“, čehož se zákon přitažlivosti chopí a do vašeho života začne posílat více financí.

Zákon přitažlivosti nelze obelstít. Musíte dávat upřímně ze srdce. Pokud vám vaše finanční situace neumožňuje cítit v srdci při darování peněz upřímnou lásku, pak byste se dávání peněz měli asi vzdát. Místo toho můžete dávat mnoha jinými způsoby, které jsou stejně silné. Dávejte lidem lásku a pochopení. Projevujte vděčnost za to, co máte. Podávejte pomocnou ruku, dělejte milé gesta, usmějte se na někoho a všem lidem které potkáte, dávejte ze sebe to nejlepší. Na vaše upřímné dávání druhým, zákon přitažlivosti odpoví a bude vám dáno ve všech oblastech života, skrze osoby, okolnosti a události.

Existuje bezpočet způsobů, jak dávat druhým a jak tím otevřít dveře získání, Podělte se o milé slovo. Usmějte se na někoho. Dávejte lásku a uznání. Právě vaše láska, radost, pozitivita, nadšení, vděčnost a vášeň jsou pravými dary života. Žádné bohatství světa se ani zdaleka nepřibližuje tomu nejcennějšímu daru lidstva – lásce ve vašem nitru. A zatímco dáváte s láskou, zákon přitažlivosti vám toto nevyslovitelné štěstí a čistou radost za všechno, co máte a milujete jistě vrátí.

Stále nevíte co byste chtěli dělat za práci?

Řeknu vám jednu věc, která je spíše tabu, než aby se znormalizovala mezi lidmi. Je úplně zcela v pořádku nevědět, co v životě chceme dělat.

Jedna z nejvíce zneklidňujících vět, kterou si člověk může opakovat, je: „Nevím, co chci.“ V naší společnosti, která tlačí na výkon, na směry, na cíle a tabulky, se tato věta zdá skoro jako přiznání selhání. Ale pravda je jinde – **nevědět je lidské. A je to v pořádku.**

*„Nevědět, kam jdeš, může být začátkem
cesty tam, kam skutečně patříš.“ -
Neznámý autor*

I já jsem si tím prošla. Měla jsem představu, plán. Něco, čemu jsem věřila, co jsem chtěla budovat. Budovala jsem to tvrdě, věnovala tomu svůj volný čas po práci, svou energii a celý rok svého života. Dělal jsem kroky kupředu, snažila se přesvědčit sama sebe, že to je ta cesta. A pak, najednou, jsem stála na rozcestí. A ten vnitřní hlas se ozval tiše, ale neodbytně: „Jsi si jistá, že je to ono?“ „Jsi si jistá, že tohle chceš dělat?“

Nebyla jsem. A musela jsem být k sobě krutě upřímná. Přiznat si, že i přes veškerou snahu, přes to všechno odhodlání, tohle není moje cesta. Tak jsem se rozhodla. Smazala jsem celou svou přípravu. Ten rok práce, plánování, snů. A možná to zní jako ztráta. Ale nebylo to zbytečné. Nic z toho nebylo promarněné.

Všechno, co jsem se během té cesty naučila, všechno, co jsem zažila, jsem si vzala s sebou. A když jsem později začala budovat svůj skutečný byznys ten, který mi rezonoval se srdcem zjistila jsem, že právě ty zkušenosti, ty dovednosti, ten růst z té „špatné“ cesty mě posílily a připravily na to, co mě teprve čekalo.

Někdy nás život vede oklikou. Ne proto, že bychom selhali, ale proto, že potřebujeme uzrát. Potřebujeme dozrát k tomu, abychom poznali rozdíl mezi tím, co jsme si mysleli, že chceme, a tím, co skutečně cítíme. A poznat ten rozdíl je dar.

Nevědět je první krok k tomu, najít to co skutečně chcete. A změnit směr není selhání, je to odvaha. Je to důkaz, že posloucháte své srdce víc než své ego. A to je jedna z nejtěžších, ale nejkrásnějších věcí, které v životě můžete udělat.



Podnikání

Podnikání není jen o penězích – je to cesta, která vás promění.

Podnikání může mít mnoho podob. Může být velké, ambiciózní, ale stejně tak i malé, tiché, osobní. Může se týkat obchodu, výroby, technologií, služeb nebo třeba úplně obyčejných věcí, které mají smysl právě proto, že jsou blízké lidem. Neexistuje žádná „správná“ forma. Každý podnikatelský příběh je jiný a každý začíná u jednoho člověka. U vás.

Je pravda, že hlavním cílem podnikání je vydělat peníze. Ale než k tomu dojde, je potřeba mnohem víc než jen nápad. Podnikatel, ať už začínající nebo zkušený, musí rozumět lidem. Vědět, co jim chybí, co potřebují, co hledají. A nabídnout jim něco, co jim bude stát za to. Něco, co má hodnotu. Někdy je to inovace. Jindy maličkost, která dělá rozdíl. Ale vždy je to o schopnosti vnímat svět kolem sebe a reagovat na něj, upřímně a poctivě.

To ale neznamená, že podnikání je jednoduché. Naopak, je to cesta plná výzev. Často se mluví o svobodě, o možnosti „dělat, co chcete“, ale méně se říká, že je to také o odpovědnosti.

O vytrvalosti. O schopnosti vstát, když se něco nepodaří. Proto je naprosto v pořádku a dokonce moudré, nezačínat bezhlavě.

Pokud právě stojíte na začátku a podnikání je pro vás nový svět, není nutné hned opouštět zaměstnání. Právě naopak. Doporučuje se začít pomalu. Ve volném čase. Krok za krokem. Zkoušet, testovat, ověřovat. A teprve ve chvíli, kdy podnikání začne vydělávat tolik, že pokryje všechny vaše náklady, je správná chvíle se rozhodnout, zda se mu chcete věnovat naplno.



Je důležité si uvědomit, že každá překážka, se kterou se na cestě setkáte, Vás něco naučí. Možná se ne vždy podaří vše podle plánu. Možná se dostaví únava, pochybnosti, nebo chvíle, kdy si řeknete, jestli to celé mělo smysl. Ale právě tyto chvíle z Vás udělají silnějšího člověka. Otevřenějšího, vnímavějšího, odolnějšího.

Podnikání totiž není jen cesta k výdělku. Je to i vnitřní růst. Je to poznávání sebe sama. A je to proces, který vás může hluboce obohatit i v lidské rovině.

A možná jednou, až se ohlédnete, zjistíte, že to nejcennější, co vám podnikání dalo, nejsou jen peníze nebo úspěch. Ale ta proměna, kterou jste na té cestě prošli. Ten vnitřní klid, že jste něco vybudovali sami. A srdcem.

Úspěch vyžaduje změnu myšlení

Úspěch, to slovo slyšíme často. Ale co vlastně znamená? Pro někoho je to podnikání, které se rozběhne. Pro jiného klid v duši, zdravé tělo nebo harmonický vztah. Ve své podstatě je úspěch to, když se daří v něčem, na čem vám opravdu záleží.

Jenže... všechno to začíná v hlavě.

Změna myšlení je tichý, nenápadný začátek. Možná si toho nejdřív ani nevšimnete. Najednou ale zjistíte, že o věcech přemýšlíte jinak než dříve. Jinak mluvíte. Jinak reagujete. Všimát si toho začne i vaše okolí. Někteří lidé vám přestanou rozumět, jiní si vás začnou víc vážit. A vy si pomalu začnete budovat jiný svět, nejen uvnitř sebe, ale i kolem sebe.

Proč je to tak důležité?

Protože dokud myslíme postaru, žijeme postaru. Očekáváme málo, bojíme se změn, čekáme, že za nás věci vyřeší osud, okolnosti, nebo „správný čas“. Jenže ten často nepřijde. A právě proto je změna myšlení důležitá – dává nám zpět sílu tvořit vlastní život.

„Nemůžeš mít nový život se starým myšlením.“ - Joe Dispenza

Abych uvedla příklad. Milionář ví, že je zodpovědný za svůj život. Věří, že může ovlivnit svůj směr, rozhodnutí, výsledky. Naopak člověk, který je chudý věří, že jeho život ovládá osud,

náhoda, smůla, jiní lidé. A právě tahle propast v myšlení je tím, co nás buď drží zpět nebo posouvá dál.

Ano, změnit způsob, jakým přemýšlíme, není snadné. Je to proces. Někdy bolestivý. Odlupujeme vrstvy starých přesvědčení, které jsme nosili roky. Opouštíme vzorce, které nám kdysi sloužily, ale dnes nás brzdí. Ale v tom všem je něco hluboce osvobozujícího. Protože čím víc se mění naše myšlení, tím víc se mění i naše realita. Najednou se otevírají nové možnosti. Nové nápady. Nové vztahy. Nový život.

A co je na tom nejkrásnější?

Změna myšlení neovlivní jen vaše podnikání. Dotkne se všeho – zdraví, vztahů, financí, sebevědomí. Je to jako když zapnete světlo v místnosti, kde byla roky tma. Možná Vás nejdřív oslní. Ale pak uvidíte jasněji než kdy dřív.

A tehdy si uvědomíte, že ta největší změna nezačala „tam venku“, ale ve Vás.

Bohatí myslí jinak než chudí

Uvedu pár rozdílů ve způsobu myšlení mezi bohatými a chudými.

Peníze:

- **Bohatí:** Se snaží o to, aby jejich peníze pracovaly pro ně. Investují, podnikají a hledají příležitosti k růstu svého bohatství.

- **Chudí:** Často mají negativní postoj k penězům a mají tendenci se jich obávat nebo je považovat za problém. Místo toho, aby hledali způsoby, jak si vydělat více peněz, se soustředí na své finanční problémy a nedostatky.

Riziko a odměna:

- **Bohatí:** Jsou ochotni přijmout riziko a investovat do různých příležitostí. Rozumí tomu, že vysoká odměna často přichází s vyšším rizikem a jsou připraveni tuto rovnováhu akceptovat.
- **Chudí:** Se rizika bojí a tak preferují bezpečnost a jistotu. Místo toho, aby hledali příležitosti, které by mohly zlepšit jejich finanční situaci, se mohou držet toho, co je jim známé a bezpečné.

Příležitost:

- **Bohatí:** Mají tendenci vidět příležitosti v různých situacích. Jsou kreativní a inovativní, hledají nové cesty k úspěchu a jsou ochotni přijmout jakékoliv výzvy.
- **Chudí:** Se soustředí na překážky a nedostatky ve svém životě, což jim může bránit vidět možnosti a příležitosti kolem sebe.

Vzdělávání a učení:

- **Bohatí:** Se stále učí a rozvíjejí své dovednosti a znalosti. Investují do svého vzdělání a neustále hledají nové příležitosti k růstu.
- **Chudí:** Chybí jim motivace nebo zdroj k dalšímu vzdělávání. Neinvestují do svého osobního rozvoje a preferují pohodlí a stabilitu.

Na těchto příkladech jde vidět proč by jsme měli změnit své myšlení. Protože chudý člověk má omezení a svou komfortní zónu za kterou nejde. Zatímco bohatý člověk se neustále rozvíjí a překonává své vlastní hranice.

Samo vzdělání

Samotné vzdělání je jako cesta, kterou lidé dělají proto, aby se naučili nové věci a získali tak vědomosti. Vzdělání není jenom o tom, co se děje ve škole. Můžete se učit všude možně - doma, v knihovně, na internetu nebo od lidí kolem sebe. A hlavně když se učíte sami, tak se učíte to co vás baví. Cílem vzdělání je naučit se nové věci, abyste mohli být chytřejší a byli tak lépe připravení na život. Když se učíte, získáváte dovednosti a znalosti, které vám mohou pomoci vyřešit problémy nebo jen lépe porozumět světu kolem sebe. Můžete se učit nové věci každý den a stále se zdokonalovat. Takže pokud něčemu nerozumíte, nebojte se zeptat nebo si najít informace, které vám pomohou tomu lépe porozumět.



Mini reklama

Každý podnikatel by měl mít svou mini reklamu. Říká se tomu „výťahový test“ – a není to náhoda. Představte si, že nastoupíte

do výtahu s někým, kdo by mohl ovlivnit vaši budoucnost. Máte jen pár pater na to, abyste se představili, zaujali a zanechali stopu. Jak to uděláte?

V podnikání, ale i v životě, je nesmírně důležité umět mluvit o sobě jasně, stručně a zároveň poutavě. Lidé dnes nemají čas poslouchat dlouhé příběhy. Chtějí vědět, kdo jste, co děláte a proč by je to mělo zajímat a to během několika málo vět.

Této schopnosti se říká mini reklama. Krátké, silné a pravdivé sdělení o tom, co přinášíte. Není to o přehánění, ani o naučených frázích. Je to o autenticitě. O tom, že víte, kdo jste a nebojíte se to říct.

Správně postavená mini reklama by měla odpovědět na tři základní otázky:

1. Co děláte? (Jasně, stručně – bez složitostí.)
2. Komu tím pomáháte? (Vaše cílová skupina.)
3. Jakou hodnotu přinášíte? (V čem je to pro druhé přínosné?)

Například:

„Pomáhám ženám, které chtějí začít podnikat, překonat strach a proměnit svůj nápad v reálný byznys.“

Nebo:

„Tvořím weby, které nejen dobře vypadají, ale hlavně prodávají.“

Jednoduché. Úderné. Zapamatovatelné.

Ať už se s někým potkáte na networkingové akci, v kavárně nebo opravdu ve výtahu, mějte tuhle mini reklamu připravenou. Je to Vaše vizitka. A může být právě tím malým krokem, který povede k velkým příležitostem.

Jak si správně definovat cíl

1. **Bud'te konkrétní:** Vaše cíle by měly být jasně definované a konkrétní. Místo obecných cílů jako "chci být úspěšný" si stanovte cíl například jako "dosáhnou pozice vedoucího oddělení do příštích pěti let".
2. **Sledujte svůj pokrok:** Stanovte si cíle, které lze měřit a hodnotit. To vám umožní sledovat svůj pokrok a zjistit, zda dosahujete svých cílů nebo potřebujete upravit své plány.
3. **Dosahovatelnost:** Vaše cíle by měly být dosažitelné a realistické. Bud'te realističtí ohledně svých schopností, zdrojů a času.
4. **Relevantnost:** Zvažte, zda jsou vaše cíle relevantní (důležité) k vašim hodnotám, zájmům a dlouhodobým cílům. Cíle by měly být v souladu s tím, co je pro vás důležité a čeho chcete dosáhnout.
5. **Časové omezení:** Stanovte si jasný časový rámec pro dosažení svých cílů. Určení deadline vám pomůže udržet se na správné cestě a zabrání vám odkládání důležitých úkolů.
6. **Zapište si své cíle:** Písemné zaznamenání vašich cílů může být velmi užitečné. To vám pomůže lépe si je pamatovat a můžete se k nim pravidelně vracet a sledovat svůj pokrok.

7. **Budoucí plánování:** Kromě krátkodobých cílů je důležité také plánovat dlouhodobé cíle. Mějte představu o tom, kam chcete dojít v budoucnosti, a stanovte si cíle, které vám pomohou dosáhnout této vize.

Pamatujte, že definování cílů je dynamický proces. Můžete své cíle aktualizovat a upravovat podle svých potřeb a změn ve vašem životě. Důležité je, abyste byli flexibilní a otevření novým možnostem a příležitostem.



Nikam nespěchejte

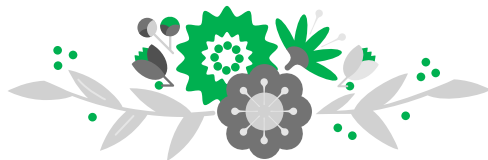
V byznysu budete mít spoustu otázek, nebude to lehká cesta a je důležité nikam nespěchat. Je potřeba začít, ale hlavně s krátkodobými cíli. – Je důležité mít dlouhodobý cíl, čeho jednou chcete dosáhnout, jenže ten se má skládat z dalších menších kousků, které vás k tomu dostanou.

Jak začít? - Položte si tyto otázky:

- **Co chcete dosáhnout svým byznysem?** Začněte tím, že si jasně definujete, co chcete dosáhnout svým podnikáním. To může zahrnovat vaše dlouhodobé ambice, jako je finanční úspěch, rozvoj konkrétního produktu nebo služby, poskytování pracovních míst ve

vaší komunitě nebo příspěvek k ochraně životního prostředí.

- **Jaké jsou vaše konkrétní cíle?** Poté, co si ujasníte své dlouhodobé ambice, stanovte si konkrétní cíle, které vám pomohou dosáhnout vaší vize. Například pokud si přejete zvýšit obrát, můžete si stanovit cíl dosáhnout určitého prodeje do konce roku.
- **Jsou vaše cíle měřitelné?** Ujistěte se, že jsou vaše cíle měřitelné a vyhodnotitelné. To znamená, že by mělo být snadné sledovat, zda dosahujete svých cílů nebo ne. Měřitelnost vám umožní sledovat váš pokrok a identifikovat oblasti, ve kterých se můžete zlepšit.
- **Jsou vaše cíle realistické?** Buďte realističtí ohledně svých cílů. Berte v úvahu vaše zdroje, schopnosti a konkurenční prostředí. Stanovení nereálných cílů může vést k frustraci a zklamání.
- **Jaké jsou vaše krátkodobé a dlouhodobé cíle?** Rozdělte své cíle na krátkodobé (do 1 roku) a dlouhodobé (1-5 let). Krátkodobé cíle vám pomohou udržet se na správné cestě v blízké budoucnosti, zatímco dlouhodobé cíle vám pomohou vidět širší perspektivu vašeho podnikání.
- **Jak budete reagovat na změny?** Buďte otevření změnám a připraveni upravit své cíle a plány podle nových informací a okolností. Pružnost a schopnost adaptace jsou důležité pro úspěch ve světě podnikání.



Je nezbytně nutné aby jste se drželi svého oboru, jinak nebudete v daném oboru profesionálové. Pokud budete tesař 5 let, pak 7 let doučovat němčinu a pak 4 roky psát hudbu, pak ani v jednom z oborů nebudete nikdy profesionálové. Proto by jste měli vybírat pečlivě co chcete dělat. Samozřejmě nemůžete to vědět hned, preference se mění, ale měli by jste mít aspoň tomu něco podobné. – Nebudete přece po 10 letech tesařiny najednou začínat od začátku například s květinářstvím. Namísto toho se posunete například jen o stupínek výš v daném oboru, takže už nebudete tesař sám za sebe, ale vezmete si lidi pod sebe a teď jim v tomto oboru budete šéfovat a můžete tak rozjet velkou kvalitní firmu. A jak jde vidět stále jste v tom daném oboru, sice děláte jinou práci než předtím, ale držíte se oboru tak, aby jste byli profesionálové.

Než člověk udělá první krok do podnikání, měl by se na chvíli zastavit. Ne nad čísla, ani nad nápady, ale nad sebou. V tichu, možná i s pocitem nejistoty, ale právě v takových chvílích přichází ty nejdůležitější otázky. Kdo vlastně jsem? Co mi jde? Co mě naplňuje? Co dělám tak přirozeně, že si toho možná ani nevšímám?

Možná to bude znít nečekaně, ale není třeba snažit se být dokonalý ve všem. Nemusíte pilovat každou slabinu, ani se snažit dohnat to, co vám nikdy nešlo. Protože právě tam, kde jste silní – tam leží váš skutečný potenciál. Vaše dary, váš talent, to, co vám přináší radost a druhým hodnotu. A právě na tom má smysl stavět.

Slýcháme často, že bychom měli zlepšovat to, co nám nejde. Ale ruku na srdce, jak často se z průměrné stránky stane něco

výjimečného? Ve slabých oblastech se člověk naučí přežít, zvládnout, možná trochu zlepšit. Ale nikdy v nich nebude růst s lehkostí. Nikdy v nich nebude svobodný. Naopak když se člověk rozhodne zaměřit na to, co už v sobě má, co je silné, živé, plné energie, tak se začne dít něco krásného. Věci začnou plynout jinak. Najednou nejde o to něco dokazovat, ale o to být sám sebou a tu sílu sdílet.

*Když přijmete sami sebe, začíná pravá
svoboda.“ – Carl Jung*

Ano, slabiny existují. Každý je máme. Ale možná není cílem je vylepšovat do dokonalosti. Možná je jen potřeba je přijmout, porozumět jim a naučit se s nimi žít. Proto, než se pustíte do čehokoliv nového, zkuste se ponořit do sebe. Všimněte si, kde přichází radost. Kdy ztrácíte pojem o čase. V čem se cítíte jistě, i když to třeba ještě není úplně dokonalé. Tam někde je klíč. Nechte tyto části sebe růst. Zalévejte je důvěrou, péčí a odvahou. A ony vám to vrátí. Protože právě v tom, co je přirozeně vaše, leží ten nejpevnější základ.

Riziko vs jistota

Riziko je situace, kdy si nejsme úplně jistí, co se stane. Existuje možnost, že něco nepůjde úplně podle plánu nebo že se může něco nepříjemného stát. Když podnikáme nebo se snažíme dosáhnout něčeho nového, obvykle neseme riziko. Riziko může být spojeno s nejistotou, neznalostí nebo

nepředvídatelnými faktory. Přestože může riziko být děsivé, může také přinášet nové příležitosti a růst.

Jistota je opakem rizika. Je to situace, kdy se cítíme bezpečně a máme důvěru, že věci půjdou podle plánu nebo že se neobjeví žádné neočekávané překážky. Jistota je často spojena s rutinou nebo s tím, co jsme již dělali v minulosti a kde máme jasnou představu o tom, co můžeme očekávat. Nicméně příliš velká jistota může vést k stagnaci a nedostatku inovace, protože není prostor pro růst a změnu.

Ve světě podnikání je důležité najít rovnováhu mezi rizikem a jistotou. Zatímco riziko může přinášet nové příležitosti a růst, jistota nám poskytuje stabilitu a spolehlivost. Je důležité umět správně posoudit a řídit riziko, abychom mohli využít nové příležitosti.



Toto téma lze krásně přirovnat k podnikateli a zaměstnanci. Kdy podnikatel bere na sebe riziko finanční nejistoty, zatímco zaměstnanec má každý měsíc stejný plat, díky tomu ví, co všechno mu výplata měsíčně zvládne pokrýt.

Podnikatelé:

1. Podnikatelé mají své vlastní firmy nebo podniky. Jsou svými vlastními šéfy a mají kontrolu nad tím, jak je jejich firma vedena.

2. Jsou ochotni přijmout riziko, aby mohli dosáhnout úspěchu. Jejich plat je každý měsíc jiný, tudíž ho mají nestabilní s čímž musejí počítat. Také mohou investovat svůj čas, peníze a energii do projektů, aniž by byli zajištěni pravidelným platem.
3. Podnikatelé jsou motivováni k hledání nových způsobů, jak vyřešit problémy nebo uspět na trhu. Jsou otevření novým nápadům a jsou tvůrčí v hledání nového řešení.
4. Často mají svobodu rozhodovat, kdy a jak pracovat. To může znamenat pracovní dobu danou tak, jak se jim to nejvíce hodí.

Zaměstnanci:

1. Zaměstnanci pracují pro jiného podnikatele nebo firmu. Mají jasně definované povinnosti a jsou placeni za svou práci.
2. Zaměstnanci hledají stabilní zaměstnání a pravidelný plat. Mají tak jistotu, že budou mít příjem každý měsíc a díky tomu nemusejí přijímat tolik rizika jako podnikatelé.
3. Zaměstnanci se obvykle zaměřují na plnění svých pracovních povinností a splnění očekávání svých nadřízených. Jejich práce může být určena vedením a mají méně svobody v rozhodování.
4. Obvykle mají stanovené pracovní hodiny a pracují v rámci týdenního nebo měsíčního pracovního plánu.

Každý z těchto přístupů má své výhody a nevýhody. Podnikatelé mohou mít větší svobodu a možnost dosáhnout větších úspěchů, ale s tím také přichází větší riziko a nejistota.

Na druhou stranu zaměstnanci mohou mít větší stabilitu a jistotu, ale mohou mít méně možností pro osobní a finanční růst. Každý člověk si volí ten přístup, který mu nejlépe vyhovuje podle jeho vlastních cílů, hodnot a preferencí.

Vydržet dva roky

Začátky jsou krásné. Plné nadšení, nových nápadů, energie. Člověk má pocit, že může všechno. Má vizi, plány, touhu. Ale právě tehdy, když euforie trochu opadne a zůstane jen každodenní práce, přichází ta pravá zkouška. A tou je čas. Trpělivost. Vytrvalost. Říká se, že kdo vydrží dva roky, překoná to nejkritičtější období. Není to náhoda. Právě v těch dvou letech totiž většina lidí skončí. Ne proto, že by na to neměli. Ale protože je přestane bavit čekat. Přestane je bavit budovat něco, co ještě nevidí růst tak rychle, jak si přáli.

A pokud máte pocit, že i po dvou letech nejste tam, kde jste chtěli být, nezaufejte. Není to selhání. Je to součást cesty. Úspěch přichází právě v tom, že jste to nevzdali. Že jste ráno zase vstali. Udělali další krok. Upravili směr. Vytrvali. Dostat se v podnikání do bodu, kdy se věci začnou hýbat, kdy to začne „letět“, není o štěstí. Je to o vnitřní kázni. O schopnosti ovládat své emoce, své výkyvy, své výmluvy. **Je to o tom, že i když není nálada, uděláte, co je potřeba.** Že nezůstanete jen snít, ale každý den kousek stavíte. Možná to není populární říct, ale podnikání není jen o svobodě a penězích. Je to hlavně o zodpovědnosti. O tom, že člověk bere věci do svých rukou. Nečeká, až mu někdo něco dovolí. Nedovolí, aby ho zastavilo pár neúspěšných dní, nebo dokonce měsíců.

Ty první dva roky jsou jako zkouška důvěry. Důvěry v sebe. Ve směr, který jste si vybrali. V to, že to má smysl, i když to ještě není vidět. Když ji ustojíte i přes pochyby, únavu a ticho, pak právě tehdy si začnete vytvářet základ pro něco skutečně silného. Takže i kdybyste si někdy připadali, že to nejde dost rychle, že jiní jsou dál... vzpomeňte si, kolik lidí to už vzdalo. A vy pořád jdete. A to je, samo o sobě, velké vítězství.

Co zákazníci chtějí?

Zákazníci chtějí kvalitu, upřímný zájem a férové jednání bez postranních úmyslů. Za to jsme my všichni ochotni platit a dále doporučovat. Přímé jednání funguje. Patří mezi nejlepší podnikatelské strategie, přesto je relativně vzácné. Proč? Protože spoustu profesionálů má co skrývat: Vnitřní nejistotu, neznalost, nepořádek, pohodlné lži,... Proto jednejte přímo a otevřeně a nic neskrývejte.

Nároční zákazníci nesnášejí nedochvilnost, nespolehlivost, problémovou komunikaci,... Př.: Proč bych měl někoho nahánět, když jsem platící zákazník, nemá to být naopak? Tenhle člověk si mých peněz neváží a proto si je nezaslouží! **Zákazník by nikdy neměl získat pocit, že se snažíte zakázku co nejdřív dorazit a odbýt, abyste se mohli věnovat jiné práci, i kdyby jste to tak vnitřně cítili.** Pokud podnikáte více let a za tu dobu jste si obsloužili vyšší desítky a stovky zákazníků, měli byste si vést jejich evidenci. Není to nic složitého a zákazník bude rád, že si jej pamatujete a co jste spolu naposledy podnikaly.



Když nebudete zvedat telefony ani reagovat na zprávy, začnete tím ohrožovat vaší reputaci, dobré jméno a řada lidí by vás přestala doporučovat. Jsou chvíle, kdy toho máme tolik, že nevíme, kam dřív skočit. Kalendář plný, telefon zvoní, zprávy přibývají jedna za druhou... a my jen sedíme a máme chuť všechno na chvíli vypnout. Nedělat nic. Odmlčet se. Utečeme do ticha v domněnání, že nám to přinese klid. Jenže zrovna v tomhle tichu se může začít dít něco, co jsme možná ani nezamýšleli. Když přestaneme odpovídat, když se vytratíme, i když jen na pár dní, lidé to začnou vnímat.

Někteří si pomyslí, že jsme zahlcení a že bychom možná měli zdražit. Jiní budou mít za to, že už nebereme nové klienty. Ale někteří si mohou začít myslet, že jsme prostě neprofesionální. Nepřístupní. Nepřítomní. A právě to může být začátek trhliny v důvěře, kterou jsme dlouho budovali. A přitom to nebyl zlý úmysl. Jen tlak. Vyčerpání. Příliš mnoho požadavků najednou. A tak jsme zvolili to nejjednodušší – únik. Mlčení. Jenže i když nám to v tu chvíli připadá jako úleva, ve skutečnosti si tím zaděláváme na ještě větší tlak. Protože čím déle se neozýváme, tím víc toho v komunikaci narůstá. A tím hůř se nám pak do toho vrací.

Nezvedat telefon není řešení. I když to chápu. Všichni někdy jednáme pod tlakem iracionálně. Sáhne po tom, co nás nejvíce bolí. Ale právě v těch chvílích, kdy se nám chce utéct, je důležité zůstat. Někdy stačí krátká zpráva, jeden upřímný

telefonát, malé vysvětlení. I když nestíháme, můžeme být přítomní. Lidsky. Skromně. Autenticky.

Zpětná vazba

Je velice důležité umět přijmout zpětnou vazbu. Zpětná vazba v sobě nese zrcadlo. Ukazuje nám, jak nás vnímají druzí, ne jak bychom si přáli, aby nás vnímali. A právě to může někdy zabolet. Může to narazit na naše ego, na naše očekávání, na naši snahu být dokonalí. Ale pokud se dokážeme na chvíli zklidnit a slyšet nejen slova, ale i jejich tón, záměr, sdělení, může to být nesmírně cenný dar.

Když se sami zeptáme: „Jak to na tebe působilo?“, „Co bys změnila?“ nebo „Je něco, co jsem mohla udělat jinak?“, otevíráme tím prostor k upřímnosti. Druhý člověk najednou vidí, že se nebojíme slyšet pravdu. Že nám nejde jen o pochvalu, ale o růst. A v tu chvíli se často i on otevře víc, než by se odvážil bez pozvání. Je důležité mít na paměti, že **zpětná vazba není útok**. Je to pohled. Perspektiva zvenčí. Není ani dobrá, ani špatná, je prostě jiná. Může nám pomoci uvidět slepá místa, která bychom sami nikdy nezaznamenali. A někdy nás může i překvapit, třeba tím, že jsme udělali větší dojem, než jsme tušili.



Pravdivá zpětná vazba je důkazem zájmu. Kdyby na nás někomu nezáleželo, nenamáhal by se nám nic říct. Takže i když se možná chvíli musíme nadechnout, zkousnout poznámku, která není úplně příjemná – pořád je lepší slyšet pravdu, než žít v iluzi. A co je nejkrásnější? Když člověk upřímnou zpětnou vazbu nejen vyslechne, ale i s ní pracuje, lidé si toho všimnou. Cítí, že se měníme, že rosteme, že bereme vážně nejen sebe, ale i je. A tím budujeme něco mnohem hlubšího než jen dovednosti, budujeme důvěru.

Nikdy se nezastavuj

Nikdy se nezastavuj. Tato fráze nás povzbuzuje k tomu, abychom neustále hledali nové výzvy, učili se a rostli. Zastavení může vést k stagnaci a nedostatku pokroku, zatímco pokračování vpřed nám může přinášet nové příležitosti a osobní rozvoj. Když se nezastavujeme, otevíráme si cestu k novým dovednostem, poznatkům a zkušenostem. Neustálé učení nás posouvá vpřed a umožňuje nám dosahovat svých cílů. To znamená, že jsme ochotni přijmout výzvy a riskovat, abychom se posunuli z místa a dosáhli tak svého plného potenciálu. Nikdy se nezastavuj je také o mindsetu a přístupu k životu. Je to o tom, být otevřený novým příležitostem, trvat na sobě a věřit, že můžeme dosáhnout věcí, které si přejeme. Když se nezastavujeme, nejsme omezeni našimi současnými schopnostmi nebo okolnostmi, ale jdeme vpřed s odhodláním a důvěrou.

Takže ano, nikdy se nezastavuj. Neustále hledej nové výzvy a nenech zastavit svůj růst.

Práce na volné noze

Mnoho lidí sní o tom, že budou „na volné noze“. Pracovat sami na sebe. Bez šéfa. Bez přesně daných časů. Bez ranního spěchu, bez dopravních zácp. Zní to lákavě, že?

Jenže právě takhle volnost může být i pastí. Protože kde není řád, tam se velmi snadno rozplyne pozornost. Odložíme začátek práce „jen o chvíli“, kávu si dáme trochu delší, zůstaneme v pyžamu, vždyť nás nikdo nevidí. A najednou je odpoledne... a my jsme vlastně nic pořádně neudělali. Jedna podnikatelka, která pracuje z domova už několik let, říkala, že nikdy nepracuje v pyžamu. Ani o víkendu. Vždy ráno vstane, osprchuje se, upraví se, oblékne se – jako kdyby šla do kanceláře. Ne kvůli někomu jinému. Ale kvůli sobě. Protože ví, že její mysl pracuje jinak, když cítí, že „je čas na práci“. A právě v tom spočívá jedno z tajemství lidí, kteří dokážou uspět i ve svobodě. Nastaví si hranice. Přestože jim nikdo nediktuje pracovní dobu, vytvoří si ji sami. Stanoví si pevné bloky, kdy se věnují jen a pouze hluboké práci, vědomě. Bez vyrušování. Bez odbíhání k domácím povinnostem nebo upozorněním. A hlavně, ty bloky dodržují. Denně, jako by šlo o schůzku s někým důležitým. Volná noha neznamená volnost ve smyslu „dělám, kdy se mi chce“. Znamená svobodu zodpovědnosti, že si řídím čas tak, aby mi skutečně sloužil. A že si uvědomuji, že bez disciplíny ztrácí takhle svoboda svůj význam. Takže pokud se rozhodnete vydat touthle cestou, dejte si tu největší výhodu, kterou můžete – řád. I jednoduché rituály, jako je ranní převléknutí se z domácího oblečení, se můžou stát nenápadným, ale silným mostem mezi vaším domácím životem a světem práce. A najednou zjistíte,

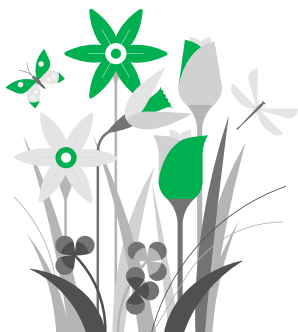
že i doma, bez kanceláře a šéfa, můžete být stejně soustředění, produktivní a vnitřně pevní jako v jakékoli velké firmě.

Věř, běž a dokážeš

Vždy to nejdřív začíná vírou. Musíte věřit v to co chcete dělat. Když věříme ve své schopnosti a máme odhodlání dosáhnout svých cílů, jsme schopni překonat překážky a dosáhnout toho, co si přejeme.

Víra je základem všeho. Když věříme v sebe a ve své schopnosti, otevíráme dveře k novým možnostem a příležitostem. Víra nám dává sílu a motivaci pokračovat vpřed, i když věci nejsou snadné, tak nám pomáhají překonávat nejistotu a strach. Je to o důvěře ve vlastní schopnosti a odhodlání dosáhnout úspěchu.

Stačí jen uvěřit a dát do toho své srdce a energii. Pak dosáhnete všeho čeho budete chtít.



Prodej

Prodej je proces, při kterém se jedna strana snaží přesvědčit druhou stranu k nákupu zboží nebo služby.

Obvykle se začíná identifikací potenciálního zákazníka. Musíme vědět komu produkt nebo službu chceme nabízet, komu to je určené. Pak s nimi komunikujeme a snaží se je přesvědčit, že to, co nabízíme, je pro ně to pravé.

Důležitý je ten kontakt a komunikace s lidmi. Musíte jim vysvětlit, proč by měli chtít vaše zboží nebo služby a jak jim to může prospět. Co je ale ještě důležitější je umět naslouchat, chápat jejich potřeby a odpovědět jim na jejich otázky.

Druhů prodeju je více a v určitých částech to funguje jinak, třeba v obchodech, online nebo třeba i přes telefon. V těchto situacích se prodává jinak, přes telefon, vás lidé nevidí, takže musíte využít více svůj hlas, mezitím co v obchodech je důležité umět správně gestikulovat. Důležité ale je, abyste uměli dobře prezentovat to, co nabízíte a být schopni odpovědět na otázky lidí.

Umět prodat sám sebe a to co umíte

Je jedna z nejdůležitějších věcí, které se musíte naučit. Umožní vám to otevřít spoustu dveří nejen v práci, ale i mimo ni. Umět prodat sám sebe znamená, že umíte prezentovat své schopnosti, zkušenosti a hodnoty tak, aby vás ostatní lidé pochopili a ocenili.

Představte si, že jste na pohovoru. Musíte umět jasně říct, co umíte a proč jste pro tu práci ti pravý. Musíte znát své silné stránky a umět o nich mluvit. Abyste se mohli dobře prodat, musíte také umět mluvit s lidmi. Když jdete na pohovor, tak si předtím musíte připravit, co řeknete. To znamená, že musíte mít připravené příklady a důkazy, které ukazují, že jste pro tu práci ten pravý člověk. Tohle vám pomůže, aby vaše prezentace byla silná a přesvědčivá.



Jenže život se neustále mění a proto je důležité umět se rychle přizpůsobit novým situacím a požadavkům. Když umíte být flexibilní, otevíráte si více možností a šancí. Nezapomeňte na to, že učení nikdy nekončí. Stálý rozvoj vašich schopností vám pomůže posílit vaši hodnotu. Nikdy není pozdě se učit nové věci a stát se lepší verzí sebe sama.

Čím víc trénujete prezentaci sebe sama, tím lepší v tom budete. Nebojte se zkoušet nové věci a učit se z chyb. Je to proces, který vyžaduje čas a trpělivost, ale výsledky stojí za to.

Důvěra

Důvěra je důležitým prvkem úspěšného prodeje. Když mluvíme o prodeji, nemyslíme pouze na fyzický prodej produktů, ale i na prodej sebe, svých nápadů, myšlenek či služeb. Důvěra je základem každého obchodního vztahu a silná důvěra může vést k dlouhodobému a vzájemně prospěšnému partnerství.

- Musíte mít důvěru ve svůj vlastní produkt nebo službu. Pokud nevěříte v kvalitu toho, co prodáváte, pak to těžko někomu prodáte. Musíte být přesvědčeni o tom, že váš produkt nebo služba skutečně přináší hodnotu a řeší potřeby zákazníka.
- Kromě důvěry v produkt je také důležité mít důvěru v sebe sama jako prodejce. Musíte mít jistotu, že máte potřebné dovednosti, znalosti a schopnosti pro úspěšný prodej. Důvěra v sebe sama vám pomůže překonat překážky a sebevědomě komunikovat se zákazníky.
- Navázání důvěryhodného vztahu se zákazníkem je důležité pro dlouhodobý úspěch. Zákazníci lépe nakupují od lidí, kterým důvěřují a které vnímají jako spolehlivé partnery. Budování důvěry vyžaduje naslouchání potřebám zákazníka, transparentnost a férové jednání.
- Nakonec je důležitá důvěra ve společnost nebo značku. Prodejce by měl být schopen přenést důvěru, kterou má ve svůj produkt, i na společnost nebo značku, kterou zastupuje. Zákazníci si často vybírají produkty nebo služby na základě povědomí o značce a její

reputaci. Budování silné značky spojené s důvěrou může být klíčem k dlouhodobému úspěchu.

Všechny tyto aspekty důvěry jsou vzájemně propojené a navzájem se ovlivňují. Silná důvěra ve vaše produkty, ve vaše schopnosti a ve vaše vztahy se zákazníky vám může pomoci dosáhnout úspěchu v prodeji a budovat dlouhodobé a udržitelné obchodní vztahy.

Prodává příběh

Představte si, že jste zákazník a před vámi stojí dva prodejci, kteří vám prezentují stejný produkt. Jeden prostě uvádí suchá fakta o produktu, jeho vlastnostech a ceně. Druhý vám ale vypráví příběh o tom, jak tento produkt změnil život nějakému zákazníkovi, jak mu pomohl překonat problémy nebo dosáhnout cílů. Který z těchto prodejců vás pravděpodobně více zaujme? Pravděpodobně ten, který vypráví příběh, že ano?

Zde je pár příkladů, proč jsou příběhy lepší než fakta.

1. **Emocionální propojení:** Příběhy mají moc vyvolat emoce. Když zákazníci slyší příběh, který je osloví emocionálně, mají tendenci se s ním více identifikovat. To může vést k posílení spojení mezi zákazníkem a značkou nebo produktem.
2. **Zapamatovatelnost:** Lidé mají tendenci si lépe pamatovat příběhy než suchá fakta. Když vám někdo řekne příběh, máte tendenci si ho zapamatovat a sdílet s ostatními. To znamená, že váš produkt nebo značka zůstane v paměti zákazníků déle.

3. **Předávání hodnot a identity značky:** Příběhy umožňují značkám sdílet své hodnoty, kulturu a identitu. Když zákazníci slyší příběh, který reflektuje hodnoty, které jsou pro ně důležité, mají tendenci se s touto značkou lépe spojit a stát se loajálními zákazníky.

Jak tedy prodávat s pomocí příběhu?

Hledejte příběhy, které jsou emocionálně silné. Mohou to být příběhy zákazníků, zaměstnanců nebo dokonce vaše vlastní příběhy. Je potřeba abyste ten příběh použili pokaždé, ať už v reklamních kampaních, obsahu na sociálních sítích, webových stránkách a nebo dalšího marketingového materiálu.

*„Lidé zapomenou, co jste řekli, ale nikdy
nezapomenou, jak se u toho cítili.“ – Maya
Angelou*

Je důležité to s příběhy nepřehánět. Lidé mají tendenci ocenit příběhy, které jsou opravdové a neupravené. Také záleží na tónu a stylu jak to budete odprezentovávat. Musí to znít věrohodně. Když to budete odříkávat jako naučenou básničku, pak vám lidé neuvěří a budou si myslet, že je to vymyšlené. Příběh by měl jít přirozeně od srdce.

Prodávání příběhů je uměním, které vyžaduje praxi a porozumění vašim zákazníkům. Ale když se to naučíte správně, může to být silný nástroj k budování loajality zákazníků a úspěchu vaší značky.

Cena

Cena je často citlivým tématem, které může ovlivnit rozhodnutí zákazníka. Je spousta prodejců, kteří se bojí cenu říct. Cenu je potřeba říkat sebevědomě, protože i sebemenší zaváhání dokáže zákazníkovi znejistit produkt, službu či to co nabízíte. Je pár bodů, které by jste měli ohledně toho kdy říct cenu vědět.

1. **Správný čas:** Rozhodnutí, kdy přesně říct cenu, je důležité. Obvykle je vhodné počkat, až zákazník projeví dostatečný zájem nebo potřebu po vašem produktu nebo službě. Představení ceny příliš brzy může způsobit, že zákazník se odrazí, protože nebude mít dostatek informací k tomu, aby ocenil hodnotu produktu.
2. **Komunikace hodnoty:** Nejde jen o to říci cenu, ale také vysvětlit, co zákazník za tuto cenu získá. Zdůrazněte výhody a vlastnosti produktu nebo služby, které zákazník získá a vysvětlíte, jak se to může promítnout do řešení jeho potřeb a problémů.
3. **Reakce na případné námitky:** Když řeknete cenu, je pravděpodobné, že se zákazník zeptá na nějaké otázky nebo má nějaké obavy. Buďte připraveni na reakci na tyto případné námitky. Buďte zdvořilí, ale pevní ve vysvětlování hodnoty produktu nebo služby a jak cena odpovídá této hodnotě.
4. **Následný krok:** Poté, co jste řekli cenu a odpověděli na případné otázky, je důležité vést zákazníka k dalšímu kroku. To může zahrnovat nabídku slevy nebo bonusu, časově omezenou nabídku nebo jednoduše nabídku

k nákupu produktu nebo služby. Potřebujeme je jaksí jemně popostrčit, aby udělali následující krok k nákupu.

Samozřejmě jsou různé příklady kdy říct cenu hned a kdy až na konci. Pokud se zákazník zeptá na cenu, nejlepší je říct, že mu cenu hned řeknete, jen mu chcete všechno doříct aby měl kompletní informace. Což je nejlepší varianta, aby vlastně znal celou hodnotu toho produktu. Jsou ale situace, kdy je lepší říct cenu hned ze začátku aby měli lidé čas se s cenou vyrovnat, ale to se spíše používá na seminářích. Protože jim dáte čas na to se s cenou vyrovnat a přidáte tomu i svou hodnotu během hodinového semináře, který si oni zaplatili a proto kvůli uslyšení ceny hned na začátku neodejdou, mezitím kdyby jste cenu řekli na semináři až na konci, bude to tak jediné co si lidé budou pamatovat. Proto je důležité umět rozeznat situaci. Přeci při prodeji přes telefon neřeknete hned cenu na začátku hovoru, že ne? Myslím si, že by vám všichni okamžitě zavěsili telefon.



Když je plno... možná je čas jít výš

Jsou období, kdy pracujete téměř bez přestávky. Kalendář je přeplněný a vy nestiháte odpovídat na všechny zprávy. A přestože vám vaše práce dává smysl, začínáte cítit únavu. Zájem o vaše služby je velký, možná větší než kdykoli předtím. V takové chvíli je důležité se na chvíli zastavit. Zvednout hlavu.

A položit si otázku, kterou si mnoho podnikatelů dlouho nepřipouští: Nenastal už čas na to abych zdražila?

Zní to tvrdě? Možná. Ale opak je pravdou. Zdražování není výraz chamtivosti. Není to projev nadřazenosti, pýchy ani touhy po rychlém zisku. U většiny podnikatelů je to právě naopak, dlouho se tomu brání. Bojí se, že přijdou o klienty. Že budou působit příliš „draze“. Že se někdo urazí. Jenže čas a energie nejsou nafukovací. Pokud neustále pracujete, pokud už nemáte prostor ani pro sebe, ani pro své blízké, pak vám žádné podnikání dlouhodobě nebude dávat radost. A právě tehdy přichází ten bod, kdy si musíte připomenout svou hodnotu.

Zvýšení ceny nemusí nutně vést k poklesu poptávky. Naopak, někdy se stane, že právě díky tomu se vaše značka začne vnímat jako silnější, kvalitnější, stabilnější. Zákazníci často nevnímají vyšší cenu jako překážku, ale jako potvrzení toho, že dostávají něco hodnotného. A ti, kteří zůstanou, budou často ještě loajálnější. S menším počtem klientů můžete dosahovat stejného či vyššího příjmu, ale s větším klidem. S prostorem dýchat. Tvořit. Být člověkem.

Zdražení je často krokem k rovnováze. Nejen finanční, ale životní. A není nutné dělat ho skokově. Může být pozvolné, citlivé. Můžete ho komunikovat s respektem, upřímností a lidé to většinou pochopí, pokud za vámi cítí hodnotu. Věřte si. Pokud jste tak žadaní, že nemáte čas se zastavit, je to známka důvěryhodnosti. Ale i důkaz toho, že je čas udělat další krok. Ne z touhy po víc. Ale z úcty k sobě. Pokud vám ale stále brání svědomí, vůči vašim stávajícím klientům, určitě je na to můžete upozornit. Například, že jste momentálně zdražili kvůli zvýšenému počtu objednávek, nebo kvůli zakoupení

kvalitnějších strojů a podobně a že pro ně zde máte na měsíc akci, kdy budou mít stále původní cenu a po měsíci, se cena zvýší. Oni tak budou mít měsíc čas na to aby se s novou cenou srovnali. A vám to dá větší klid na duši.

Zálohy

Jedna z nejtěžších věcí, se kterou začínající podnikatelé bojují, je říct si o zálohu. Možná to znáte. Přijde poptávka, domluví se první detaily, v hlavě už vám běží, co všechno bude třeba připravit... ale když dojde na peníze, zadrhnete. Přijde obava: „Nebudu vypadat příliš tvrdě? Co když si to rozmyslí? Co když mě přestanou brát vážně?“ Je to přirozené. Mnoho z nás bylo vychováno ve skromnosti, s přesvědčením, že o penězích se nemluví, že je neslušné si říct. Jenže podnikání není o přehnané skromnosti. Je o vzájemné důvěře a záloha je jejím konkrétním vyjádřením. Jakmile si nastavíte zálohy jako běžnou součást vašeho procesu, všechno se změní. Už to nebude otázka odvahy, ale standardu. Bude to prostě váš způsob práce. Nevyjednává se. Není to téma k diskuzi. Je to součást vašeho systému. A právě v tom je ta síla.



Rozdíl je v postoji. Pokud zálohu nabídnete jako něco, co „by se třeba mohlo stát“, druhá strana může začít váhat. Ale pokud ji rovnou zařadíte do jasné věty typu: „U každé spolupráce pracuji

se zálohou 50 %, která slouží k rezervaci kapacity. Takto to dělám vždy, je to můj standardní postup,” pak působíte jistě, stabilně a profesionálně. A to klienti cítí. Pokud máte pocit, že to nezvládnete říct nahlas, napište si to. Klidně do e-mailové šablony. Nebo rovnou do ceníku. Udělejte z toho něco, co je tak samozřejmé, že o tom už není třeba mluvit. Čím častěji si to zopakujete, tím přirozenější vám to bude připadat. A brzy si všimnete, že to vlastně nikdo nezpochybňuje. Jen jste to dřív nevyslovili dost jasně. Pamatujte, záloha není jen ochrana vaší energie, času a práce. Je to i známka respektu k samotné spolupráci. Je to symbol toho, že to obě strany berou vážně.

Námitky

Námitku je důležité vždy pochopit a hlavně na ní musíte odpovědět. Jakmile na námitku neodpovíte, budete vypadat nedůvěryhodně. Námitky jsou přirozenou součástí procesu prodeje a mohou vzniknout z různých důvodů. Ke zvládnutí námitek je důležité klienty pochopit, respektovat a obrátit je ve prospěch prodeje. Zde je několik tipů, jak efektivně reagovat na námitky.

- **Poslouchajte aktivně:** Nejprve je důležité poslouchat námitky, které zákazník přináší. Buďte trpěliví a soustřeďte se na to, co říkají, abyste zjistili, co je skutečným problémem.
- **Zjistěte důvod námitky:** Ptání se na důvody, proč má zákazník danou námitku, může poskytnout užitečné informace. Mohou to být obavy ohledně ceny, funkčnosti produktu, spolehlivosti nebo jiné.

- **Udělejte z námitky příležitost:** Místo toho, abyste se bránili nebo se snažili námitky přehlížet, použijte je jako příležitost k prohloubení diskuse. Buďte otevření a ochotní vyřešit případné obavy.
- **Vysvětlete hodnotu:** Zaměřte se na to, jak vaše nabídka řeší potřeby a problémy zákazníka. Zdůrazněte výhody a užitečnost vašeho produktu nebo služby a jak se to může promítnout do pozitivních výsledků pro zákazníka.
- **Poskytněte důkazy:** Pokud je to možné, podpořte své tvrzení o hodnotě vaší nabídky konkrétními důkazy, jako jsou recenze spokojených zákazníků nebo statistiky o úspěchu produktu.
- **Nabídněte alternativy:** Pokud zákazník stále má námitky, můžete mu nabídnout alternativní řešení nebo možnosti. (Př.: menší balení na zkoušku – cenově více přijatelné) Tím ukazujete flexibilitu a ochotu najít řešení, které vyhovuje potřebám zákazníka.
- **Sledujte zpětnou vazbu:** Po zodpovězení námitky sledujte reakci zákazníka. Pokud se zdá, že jsou stále nespokojeni nebo mají další obavy, můžete se pokusit to ještě lépe vysvětlit nebo se zeptat, zda existuje něco dalšího, co by mohlo pomoci vyřešit jejich obavy.

Pamatujte si, že úspěšné zvládnutí námitky neznamena jenom odpovědět na otázku, ale také posílit důvěru mezi vámi a zákazníkem.



Komunikace a umění jednat s druhými lidmi

Pokud chcete být úspěšní musíte se naučit komunikovat s lidmi. Nejde o to říct jim co víte, ale o to zaujmout je. Efektivní komunikace je základní pro budování důvěry mezi lidmi. Když jsme schopni jasně a s respektem vyjádřit své myšlenky a naslouchat druhým, vytváříme si tak silné vazby a budujeme pevné vztahy, což pro úspěch je velmi důležité.

Dále, schopnost komunikovat je nezbytně nutná pro dosažení cílů a řešení různých problémů. Dobře komunikující člověk je schopen lépe spolupracovat, identifikovat problémy a hledat nová řešení. Lidé, kteří jsou schopni jasně a přesvědčivě komunikovat, mají tendenci být úspěšnější. Bez efektivní komunikace je těžké dosáhnout úspěchu ve všech oblastech našeho života.



Emoce a rozum

Emoce a rozum by měli mít mezi sebou rovnováhu. Ani jedno bez druhého nemohou v úspěšném životě fungovat. Když zařadíme pouze emoce, tak začneme dělat impulzivní rozhodnutí a zapomínáme na to co to může způsobit. Mezitím, když zařadíme pouze rozum, tak začneme vše pouze analyzovat a to může vést k nedostatku soucitu v určitých situacích. A právě z tohoto důvodu, je důležité nalézt rovnováhu.

„Rozum a emoce jsou dvě strany téže mince – obě jsou nezbytné, abychom mohli žít naplno.“ – Neznámý autor

Zastavte se a pochopte

V určitých situacích, je potřeba se zastavit a pořádně se zamyslet. Umožňuje nám to lépe porozumět tomu, co se děje uvnitř nás i kolem nás. Nejde jen o to říct své vlastní potřeby, ale i umět pochopit toho druhého. Tento proces nám pomáhá lépe zvládat stres a těžké situace. Když si uvědomujeme své emoce a reakce na ně, můžeme se lépe vyrovnávat se stresujícími událostmi a najít tak způsoby, jak se s nimi lépe vypořádat.

Když aktivně nasloucháme druhé osobě a snažíme se ji skutečně pochopit, posilujeme naše mezilidské vztahy a vytváříme tak prostředí, ve kterém se lidé cítí slyšeni a respektováni. To může vést k lepší spolupráci, efektivnější

komunikaci a vzájemné podpoře. Kromě toho, když se snažíme pochopit druhou osobu, rozšiřujeme svou schopnost empatie a vcítění se do pohledu druhých. Tento proces nás vede k většímu porozumění a respektu k různorodosti a rozdílným životním zkušenostem ostatních lidí.

Tento proces také přispívá k našemu osobnímu růstu. Když se zastavíme a zamyslíme se nad našimi zkušenostmi a rozhodnutími, můžeme se lépe pochopit, identifikovat naše silné a slabé stránky a pracovat na svém osobním rozvoji.



Pohled třetí osoby

Když se na věci budeme dívat z venčí (z pohledu třetí osoby), začneme tak vidět různé situace jasněji. Můžeme tak lépe pochopit, proč se věci dějí tak, jak se dějí. To nám pomůže snáze pochopit sebe i druhého člověka a situaci mezi námi. Když se nám podaří odložit naše vlastní emoce a předsudky a prostě se podíváme na situaci, můžeme vidět všechny strany příběhu. To znamená, že dokážeme vidět, co je pro každého z nás důležité a díky tomu nalezneme řešení.

Když spojíme pohled zvenčí s empatií a vcítěním, skutečně můžeme porozumět, co je pro druhé lidi důležité. To znamená, že můžeme lépe spolupracovat, řešit konflikty a dosáhnout společných cílů. Takže to celé je jako vyřešení hádanky,

kde shledáváme všechny kousky a skládáme je dohromady, abychom viděli celý obrázek.

Bud'te ochotni se mýlit

Být ochotný se mýlit znamená být otevřený chybám. Když se snažíme něco dělat a uděláme chybu, je důležité přijmout, že se můžeme mýlit. Na základě toho bychom ale neměli ztrácet naději. To je jako když se učíte jezdit na kole. Možná spadnete, několikrát, ale důležité je se nepřestat snažit. Chyby jsou příležitostí k učení a růstu. Když se z nich poučíme, můžeme být lepší v tom, co děláme.

Jak reagovat na kritiku a útočné výroky

Reagovat na kritiku a útočné výroky může být náročné, ale je to důležité pro udržení pozitivních mezilidských vztahů a efektivní komunikace.

1. **Zůstaňte klidní:** I když je kritika nebo útok na vás, snažte se zůstat klidní a udržet emocionální stabilitu. Reagování z rozumu místo z emocí může vést k lepšímu výsledku.
2. **Poslouchejte aktivně:** Poslouchejte, co druhá osoba říká, bez přerušování nebo odsuzování. Projevte empatii a snažte se pochopit, proč druhá osoba cítí a chápe věci tak, jak je chápe. Pohled třetí osoby

3. **Neberete to osobně:** Pokud jde o kritiku nebo útok, zkuste si to nebrat osobně. Někdy jsou lidé frustrováni z jiných důvodů (Jen jste se jim omylem připletli do cesty). **Pokuste se vnímat to, co říkají, spíše jako zpětnou vazbu než jako útok na vás samotného.**
4. **Nastavte hranice:** Pokud je kritika nebo útok nevhodný nebo se cítíte ohroženi, nebojte se stanovit hranice. Buďte zdvořilí, ale rozhodní ve vyjadřování toho, co považujete za akceptovatelné chování a co ne. Můžete říct cokoliv, když to řeknete s úctou a respektem.
5. **Najděte společnou půdu:** Pokuste se najít společnou půdu nebo společné cíle, abyste mohli najít řešení, které vyhovuje oběma stranám. Konstruktivní dialog a hledání kompromisů může vést k lepšímu porozumění a vyřešení konfliktů.

Pamatujte si, že každá situace je jiná a je důležité přizpůsobit svou reakci na danou situaci.



Naučte se mluvit tak aby vám lidé naslouchali

Je důležité mluvit jasně a srozumitelně, abychom vysvětlili své myšlenky bez zbytečného zmatku. Kromě toho je nezbytné

mluvit upřímně, abychom budili důvěru a uvěřitelnost. Aktivní poslech je také důležitý, protože ukazuje druhému, že se zajímáme o jejich pocity a myšlenky. Kladte otázky, abyste prohloubili porozumění a angažovali se v konverzaci. Také udržujte oční kontakt, abyste ukázali respekt a zapojení. Dále budujte empatii a snažte se vcítit do pohledu druhé osoby, což pomáhá budovat důvěru a porozumění. I když se oni nebudou snažit vás pochopit, buďte vy sami jste jediný nad kým máte kontrolu. A nakonec, vyhněte se odsuzování a vyjadřujte své názory respektovaně, abyste vytvořili prostředí otevřené pro konstruktivní dialog.

Jak jednat s lidmi

Jednání s lidmi je něco, čemu se v životě nevyhneme. Děje se to v práci, doma, v obchodě, na ulici. Vlastně není nic běžnějšího. A přesto to bývá největší výzva. Základní klíč k dobré komunikaci není v dokonalém vyjadřování. Ani v přesvědčování. Ale v tom, jak se k lidem stavíme. Zda je vnímáme jako rovnocenné. Zda jim dopřejeme respekt bez ohledu na jejich roli, vzdělání nebo životní situaci. Zda jsme ochotni skutečně naslouchat, nejen slyšet, co říkají, ale vnímat, co cítí. Co je za slovy. Co zrovna prožívají.

Empatie je tichý most, po kterém se lidé přibližují jeden k druhému. Když se snažíme pochopit svět z pohledu druhého, nestáváme se slabými, právě naopak. Ukazujeme sílu charakteru. Schopnost zpomalit. Zvážit. Nejen reagovat, ale vnímat. Stejně důležitá je i zdvořilost. Mnohdy podceňovaná. Ale právě maličkosti jako je

poděkování, oslovení či trpělivost, dokážou proměnit atmosféru. Vytvářejí prostředí, ve kterém se lidé cítí bezpečně. Vzniká prostor pro otevřenost, důvěru, vzájemnost. A pak je tu další rozměr – hranice. **Umět jednat laskavě neznamená dovolit druhým cokoliv.** Právě naopak. Zdravé vztahy potřebují jasnost. Potřebují vědět, kde končí naše „ano“ a začíná naše „ne“. Hranice nejsou zdi. Jsou to brány. Když je postavíme vědomě, umožní nám zůstat v kontaktu s druhými, ale zároveň věrní sami sobě.

Otevřenost vůči druhým, ochota vnímat nové pohledy, ale i odvaha stát si za svým, to všechno dohromady tvoří pevný základ pro vztahy, které mají hloubku. Ať už jde o spolupráci, přátelství nebo obyčejné setkání mezi dvěma lidmi. Kdo umí jednat s lidmi citlivě, s respektem a pravdivostí, ten nejen lépe podniká, ale také lépe žije.



Psychologie ovlivňování

Tato oblast zkoumá různé aspekty lidského chování. V tomhle tématu se řeší, jak lidé dělají různé věci a jak je ovlivňují věci okolo nich. Nejenom, že se koukáme na to, co je uvnitř člověka, jestli jsou šťastní nebo co je motivuje, ale taky se koukáme na to, co je venku, co se děje kolem nich. Takže to můžou být věci jako třeba jak ostatní lidi nebo reklamy mají vliv na to, co děláme nebo co si myslíme. A protože se koukáme na různé aspekty toho, jak se lidé chovají, zkoumáme i různé techniky a strategie, které se dají použít, abychom ovlivnili nějakého člověka. To může znamenat, že se snažíme přesvědčit lidi, aby dělali něco, co chceme, nebo zkoumáme, jak můžeme ovlivnit myšlení nebo chování lidí. **Taky zkoumáme, jaký vliv ostatních lidí nebo moci může mít na nás.** Celkově tohle téma nám pomáhá lépe pochopit, jak lidé dělají rozhodnutí a co všechno na ně může mít vliv.

V rámci psychologie ovlivňování jsou zkoumány různé techniky a strategie, které mohou být použity k ovlivnění jednotlivců. To zahrnuje například:

1. Přesvědčování: Dokáže přesvědčit lidi k přijetí určitých názorů nebo k akcím.
2. Manipulace: Porozumění technikám manipulace, mohou být použity k ovlivnění myšlení a chování jednotlivců, často s cílem dosáhnout určitých cílů.
3. Sociální vliv: Sociální skupiny a normy mohou ovlivnit člověka a jeho jednání.
4. Reklama a marketing: Reklamní a marketingové strategie využívají psychologické principy k ovlivňování spotřebitelských preferencí a chování.
5. Autorita a moc: Autorita a moc mohou ovlivnit jednání člověka.

Celkově psychologie ovlivňování nám pomáhá lépe porozumět procesům a mechanismům, které stojí za tím, jak lidé přijímají rozhodnutí a jak mohou být tato rozhodnutí ovlivněna různými faktory a strategiemi.

Zvýšená přesvědčivost

Zvýšená přesvědčivost se týká schopnosti efektivně ovlivňovat myšlení, názory a chování ostatních lidí. Je to dovednost, která je důležitá v mnoha situacích.

Důležitým prvkem zvýšené přesvědčivosti je schopnost komunikovat tak, aby byly naše myšlenky a názory byli jasně a přesvědčivě prezentovány. To zahrnuje schopnost vysvětlit své argumenty logicky a přesvědčivě a umět oslovit emoce posluchačů

Důvěryhodnost je dalším důležitým faktorem. Lidé jsou více nakloněni naslouchat těm, kteří působí jako autority na dané téma nebo jsou důvěryhodní. Proto je důležité budovat si důvěru svých kolegů, přátel a ostatních lidí, se kterými komunikujeme.

Empatie - Schopnost vcítit se do pocitů a perspektiv ostatních lidí nám umožňuje lépe porozumět jejich potřebám a obavám a lépe s nimi komunikovat.

Je také důležité mít schopnost adaptovat svůj přístup podle situace a cílového publika. Co funguje při přesvědčování jednoho člověka, nemusí nutně fungovat u jiného. Proto je důležité být schopen flexibilně reagovat na různé situace a potřeby lidí, se kterými komunikujeme.



Úsměv

Je to jednoduché gesto. Zdánlivě nepatrné a i přesto má schopnost změnit náladu v místnosti, roztát led mezi dvěma lidmi a vytvořit důvěru tam, kde se před chvílí možná vznášela nejistota.

Úsměv není jen výraz tváře. Je to gesto, které má sílu měnit atmosféru, otevírat srdce a lámat nedůvěru. Když se člověk usměje, vysílá tím tichý vzkaz: „Jsem tu, slyším vás,

jsem otevřená.“ A tento vzkaz není potřeba nijak doplňovat. Je jasný, srozumitelný a nesmírně lidský. Ve světě, kde se tolik komunikace odehrává přes obrazovky, kde často běžíme ze schůzky na schůzku, může právě úsměv vytvořit prostor, kde se na chvíli všechno zpomalí. Vytvoří klidné místo, kde se člověk cítí viděný, vnímaný a přijatý.

Úsměv přináší do každé interakce měkkost a důvěru. Není potřeba říkat mnoho, když se člověk usměje s opravdovostí, druhý to pozná. A velmi často se v tu chvíli změní i jeho postoj, najednou si dovolí povolit, přiblížit se, reagovat jinak, měkčeji, laskavěji. A je fascinující, že právě takový okamžik může být tím, co rozhodne o výsledku jednání, spolupráce, nebo třeba i životní šanci. Úsměv je neviditelný klíč, který odemyká dveře k porozumění. A často je to právě on, kdo tiše stojí za našimi nejsilnějšími mezilidskými zážitky.

Lidé někdy říkají, že úsměv patří k těm, kdo mají dobrý den. Ale možná je to právě naopak. Možná to není o tom, že se usmíváme, protože se cítíme dobře. Možná se začneme cítit lépe, protože jsme se usmáli.

*„Úsměv je jazyk, kterému každý rozumí.“ –
William Arthur Ward*

Řeč těla

Největší část naší komunikace je neverbální. To znamená, že i když mluvíme, naše tělo vysílá signály, které mají větší vliv na to, jak je naše sdělení přijímáno, než samotná slova.

Při přesvědčování je důležité, abychom vědomě pracovali s naší řečí těla. Například, když se setkáme s lidmi, které chceme přesvědčit, měli bychom dbát na to, abychom měli otevřenou a přátelskou pozici těla. To znamená, že bychom měli mít uvolněné gesta a přímý pohled, což signalizuje důvěru a otevřenost.

Dále je důležité sledovat neverbální signály našich posluchačů. Pokud vidíme, že se lidé vyhýbají očnímu kontaktu nebo mají uzavřenou pozici těla, může to znamenat, že k nám či k našemu nápadu nejsou otevřeni. V takovém případě bychom měli být schopni přizpůsobit svou komunikaci tak, abychom lépe oslovili jejich potřeby a preference.

Celkově řeč těla může být využita k posílení našich sdělení a dosažení požadovaných cílů.

Ovládání vlastní řeči těla:

1. **Sledujte svou postavu:** Udržujte uvolněnou a přátelskou pozici těla. Mějte přímý pohled a uvolněné gesta, což signalizuje otevřenost a důvěru.
2. **Kontrolujte mimiku:** Berte v úvahu, jaké výrazy obličeje používáte. Úsměv a příjemný výraz obličeje mohou vytvářet pozitivní atmosféru a přispět k dobrému dojmu.
3. **Pozorujte své gesta:** Ujistěte se, že vaše gesta jsou souhlasná s tím, co chcete sdělit. Například pokud chcete zdůraznit důležitý bod, můžete použít gesto rukou.

4. **Dbejte na oční kontakt:** Udržujte oční kontakt s ostatními, což signalizuje zájem a angažovanost v konverzaci. – Pomůže Vám k tomu pozorovat barvy očí ostatních lidí.

Pozorování řeči těla u ostatních:

1. **Sledujte jejich postavu:** Pozorujte, zda mají otevřenou a přátelskou pozici těla, nebo zda mají uzavřenou a odmítavou postavu, či nohy směřující ven k odchodu.
2. **Všímání si mimiky:** Pozorujte, jaké výrazy obličeje používají. Úsměv, obočí a pohyby obličeje mohou odhalit jejich emoční stav a reakce na danou situaci.
3. **Gesty a pohyby rukou:** Sledujte, jaké gesta používají při komunikaci. Rychlé pohyby rukou, poklepávání prsty nebo nervózní chování může naznačovat stres nebo nejistotu.
4. **Oční kontakt:** Všimněte si, zda udržují oční kontakt s vámi nebo se odvrací. Oční kontakt může signalizovat zájem a angažovanost, zatímco nedostatek očního kontaktu může naznačovat nejistotu nebo neochotu.

Řeč těla samozřejmě závisí na kontextu a individuálních situacích. Proto je důležité používat pozorování řeči těla spolu s dalšími informacemi, jako jsou slova a hlasový tón, k vyvození správných závěrů o stavu mysli a emocí ostatních lidí.

Manipulace

Manipulace je proces, kdy jeden člověk ovlivňuje myšlení, chování nebo rozhodování druhého člověka tak, aby to vyhovovalo prvnímu člověku, obvykle na úkor jeho vlastních zájmů. To může zahrnovat různé techniky, jako je emocionální manipulace, lichotky, klamání, vyvádění z míry nebo využívání moci a autority. Manipulace se může vyskytovat v různých kontextech, včetně osobních vztahů, pracovního prostředí a dalších oblastí. Často je využívána k dosažení určitých cílů, jako je získání kontroly, dosažení výhody nebo přesvědčení druhých lidí, aby konali podle jejich přání.

Je důležité si uvědomit, že manipulace je neetická a poškozuje důvěru a vztahy mezi lidmi. Místo manipulace bychom měli upřednostňovat otevřenou a vzájemně respektující komunikaci, která bere v úvahu potřeby a zájmy všech zúčastněných stran.

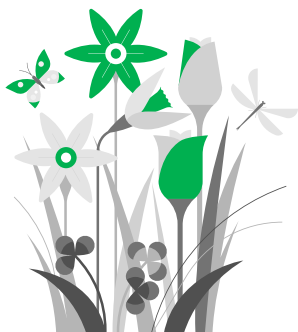


Nevěřte hned všemu co vás napadne

Je důležité si uvědomit, že ne všechno, co nám přijde na mysl, je automaticky pravdivé. Jako lidé máme tendenci přijímat různé myšlenky a informace za pravdivé jen na základě našich předchozích zkušeností, přesvědčení a emocí, což může vést

k rychlým a automatickým úsudkům. Proto je důležité to vidět i z pohledu třetí osoby. Měli bychom se ptát sami sebe, zda jsou tyto myšlenky podloženy důkazy, zda jsou relevantní pro danou situaci a jak to vypadá z pohledu jiné osoby.

Schopnost odhalovat různé perspektivy nám může pomoci lépe porozumět světu kolem nás a lépe se orientovat ve složitých situacích.



Sebehodnota

Mnoho lidí si myslí, že sebevědomí a sebehodnota je to samé. Jenže rozdíl mezi nimi je hluboký a když ho pochopíte, změní to váš vztah sami k sobě i ke světu.

Sebevědomí je často to, co vidí okolí. Je to vnější projev jistoty. Umíte vystupovat s přehledem, nebojíte se mluvit nahlas, znáte svoje silné stránky. Sebevědomý člověk působí vyrovnaně, umí se „prodat“, má jasný hlas, rovná záda, umí se ozvat. Ale pozor! Sebevědomí může být i maska. Někteří lidé působí velmi sebejistě, ale uvnitř jsou plní pochyb, strachů a nejistoty. Jsou to lidé, kteří spoléhají na výkon, na ocenění zvenčí, na to, jak je vnímají ostatní.

Sebehodnota je něco mnohem hlubšího. Není vidět na první pohled, ale je cítit. Je to vnitřní klid, který pramení z toho, že víte, kdo jste a jakou máte hodnotu, i když se zrovna nedaří. Sebehodnota je o tom, že si vážíte sami sebe, i když chybujete. Nezávisí na pochvalách, výsledcích, ani na tom, jestli vás všichni uznávají. Je to hluboké vnitřní přesvědčení: „Jsem dost, už teď. Nemusím nikomu nic dokazovat.“

*„Miluj sám sebe natolik, že už nikdy
nepřijmeš méně, než si zasloužíš.“ - Karen
Salmansohn*

Zatímco sebevědomí vás dostane na pódium, sebehodnota rozhodne, jestli tam budete stát v pravdě sami za sebe, nebo budete jen hrát roli, která se líbí ostatním.

Zdravé sebevědomí bez sebehodnoty je jako krásná fasáda bez pevného základu. Dřív nebo později se objeví trhliny, protože bez vnitřního klidu budete stále potřebovat potvrzení zvenčí. Ale když vybudujete sebehodnotu, sebevědomí přijde přirozeně jako její odraz. Už se nebudete snažit být „někým“, ale budete prostě sami sebou.

Umění říct „ne“

Vztah, který máme sami se sebou, je základním kamenem všeho ostatního. To, jak se k sobě chováme, co si o sobě myslíme, jak si dovolíme cítit, mluvit, odpočívat nebo růst. To vše odráží naši sebehodnotu.

Lidé s nízkou sebehodnotou často:

- dávají přednost potřebám druhých před svými
- omlouvají se, i když neudělali nic špatného
- berou věci osobně
- neodmítají, aby „nebyli zlí“
- potlačují svoje hranice, protože se bojí, že je někdo odmítne.

Proč je těžké říct „ne“? Protože když nemáme zdravou sebehodnotu, máme pocit, že si „nezasloužíme“ nastavovat hranice. Bojíme se, že když se postavíme sami za sebe, zůstaneme sami. Máme zakořeněnou myšlenku, že být „hodná holka“ znamená být neustále dostupná, obětavá a přizpůsobivá. Jenže čím víc říkáme „ano“ věcem, které jdou proti nám, tím víc říkáme „ne“ sami sobě. A to bolí. Uvnitř vzniká frustrace, únava, a často i pasivní agrese. Tělo začne dávat signály jako je: nechut, napětí, odpor, vyčerpání. A přesto říkáme „ano“, i když všechno v nás křičí „ne“.

Umění říct „ne“ je akt sebelásky

Když si začnete vážit sami sebe, začínáte se i chránit. Říct „ne“ už není drzost, je to péče. Rozhodování už není plné pochybností, protože víte, co chcete a víte, že na to máte právo. Sebehodnota vám dovolí stát si za svým bez potřeby se ospravedlňovat.

„Ne“ neznamená, že jste špatní. Znamená, že si vážíte svého času, energie, duše.

A nejlepší na tom je, že čím více respektujete sami sebe, tím více vás začne respektovat i okolí. Protože vaše hranice nastavují tón – říkají ostatním: „Takhle se ke mně chovejte.“



Mnoho lidí si plete sebevědomí se sebehodnotou. Často se používají jako synonyma, ale ve skutečnosti jde o dvě velmi odlišné věci. Možná právě tady začíná ten zmatek, proč se tolik lidí navenek tváří jistě, ale uvnitř se cítí nejistě a nespokojeně.

Sebevědomí je něco, co je viditelné. Člověk s vysokým sebevědomím obvykle působí rozhodně, má pevný hlas, zná své schopnosti a nebojí se projevit. Možná umí vystupovat na veřejnosti, vést tým, vyjádřit svůj názor. V očích ostatních vypadá jako někdo, kdo má všechno pod kontrolou. A někdy to opravdu tak je. Ale často je tato jistota jen povrchová. Založená na výkonu, na dosažených výsledcích, na tom, kolik uznání přichází zvenčí.

Jenže co se stane, když výsledky nepřijdou? Když se něco nepodaří? Když odejde chvála, potlesk, ocenění? Právě tehdy se ukáže, jestli pod sebevědomím existuje něco hlubšího něco jako skutečná sebehodnota.

Sebehodnota je tichá, neokázalá. Není potřeba ji dokazovat. Člověk, který má zdravou sebehodnotu, ví, že má hodnotu bez ohledu na to, co právě dělá, jak vypadá nebo co si o něm myslí ostatní. Dokáže si stát za sebou i ve chvíli, kdy něco nezvládne. Přijímá své chyby, aniž by ho zničily. Umí říct „nevím“ nebo „potřebuji pomoc“, aniž by ztratil důstojnost. A co je možná nejdůležitější, necítí potřebu se neustále s někým porovnávat.

Sebevědomí je tedy spíše otázkou vnějšího projevu, zatímco sebehodnota žije uvnitř. Zatímco sebevědomí člověka může poslat do čela týmu, na jeviště nebo do náročné diskuze, sebehodnota rozhodne o tom, jak se v těchto situacích bude cítit. Jestli tam bude stát jako někdo, kdo se snaží obstát před

světem, nebo jako někdo, kdo si je vědom vlastní hodnoty a nemusí nic dokazovat.

Mnoho lidí působí velmi sebevědomě a přitom uvnitř bojují s hlubokými pochybnostmi o sobě. Naopak jsou i tací, kteří jsou tichí, nenápadní, možná neupoutají pozornost hned na první pohled, ale jejich vnitřní jistota a klid z nich dělá lidi, u kterých cítíte opravdovou sílu. Ne hlučnou a okázalou, ale klidnou a pevnou. A právě tato síla je to, co bychom měli hledat. Nejen ve světě, ale především sami v sobě.

Jak vzniká (nebo se ztrácí) sebedůvěra

Sebedůvěra je něco, co se často přisuzuje povaze: buď ji máte, nebo ne. Jenže to není pravda. Sebedůvěra není dar, se kterým se člověk narodí. Je to něco, co se pomalu tvoří. Roste nebo mizí podle toho, v jakém prostředí člověk vyrůstá, co slýchává, jak se k němu lidé chovají a co všechno si nese uvnitř. A když se narodíte s otevřeným srdcem a zvědavou myslí, ještě to neznamená, že si časem neřeknete: „Nejsem dost.“

Dětství: tam kde všechno začíná

Malé dítě se dívá na svět s důvěrou. Věří, že je milované, že je v pořádku takové, jaké je. Ale jen do chvíle, než začne vnímat, že láska se někdy podmiňuje. „Buď hodná, jinak tě nebudeme mít rádi.“ „Když se budeš vztekat, nikdo tě nebude chtít.“ „Proč nemůžeš být jako tvoje sestra?“ Takové věty vypadají na první pohled nevinně, ale dítě si je přeloží jinak: „Nejsem taková, jaká bych měla být.“

Možná se snaží zavděčit, aby si zasloužilo pochvalu. Možná se uzavře, protože jakýkoliv projev emocí bývá trestaný. Možná se naučí mlčet, být potichu, nechťit moc. A každé „moc nebreč“, „to přeháníš“, „buď rozumná“ postupně otupuje důvěru v sebe, ve své pocity, ve svůj hlas.

Z těchto malých zranění vzniká nejistota. A ta se v dospělosti promění v pochybnosti, které v hlavě říkají:

- „Nemluv, stejně tě neposlouchají.“
- „Nedělej chyby, budeš za hloupou.“
- „Nikdo tě nebude brát vážně, tak si raději hled' svého.“



Když vyrosteme, do hry vstupuje společnost. Začneme chápat, že svět oceňuje výkon, výsledek, vzhled, úspěch. A tak se srovnáváme. Neustále. Víc, než si uvědomujeme. S ostatními ženami, s kolegyní, s kamarádkou, s těmi „dokonalými“ profily na sociálních sítích. A v tomhle srovnávání se naše sebedůvěra třísťí. Protože v cizím příběhu vždycky najdeme něco, co my nemáme. Jejich úspěch nás začne zraňovat. Ne protože bychom byly zlé nebo závistivé, ale protože nás konfrontuje s vlastními pochybnostmi. „Proč já nejsem taková? Co mi chybí?“ Někdy ani nejde o to, že bychom si nevěřily. Jde o to, že jsme si příliš dlouho nesměly věřit.

A někdy se stane něco, co naši důvěru v sebe zlomí úplně. Trauma, zrada, vztah, kde jsme se ztratily. Událost, která nás naučila, že svět není bezpečné místo a že naše emoce, potřeby,

hranice, nebo tělo neznamenaají nic. Taková zkušenost nezanechá jen bolest. Zanechá hluboké přesvědčení: „Nedá se věřit ničemu. Ani sobě.“

A tak si postavíme ochranné zdi. Hrajeme silné, nezávislé, výkonné. A přitom uvnitř tiše doufáme, že jednou přijde někdo, kdo nás z těch zdí vysvobodí. Jenže to nejde. Z těch zdí musíme vyjít samy – krok po kroku. S novým hlasem uvnitř.



Téměř každý člověk má v hlavě hlas, který ho soudí. Vzniká z věcí, které jsme slýchali dřív – od rodičů, učitelů, partnerů. A i když se okolnosti změnily, ten hlas tam zůstal. Jako nahrávka, která se spouští automaticky. Vždy, když se máme projevit, rozhodnout, zkusit něco nového. Začne šeptat:

- „Tohle nezvládneš.“
- „Ztrapníš se.“
- „Nejsi dost dobrá.“

A my mu věříme. Protože ho známe dlouho. Protože zní jako pravda. Ale pravda to není. Je to starý příběh. A každý starý příběh se dá přepsat. Nejednou, ne přes noc – ale pomalu, láskyplně, se soucitem k sobě.

Jak poznat, že má člověk nízkou sebehodnotu

Nízká sebehodnota není vždy křiklavě viditelná. Často se maskuje za laskavost, ochotu, úspěch, dokonce i smysl pro humor. Navenek všechno vypadá v pořádku. Ale uvnitř se děje něco úplně jiného.

Pokud člověk vyrůstá v prostředí, kde jeho pocity nebyly důležité, kde nebyl viděn takový, jaký je, ale jen takový, jaký „měl být“, pak je velmi pravděpodobné, že se naučil nevěřit své hodnotě. A přestože dnes možná zvládá život „dobře“, nosí v sobě prázdné místo, které se neustále snaží něčím naplnit.

- Jedním z nejčastějších projevů nízké sebehodnoty je hlad po potvrzení zvenčí. Člověk potřebuje slyšet, že je dost, že to dělá dobře, že je milovaný, že někam patří. Ale problém je v tom, že i když to slyší, nestačí to. Uvnitř ten pocit pořád chybí. Protože přichází zvenku, ne zevnitř. Čím méně si člověk věří, tím více se upíná na reakce ostatních. Na jejich chválu, gesta, vděk, pozornost. A když něco z toho chybí? Okamžitě se spustí pochybnosti. Co jsem udělala špatně? Proč si mě nevšímají? Nejsou na mě naštvaní? Přestali mě mít rádi? Tenhle vnitřní dialog dokáže být vyčerpávající. A přestože si to málokdo přizná nahlas, žije s tím den co den.
- Lidé s nízkou sebehodnotou se často přizpůsobují. Není to zbabělost, je to naučený způsob přežití. „Když se přizpůsobím, neztratím lásku.“ „Když vyhovím,

nebudou mě odmítat.“ „Když neřeknu svůj názor, nebudu mít problémy.“ Jenže každé přizpůsobení, které jde proti vlastní pravdě, stojí kus sebe sama. A když to děláte roky, přestáváte vědět, kdo vlastně jste, co chcete, co cítíte a kde jsou vaše hranice.

- Péče o druhé je krásná věc. Ale jen pokud nevychází ze strachu, že jinak nebudete dostateční. Mnoho lidí se obětuje pro ostatní, protože věří, že jen tak budou přijati. Neustále dávají čas, energii, pozornost a zároveň neumí přijímat. Neumí říct „potřebuju pomoc“. Neumí si říct o lásku. Bojí se být potřební, zranitelní, nároční.

Tihle lidé vypadají jako andělé. Ale uvnitř bývají často unavení, prázdní a smutní z toho, že nikdo nevidí, jak moc se snaží.

Když se na sebe podíváte jinak

Možná to zní zvláštně, stát před zrcadlem a mluvit na sebe. A přesto právě tohle jednoduché cvičení pomohlo tisícům lidí po celém světě začít léčit svůj vztah k sobě. Ne proto, že by šlo o zázrak. Ale protože jde o návrat k sobě, k vlastnímu hlasu, k přijetí.

Zrcadlové afirmace: začít může být těžké, ale stojí to za to.

Stoupnout si před zrcadlo, podívat se sobě do očí a říct: „Jsem dost“ je pro mnohé těžší, než by čekali. Ne proto, že by to neuměli říct, ale protože to v sobě necítí. Často se rozklepou kolena, stáhne hrdlo, možná se spustí i slzy a je to v pořádku. To všechno je součást procesu. Zrcadlové afirmace jsou totiž

mnohem víc než jen opakování pozitivních vět. Jsou zrcadlem vztahu, který máme sami se sebou. A když začnete i kdyby na pár sekund denně, pomalu se ten vztah mění.



Začněte zlehka. Nenuťte se hned k velkým větám. Stačí jedna jednoduchá věta, kterou se rozhodnete si říkat každý den. Například:

- „Jsem v pořádku taková, jaká jsem.“
- „Dělám, co umím a to stačí.“
- „Zasloužím si lásku a úctu.“
- „Jsem tu pro sebe.“

Dívejte se sobě do očí. Mluvte nahlas, pokud to jde. A i když tomu ze začátku nebudete věřit, vydržte. Nejde o to, „přesvědčit se“, ale přestat se opouštět. Někdy přijde den, kdy to nepůjde. Kdy si místo afirmace řeknete: „Dnes na to nemám.“ I to je v pořádku. Zůstaňte tam chvíli se sebou. Beze slov, jen s vědomím: „I tak tu pro sebe zůstávám.“ Tím se buduje důvěra. Ne výkonem, ale přítomností.



Lidé s nízkou sebehodnotou často zapomínají, v čem jsou dobří. Mají tendenci snižovat svoje úspěchy, říkat „to nic nebylo“, „to zvládne každý“. Ale nezvládne. A hlavně, zvládli jste to vy.

Zkuste si sednout a napsat seznam všech věcí, na které jste pyšní. Nemusí to být žádné velké výhry. Pište všechno, co vás kdy posílilo, i když to bylo v tichosti. Například:

- Vyřešila jsem situaci, ze které jsem měla strach.
- Odpustila jsem, i když to bolelo.
- Zůstala jsem slušná, i když jsem mohla křičet.
- Postarala jsem se o sebe.
- Začala jsem znova.
- Umím naslouchat.
- Víím, kdy být zticha.
- Miluju naplno.
- Mám silné srdce.
- Neztratila jsem citlivost.

Někdy si toho sama nevšimnete, ale když to napíšete, začne vám docházet: Že Jste mnohem silnější, než si myslíte. Uchovávejte si ten seznam. Vraťte se k němu ve chvílích pochybností. Je to tichý důkaz toho, co v sobě nesete a co se vám možná nikdy nedostalo zpátky jako uznání. Ale teď si ho můžete dát vy sama a to kdykoliv.

Sebehodnota v praxi

Je snadné mluvit o sebehodnotě jako o pojmu. Hůř už se žije v každodennosti. Ve chvílích, kdy se musíte rozhodnout, co ještě snesete a co už ne. Kolik si za svou práci řeknete.

Co dovolíte, aby se vám říkalo. Jak dlouho vydržíte mlčet, i když něco uvnitř křičí: „Tohle si nezasloužím.“ Sebehodnota není jen tichý vnitřní klid. Je to i odvaha v praxi. Odvaha stát si za sebou, když je jednodušší se přizpůsobit. Odvaha říct „ne“, i když tím riskujete nepohodlí. A odvaha říct „ano“ sobě, svým darům, své hodnotě, i když vás to nikdy nikdo nenaučil.

V partnerských vztazích se sebehodnota ukazuje nejvíc. Ne podle toho, jak moc milujete, ale podle toho, jak necháte, aby bylo milováno vás. Pokud uvnitř věříte, že nejste dost, budete se neustále snažit si lásku zasloužit. Být lepší, krásnější, hodnější, výkonnější. A když druhý nedává to, co potřebujete, raději budete mlčet, než abyste riskovali, že odejde. Protože někde hluboko věříte, že víc si nezasloužíte. Sebehodnota se ukazuje v tom, že:

- víte, že vaše pocity mají váhu
- necítíte vinu za své potřeby
- nenecháte se milovat polovičatě
- nebojíte se být sama, když vztah přestane být zdravý

To stejné platí v rodině. Sebehodnota vám dává sílu přerušit staré vzorce, odmítnout manipulaci, nehrát dál roli „té, co se o všechno postará“. Někdy je největším projevem sebelásky přestat plnit očekávání, která vás celý život dusila.



Sebehodnota v pracovním prostředí není jen o sebevědomém vystupování. Je o tom, že se nenecháte vymazat.

Neobětujete se jen proto, abyste byli oblíbení. Nezůstanete někde, kde vás nerespektují. A především, nezačnete si myslet, že vaše hodnota je jen v tom, kolik zvládnete práce. Naučit se zdravé hranice, delegovat, říct si o zpětnou vazbu, to všechno jsou projevy vnitřní hodnoty. Nejsou křiklavé, ale jsou tiché a pevné. A právě ty mění vztahy na pracovišti i vztah k sobě.



Snad nikde není téma sebehodnoty tak ostré jako v podnikání. Protože tady si nenastavujete jen cenu za produkt, ale cenu sama sebe. A to bývá pro mnoho lidí, zejména u žen, extrémně těžké.

- „Kdo jsem, abych si řekla tolik?“
- „Co když to za to nestojí?“
- „Budu vůbec někoho zajímat?“
- „Neurazím je tou částkou?“

Těmito otázkami si prošel každý, kdo začal podnikat. A právě tady se ukazuje, jak moc věříte v to, co děláte a v to, kým jste. Pokud nevěříte, že to má hodnotu, nikdo jiný vás nepřesvědčí. Ale když si to v sobě ukotvíte, začne se měnit všechno. Sebehodnota v podnikání znamená:

- umět si říct o spravedlivou odměnu
- necítit se provinile za úspěch
- nepřizpůsobovat se každému klientovi jen ze strachu, že odejde

- neustupovat ze své vize jen proto, že „to tak dělají ostatní“
- A především – vědět, že vaše hodnota není v reakcích okolí, ale v pravdivosti toho, co děláte

Sebehodnota není arogance. Je to tichá, ale hluboká víra:

„To, kdo jsem a co nabízím světu, má cenu. I když to někdo neocení. I když mě někdo nepochopí. I když budu chvíli sama. Stojí to za to, protože za to stojím já.“



Strach vs důvěra

Tichý vliv, který nás vede... nebo zastavuje

Rozhodnutí. Každý den je děláme desítky, od těch drobných, kterých si skoro nevšimneme, až po ty, které nám nedají spát. A přesto, že si často myslíme, že jednáme „logicky“, jenže většinou naše rozhodnutí nevycházejí z rozumu, ale ze strachu. Strach je tichý manipulátor. Přichází převlečený za „realismus“, za „opatrnost“, za „zdravý rozum“. Flirtuje s námi ve chvílích, kdy zvažujeme změnu, vystoupení z komfortní zóny, když máme říct pravdu, postavit se sami za sebe nebo se pustit do něčeho nového. A my ho často poslechneme. Ne proto, že bychom byli slabí. Ale protože jsme zvyklí věřit mu víc než sobě.

Podvědomý strach

Podvědomý strach je o to silnější, že si ho často ani neuvědomujeme. Myslíme si, že jsme „jen nerozhodní“,

že „ještě není čas“, nebo že „to prostě teď nejde“. Ale pod tím se často skrývá:

1. Strach ze selhání („Co když to nezvládnou?“)
2. Strach z odmítnutí („Co si o mně pomyslí?“)
3. Strach ze ztráty kontroly („Radši to ani nezačnu, když nemám jistotu.“)
4. Strach z vlastní síly („Co když se mi to povede? Zvládnou vůbec nést úspěch?“)

A někdy je to ještě hlubší. Podvědomý strach může být zakořeněný ve starých zkušenostech:

- „Když jsem se ozvala, bylo zle.“
- „Když jsem zářila, ostatní mě nepřijali.“
- „Když jsem se pustila do podnikání, zklamala jsem.“

A tak se dnes rozhodujeme ne podle reality, ale podle minulé bolesti. Jen si to už často ani neuvědomujeme.

Jak poznat, že rozhodujete ze strachu

Zeptejte se sami sebe:

- Je moje rozhodnutí postavené na tom, co opravdu chci nebo na tom, co se bojím ztratit?
- Mluvím se sebou upřímně nebo se přesvědčuju, že „to tak má být“?
- Cítím po rozhodnutí úlevu nebo křeč, vnitřní tíhu, stažení?

Rozhodnutí ze strachu se většinou nepoznává podle myšlenek, ale podle těla. Když se rozhodnete v souladu se sebou, i když je to náročné, pocítíte uvnitř klid. Ne hned, ale hluboko ve vás. Rozhodnutí ze strachu přináší úzkost, stažení, často i potřebu vše znovu analyzovat, protože vnitřní já ví, že to není „ono“.

Důvěra

Důvěra není slepá. Důvěra neříká: „Všechno bude růžové.“ Říká: „Nevím, jak to dopadne. Ale stejně půjdu, protože cítím, že tudy vede moje cesta.“ Je to odvaha jít dopředu i bez záruk. Odvaha učit se za pochodu. Odvaha zklamat a přesto neznat sama sebe.



Zatímco strach se ptá: „Co když se něco pokazí?“, důvěra říká: „A co když to bude začátek toho, po čem toužím?“

Důvěra je hlas, který často slyšíte jen, když konečně ztichne hluk v hlavě. Je jemný, někdy slabý, ale o to pravdivější. Nevykřikuje, spíš šeptá. A právě proto mu tak často nevěříme. V rušném světě, kde jsme zvyklí spoléhat na vnější potvrzení, může působit jako iluze. Ale pokud mu dáte prostor, pokud ten hlas podržíte i když jen na chvíli, můžete ucítit zvláštní pocit. Klid, jistotu a možná i naději.

Rozdíl mezi intuicí a strachem

Intuice:

- je tichá, klidná a jistá
- nevysvětluje, jen ví
- přichází bez naléhání, často jako „náhlé jasno“
- není spojená s dramatem, ale s klidem nebo lehkým vnitřním „ano“
- mívá podtón důvěry, soucitu nebo přijetí (i když sdělení je nepříjemné)

Příklad:

- „Nevím proč, ale cítím, že tudy jít mám.“
- „Tohle místo mi nedělá dobře... asi bych měla odejít.“
- „Tehle člověk něco skrývá. Nehodí se mi sem.“

Strach

- je hlučný, vtíravý a úzkostný
- dramatizuje, nutí vás přemýšlet a analyzovat
- často se spojí s negativními scénáři v hlavě
- projevuje se stažením, tlakem, neklidem v těle
- vychází z minulosti (co se už stalo), ne z přítomnosti

Příklad:

- „Radši to neříkej, mohlo by to dopadnout špatně.“
- „Určitě to zpackáš jako minule.“
- „Co když tě odmítnou? Nech to být.“

Jak je odlišit v praxi?

Zkuste si v dané chvíli položit pár klíčových otázek:

1. Cítím v sobě klid nebo napětí?

Intuice přichází s klidem. Strach vás vnitřně stahuje.

2. Mám z toho pocit důvěry nebo se potřebuji chránit?

Strach chce kontrolovat. Intuice často přijímá i nejistotu.

3. Odkud ten pocit přichází? Z těla, nebo z hlavy?

Intuice bývá jako tělesné tušení (v břiše, srdci). Strach je hlučný přemýšlející mozek.

4. Mluvil by takhle moje vyšší já nebo moje zraněné já?

Intuice vás podporuje, i když vám ukazuje něco náročného. Strach vás shazuje.



Důvěra není něco, co „máte nebo nemáte“. Je to vnitřní dovednost, kterou lze denně posilovat jemně, trpělivě a láskyplně. A právě k tomu vás teď pozvu. Toto cvičení vám pomůže napojit se na své hlubší já, na intuici, klid a tichou sílu, kterou máte v sobě i když ji někdy přehluší pochybnosti.

Zklidnění a naladění

Najděte si místo, kde vás nebude nikdo rušit. Zavřete oči a několikrát se pomalu, zhluboka nadechněte nosem a vydechněte ústy. S každým výdechem nechte odejít napětí z těla. Představte si, že s každým nádechem nasáváte klid a důvěru. A s každým výdechem pouštíte pochybnosti. Když ucítíte, že jste alespoň trochu zpomalili, položte si ruku na oblast srdce nebo břicha a nahlas či v duchu řekněte:

„Dovoluji si důvěřovat. Sobě. Svému procesu. Životu.“

(Můžete si tuto větu upravit podle svého – hlavní je, aby vám zněla pravdivě.) – Je to vlastně něco jako meditace, která je v našem životě velmi důležitá, proto jí určitě doporučuji zařadit do každodenního života.

Důkazy vlastní síly

Vezměte si papír nebo deník. Napište si:

- „Kdy jsem se bála, ale stejně jsem šla?“
- „Kdy jsem se rozhodla podle pocitu a nakonec to dopadlo dobře?“
- „Kdy jsem už v minulosti dokázala ustát těžkou situaci?“

Zkuste si vzpomenout i na malé okamžiky. I rozhodnutí říct „ne“, když bylo jednodušší se přizpůsobit. Nebo chvíli, kdy jste šli proti očekávání druhých. Každý z těchto momentů je živým důkazem, že důvěra už ve vás existuje a chce růst.

Denní ukotvení důvěry

Zkuste si každý den zopakovat tuto větu (např. ráno před zrcadlem, nebo večer před spaním):

„Nepotřebuji znát celou cestu. Stačí, že udělám první krok. Věřím sobě.“

A pokud se v průběhu dne přistihnete, že opět upadáte do nejistoty, vraťte se ke svému dechu. Položte si ruku na srdce a připomeňte si: „Důvěra je moje volba. I teď.“

„Když pustíme potřebu jistoty, získáme skutečnou svobodu.“ - Brené Brown

Jak přejít z módu kontroly do módu důvěry

Možná ten pocit znáte. Potřeba mít vše pod kontrolou. Vědět dopředu, co se stane. Mít plán A, B, C... a pro jistotu i D. Raději se připravit na nejhorší, než být zaskočení. Raději všechno držet pevně, než aby se něco rozsypalo. A přesto, čím víc svíráme, tím víc se všechno kolem nás vzpírá. Tím víc se vyčerpáváme. Tím víc ztrácíme spojení sami se sebou.

Kontrola je vyčerpávající iluze. Na chvíli nám poskytne pocit bezpečí, ale není to skutečný klid. Je to klid podmíněný, křehký, závislý na vnějších okolnostech. Stačí malý otřes a všechno se hroutí. Najednou přichází úzkost, panika, nespavost, nutkavé přemýšlení... tělo reaguje stažením, mysl vytváří katastrofické

scénáře. A my ztrácíme důvěru v sebe, v život i v přirozený řád věcí.

Důvěra naproti tomu působí tiše. Nevnučuje se, neargumentuje, nevyžaduje důkaz. Jen je. Jako klidné vnitřní „vím“. Ne protože znám budoucnost, ale protože se nebojím jí čelit. Protože věřím, že to zvládnou, ať už přijde cokoliv.

Přejít z módu kontroly do módu důvěry neznamená vzdát se odpovědnosti. Neznamená to „nechat věci být a doufat, že se to nějak udělá samo“. Znamená to přestat žít ve strachu. Znamená to dovolit si nechat věci plynout tam, kde už naše snažení nic nezmění. Znamená to udělat krok, kde se rozum setká s citem a kde přestáváme život řídit a začínáme se ho účastnit.

Někdy ten přechod začíná drobnostmi. Nedopsaným seznamem úkolů. Nezodpovězeným e-mailem. Odloženým rozhodnutím. Pustíte něco, co jste dřív tlačili silou. A ono se to nestane tragédií. Možná se dokonce stane něco lepšího, než by vás napadlo. A právě tehdy se začíná rodit nová zkušenost: důvěra.



Postupně poznáváte, že některé věci není třeba mít pod palcem. Že se nemusíte přizpůsobovat, vysvětlovat, dokazovat, předcházet. Že můžete dýchat i bez toho, abyste měli všechno vyřešené. A že vaše hodnota, bezpečí a klid nejsou v tom, co kontrolujete. Ale v tom, kým jste, když konečně přestanete

kontrolovat. Důvěra není pocit, který přichází po jistotě. Je to rozhodnutí, které uděláte i přes nejistotu. Je to akt vnitřní odvahy. A každý den vám dává šanci si ji znovu zvolit. Když nevíte, kudy dál, zeptejte se:

„Co by teď udělala důvěra?“

A i kdyby to byl jen malý krok... udělejte ho. A dívejte se, co se stane.



Přestaňte se vybíjet, začněte se nabíjet

V dnešní uspěchané době je velmi snadné cítit se vyčerpaně. Někdy ani nevíme proč. Jen se ráno probudíme s těžkým tělem, hlavou plnou starostí a pocitem, že už před začátkem dne nemáme sílu. Často se pak snažíme najít viníka někde venku, v práci, v okolí, v ostatních lidech. Ale většinou se stačí podívat dovnitř. Do vlastních návyků, myšlenek a každodenních rozhodnutí.

Prvním krokem je uvědomit si, co nám energii bere. Ačkoliv se to může zdát jako detail, ve skutečnosti jde o zásadní záležitost. Jsou to totiž právě tyto nenápadné, ale trvalé „úniky energie“, které způsobují, že se nám nechce nic dělat, ztrácíme motivaci, a nakonec i víru, že bychom mohli něco změnit. energii nám bere například zaměřování se na minulost. To věčné „co by bylo, kdyby...“ a přehrávání starých chyb v hlavě, jako kdyby nám snad měly dát nové odpovědi. Jenže odpovědi leží vždycky v přítomném okamžiku, ne v minulosti.

Dalším velkým žroutem energie je negativní myšlení a neustálé obavy z budoucnosti. Jsou to myšlenky typu: „Co když to nezvládnou?“ nebo „Co si o mně kdo pomyslí?“ Tyto vnitřní

dialogy jsou jako tichý hluk na pozadí, neviditelný, ale unavující. A pak je tu přetížení prací. Když si nedovolíme odpočinek, když se snažíme být neustále výkonnější, ale zapomínáme na sebe. Tělo si sice nějakou dobu zvykne, ale dříve či později si vybere svou daň.

Sociální síť. Tohle téma je trochu dvousečné. Ano, dokážou inspirovat, informovat, spojovat. Ale taky nás mohou šířat. Porovnávání, nerealistické standardy, neustálé scrollování... často si neuvědomíme, že místo toho, abychom čerпали, se vlastně vyčerpáváme. A nesmíme zapomenout na to, co vnímáme i fyzicky, nepořádek kolem nás, nekvalitní strava plná cukru a tuku, alkohol, chronický stres, strach, který paralyzuje, a přemíra hluku a podnětů. To všechno postupně ubírá kousek po kousku naši vnitřní jiskru.

*„Vaše energie přichází tam, kam směřuje
vaše pozornost.“ – Tony Robbins*

Ale dobrá zpráva je, že stejně jako existují věci, které nám berou sílu, existují i ty, které nám ji vracejí. A právě na ně je potřeba se zaměřit.

Síla se vrací, když začneme o sebe pečovat vědomě. Když si dovolíme pohyb (nemusí to být běh maratonu, stačí procházka na čerstvém vzduchu). Kvalitní spánek není luxus, ale základ. Hudba, která pohladí naší duši. Příroda, která nás zklidní a připomene, že všechno má svůj rytmus. Nesmíme zapomínat ani na vděčnost, každodenní zaměření na to, co funguje, co máme, co nás těší. Tak jednoduché

a přitom tak silné. Meditace nebo tiché chvíle, sluneční paprsky na tváři, smích s někým blízkým, dobré, výživné jídlo, které tělu dodá, co potřebuje. A hlavně pozitivní myšlení. Ne ve smyslu předstírání, že je vše růžové, ale v ochotě věřit, že všechno, co nás potkává, nás může někam posunout.

Naši každodenní volbou je, čemu dáme prostor. Jestli tomu, co nás vysává, nebo tomu, co nás posiluje. Možná to není snadné. Ale je to možné. A stojí to za to, hlavně z dlouhodobého hlediska.

Každou maličkost, kterou děláte, byste měli dělat pro radost.

Ať už se to týká vašeho byznysu či kariéry, nebo jiného aspektu ve vašem životě. Smyslem života je radost a nic by jí nemělo stát v cestě, ani peníze. Bohužel až příliš mnoho lidí vyvyšuje peníze nad radost ze života a nad všechno co milují. Smyslem jejich života se stalo vydělávání peněz. Jenže peníze nejsou všechno. Můžou nám poskytnout lepší lékařskou péči a spoustu dalšího, ale opravdu nejsou všechno.

Nechápejte mě špatně, peníze a všechny materiální věci, které si za ně můžeme koupit, jsou skvělá věc a patří k největším potěšením života. Vzhledem k nastavení naší společnosti se však můžeme snadno nechat zmást a získat dojem, že získávání a hromadění je smyslem bytí. Kdyby byly materiální věci smyslem života, pak by nám přinášely skutečné štěstí, naplnění a uspokojení a my bychom si už nikdy nepotřebovali

nic koupit. Radost, kterou máme z pořizování nových věcí, by nebyla pomíjivá, ale trvalá.

Pokud by získávání materiálních věcí bylo smyslem života, pak bychom si tyto věci měli být schopni vzít sebou až odejdeme. Ráno bychom prostě vyšli před dům pro noviny a všimli bychom si, že dům našeho souseda je pryč, protože si ho vzal sebou. Materiální věci jsou sice jednou z radostí života na zemi, ale nejsou naším smyslem života.

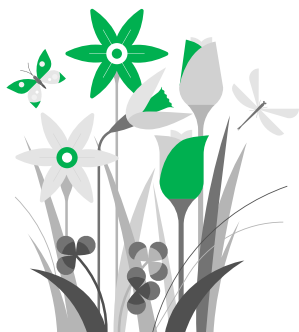
Není pochyb o tom, že každý z nás potřebuje jídlo, přístřeší a oblečení stejně jako další věci, které je radost vlastnit. Ale honba za materiálními věcmi založená pouze na potřebě vlastnění nás okrádá o svobodu žít skutečně naplňujícím životem. Nenechte se tímto nutkáním ovládnout a nedovolte, aby se z finanční jistoty a honby za materiálními věcmi stal smysl vašeho života. Místo toho učiňte smyslem života štěstí.

Pravda je, že každá lidská bytost na planetě chce být šťastná. Lidé touží po věcech, protože si myslí, že je učiní šťastnými. Ať už se to týká zdraví, peněz, vztahu, materiálních věcí, úspěchů v práci nebo čehokoliv dalšího. V jádru toho všeho je touha po štěstí. Ironií je, že když jste šťastní, přitahujete k sobě osoby, okolnosti a události, které vám přinášejí ještě více štěstí. Šťastné věci jsou třesničkou na dortu.



Pokud stále nevíte, jak si v životě zvolit štěstí, jednoduše se věnujte věcem, které milujete a které vám přinášejí radost.

Nejste-li si jistí co vám přináší radost, položte si otázku: „Co mi dělá radost:“. A až najdete odpověď a této radosti se oddáte, zákon přitažlivosti strhne na váš život lavinu radostných věcí, osob, okolností, událostí, příležitostí a to vše díky tomu, že vyzařujete radost. Ironií je, že když si zvolíte radost namísto finanční stability, získáte obojí, materiální bohatství, stejně jako bohatý, šťastný a radostný život.



Bud'te otevřeni změnám

Být otevřený změnám není jen o tom přijímat nové věci, ale o tom mít odvahu pustit to, co už nám neslouží. Je to jako když strom na jaře nechá opadlé listí a pustí se do růstu nových větví. Někdy to bolí, protože se loučíme s tím, co známe a co je nám blízké. Ale právě v tom procesu se otevírá prostor pro nový život, nové možnosti a hlubší radost.

Otevřenost změnám znamená věřit v to, že každý den přináší něco nového a že to nové nemusí být hrozbou, ale darem. Je to schopnost naslouchat svému srdci a říct si: „Zkusím to. Naučím se to. Půjdu do toho i přesto, že možná nebudu hned všechno umět.“

Když jsme otevření změnám, zbavujeme se strachu z neznáma a místo toho přijímáme život jako neustálý tanec pohybu a růstu. Učíme se vidět krásu v nejistotě, protože právě tam se rodí opravdové dobrodružství.

Být otevřený znamená být živý, být v proudu života, který nás nikdy nepřestává překvapovat. Znamená to objevovat sami sebe znovu a znovu, a nechat se vést zvědavostí, nadějí a vírou, že každá změna nás posune blíž k tomu, kým opravdu jsme.



Když uvedu příklad:

Jedna žena pracovala ve stejné firmě už přes dvacet let. Každý den vstávala, šla do své kanceláře, dělala věci tak, jak je znala a co jí bylo pohodlné. Její práce byla rutinní, ale jistá. Zнала každý detail a měla za sebou zkušenosti, na které byla pyšná. Přesto někde uvnitř cítila, že svět kolem ní se mění rychleji, než ona stíhá.

Jednoho dne jí vedení nabídlo, aby se naučila pracovat s novým softwarem, který měl zefektivnit celý pracovní proces. První myšlenka byla: „To nezvládnou. Je mi už tolik let, tohle není pro mě.“ Přišla i obava, že by mohla udělat chybu a ztratit respekt kolegů. Ale pak se ta žena zastavila a položila si otázku: „Chci zůstat stát na místě, nebo se pokusím posunout dál?“ Rozhodla se, že zkusí být otevřená novému, i když to bude znamenat vystoupit z komfortní zóny.

Začala chodit na školení, učila se pomalu a trpělivě. Někdy se cítila frustrovaná, když něco nešlo hned, jindy se cítila naopak nadšená z každého malého pokroku. Pomalu ale jistě si uvědomovala, že nejde o to být hned perfektní, ale o to být ochotná se učit a růst. Díky tomu, že byla otevřená změnám, nevyužila jen příležitost, kterou jí firma nabídla, ale získala i novou energii a sebevědomí. Začala vidět sama sebe jako člověka, který se nebojí výzev, a to ji naplňovalo radostí a silou pokračovat dál. Navíc si všimla, že i její vztahy s kolegy

se zlepšily, protože sdílela s nimi své zážitky a otevřenost novým věcem.

Tato žena je skvělým příkladem toho, že být otevřený změnám není o dokonalosti, ale o odvaze učit se, přijímat nejistoty a věřit, že každý krok k novému nás může posunout blíž ke spokojenějšímu a naplněnějšímu životu.

*„Změna není hrozbou, je to příležitost –
pokud máme odvahu jí čelit.“ - Neznámý
autor*

Jak přirozeně a často bez přemýšlení odmítáme nové věci

Možná už jste si všimli, že s přibývajícími roky je těžší se měnit. Není to vaše vina. Je to přirozený mechanismus naší mysli, chce mít klid, bezpečí a jistotu. A tak se držíme toho, co známe. Co nám kdysi fungovalo. Co máme zažité. Jenže někdy se právě tahle „jistota“ stane naší neviditelnou klecí. A my v ní žijeme dál, aniž bychom si uvědomili, že jsme se přestali nadechovat naplno.

Možná jste už několikrát slyšeli v hlavě hlas: „Na to už jsem starý/á...“, „Mně už tohle nejde...“, „To ať dělají mladí!“

Nebo vzpomínáte si, když se objevily první dotykové telefony? Kolik lidí tehdy říkalo: „To je zbytečnost. Tlačítka jsou lepší. Já tohle nikdy nechci.“

A dnes? Většina z nás si bez chytrého telefonu neumí představit běžný den. Komunikujeme, fotíme, hledáme cestu, posloucháme hudbu, sledujeme zdraví... A přitom to začalo něčím, co bylo nové, neznámé, a možná i trochu děsivé.

Podobné je to s umělou inteligencí. Mnozí říkají: „To je nebezpečné. To nás jednou nahradí. To není přirozené.“

Jenže stejně jako u telefonů platí: každá nová věc s sebou nese obavy i obrovský potenciál. Je na nás, jestli si vybereme odmítání, nebo zvědavost. Jestli budeme mluvit o hrozbách, nebo hledat přínosy. Umělá inteligence může šetřit čas, usnadnit práci, inspirovat, učit, dokonce i zachraňovat životy... ale to vše jen tehdy, když se jí nebudeme bát poznat. Jako každá změna, není bezchybná. Ale právě v její novosti se skrývá možnost růstu.



Když se podíváme na děti. Oni chtějí neustále něco nového, něco objevovat a zkoumat. Proto vnučka učí babičku ty nové věci, tu novou řeč, pokud samozřejmě ta babička chce se učit. A v tom tkívá ta krása. Všechno lze využít jak k dobru, tak i ke zlu. Dokonce i ten nůž který máte v kuchyni. Proto jak se říká, pokud chcete zůstat mladí, musíte se stále učit. Ať už to je přijímat nové věci, jako platit kreditní kartou místo penězi, tak spoustu dalšího co ještě přijde.

A proto si připomínejte:

To, co dnes odmítáme ze strachu, může být zítra nástrojem, který nám ulehčí život. Možná nejde o to bezhlavě přijímat všechno nové, ale být otevření. Být ochotní říct si:

„Nerozumím tomu úplně, ale nechci to předem zavrhnout.“

Takhle vypadá otevřenost. A právě ta nám pomáhá nezakrtnět, nezamrznout... ale žít dál s očima dokořán.

Jak si tedy zvědavost udržet?

1. Buďte každý den trochu zvědavý.

Zvědavost je lékem na strach ze změn. Zeptejte se sami sebe:

„Co nového bychom se dnes mohli naučit? Co mě může mile překvapit?“

Není nutné hned měnit celý život. Stačí otevřít novou knihu, vyslechnout jiný názor bez obrany, dát šanci novému stylu hudby, jít jinou cestou domů. Maličkosti trénují mysl na větší změny.

2. Nepotřebuješ mít vše pod kontrolou.

Jedním z důvodů, proč se lidé změnám brání, je touha mít věci jisté. Ale život se nedá ovládat. Dá se s ním jen tančit.

Zkuste někdy jen zhluboka vydechnout a říct si: „Nevím, jak to dopadne, ale zvládnu to.“

V té jednoduché větě je obrovská síla.

3. Bud'te k sobě laskavý

Někdy se otevřete novému a zjistíte, že to nebylo ono. Nevadí. To není chyba, to je součást růstu. Dovolte si být začátečníkem. Dovolte si být někdy i zmateni.

Není cílem být dokonalý. Cílem je zůstat pružný.

4. Uvědomujte si, že změna je jediná konstanta

Změna přijde tak jako tak. I když jí budete vzdorovat. Ale rozdíl je v tom, jestli vás rozbije, nebo přetvoří.

Když budete změny vítat jako přirozenou součást života, nebudete se jich tolik bát a každá další vás posílí.

5. Vedeš-li si deník vděčnosti nebo reflexe, zapisuj si své malé změny

Například:

- „Dnes jsem řekla ANO něčemu, co bych dřív odmítla.“
- „Zkusila jsem novou cestu, a potkala jsem díky tomu úžasného člověka.“
- „Změnila jsem pohled na jednu situaci a cítila jsem se lehčeji.“

Tyto malé zápisy ti ukážou, že se vyvíjíš. A že je to krásné.

Otevřenost ke změnám je jako květina. Potřebuje světlo, péči a čas. Ale když se o ni staráš, rozkvétá ti celý život.



Cesta pokračuje

Rozhodnutí změnit svůj život není jednorázový akt. Není to náhlý zázrak, který se stane po přečtení jedné knihy nebo vyslechnutí inspirativního podcastu. Je to závazek, hluboký, osobní a dlouhodobý. Jde o cestu, která začíná uvnitř, ale postupně ovlivňuje vše, co se kolem vás odehrává. Od toho, jak ráno vstáváte, jak přemýšlíte o sobě, až po způsob, jakým tvoříte své podnikání nebo kariéru. Jedním z největších omylů, který lidé často dělají, je ten, že si myslí, že změna přijde rychle a snadno. Že pokud „něco udělají správně“, tak se jim vše přestaví samo do rovnováhy. Jenže to tak nefunguje. Všechno, co má skutečnou hodnotu, vzniká postupně, krok za krokem, volbou za volbou, dnem za dnem. A každý z těchto kroků – ať už je jakkoliv malý, má obrovský význam.

Mindset, tedy způsob, jakým přemýšlíme, je základem. Pokud věříte, že nemáte dost schopností, že nejste „dost dobří“ nebo že na něco nemáte, pak se vaše chování těmito přesvědčeními automaticky přizpůsobí. Prvním krokem tedy není akce, ale změna úhlu pohledu. Uvědomit si, že jste schopní. Že jste tvůrci. A že máte právo chtít od života

víc – zdraví, hojnost, lásku i naplnění. Tato změna myšlení se pak přirozeně propojuje s konkrétními činy. Nestačí jen snít. Je třeba dělat a právě zde se propojuje vnitřní nastavení s každodenním fungováním. Ve vašem podnikání, kariéře, vztazích. Všechny tyto oblasti se vzájemně ovlivňují. Když začnete myslet jinak, začnete i jednat jinak. A když jednáte jinak, svět kolem vás začne reagovat jinak. Byznys, kariéra, zdraví, vztahy – to všechno jsou jen odrazy toho, co se děje uvnitř vás. A když jim věnujete vědomou pozornost, když se učíte, rostete, děláte věci jinak než dřív, vytváříte postupně novou realitu. Ne hned. Ne přes noc. Ale stabilně a dlouhodobě.

Tahle cesta není sprint. Je to maraton. Ale dobrá zpráva je, že každým krokem jste blíž. Každým „dnes to udělám jinak“ se mění nejen váš den, ale i váš život. Proto si připomínejte: nejde o to být dokonalí. Jde o to být odvážní. Ochotní se učit. Ochotní růst. A hlavně – zůstat věrní té cestě. Protože tohle není jednorázový úspěch. Je to celoživotní tvoření.

*„Úspěch není cíl, ale způsob života.“ - John
Maxwell*

Pojďme si to zopakovat

Jsou chvíle, kdy se všechno zdá složité. Kdy máme pocit, že se proti nám všechno spiklo. A právě v těchto chvílích je nejdůležitější vrátit se k tomu, co skutečně funguje. K základům. K pilířům, které nás dokážou podržet, i když se

celý svět kolem nás třese. Možná nejsou hlučné, možná nezají na první pohled. Ale když se jich držíme, pomalu a jistě mění celý náš život.

Proaktivita není jen o tom něco dělat. Je to rozhodnutí nenechat okolnosti určovat, kdo jsme. Znamená to vstát i tehdy, když se nám nechce. Znamená to převzít zodpovědnost – ne za to, co se stalo, ale za to, co s tím uděláme. Proaktivní člověk nečeká na dokonalé podmínky. Vytváří je.

Vděčnost je tichá síla, která nás vrací k tomu, co už máme. Neznamená to, že se smíříme s málem. Znamená to, že si uvědomujeme bohatství okamžiku. Že chápeme, co právě teď máme. Vděčnost zjemňuje naše myšlení a otevírá dveře hojnosti. Když děkujeme za málo, připravujeme prostor pro víc.

Nastavení mysli je jako filtr, skrze který vidíme svět. Se stejnými okolnostmi, ale jiným myšlením, můžeme žít úplně jiný život. Mysl nastavená na růst, na příležitost, na víru v možnosti, to je základ každé dlouhodobé změny. A ta změna nezačíná venku. Začíná uvnitř nás.

A nakonec akce. Bez ní zůstane všechno jen snem. Sebelepší myšlenky nic neznamenají, pokud nejsou podpořeny činem. Malý krok, vykonaný s vírou, má větší sílu než dokonalý plán, který nikdy neopustí naši hlavu. Akce je most mezi představou a realitou. Je to způsob, jak říkáme vesmíru: „Já to myslím vážně.“

A když tyto principy propojíš – proaktivitu, vděčnost, nastavení mysli, akci a další věci obsažené v knihách o osobním rozvoji, vznikne z nich něco jako vnitřní kompas. Něco, co tě povede i ve dnech, kdy bude mlha. Co tě podrží, když dojde síla. A co

ti bude připomínat, že cesta, po které jdeš, má smysl. Že jsi na ní správně. Že tvoříš. Že žiješ.



Svět se mění. Každý den, každou hodinu. Někdy tiše, téměř neviditelně. Jindy jako bouře, která smete všechno, co známe. A právě proto je jednou z největších životních dovedností schopnost učit se a přizpůsobovat. Ne kvůli tomu, abychom byli dokonalí. Ale proto, abychom dokázali růst. Abychom nezůstali stát tam, kde jsme kdysi začali.

Učení není jen o knížkách nebo školách. Je to postoj, otevřenost a odvaha přiznat si, že nevím všechno a že v tom je síla, ne slabost. Člověk, který se neustále učí, zůstává mladý v hlavě i v srdci. Takový člověk ví, že každá změna je příležitost. Že neúspěch není konec, ale zpětná vazba. A že nový začátek může přijít kdykoli, pokud mu dáme šanci. Adaptovat se není zrada sebe sama. Je to schopnost nalézt nové způsoby, jak žít své hodnoty i v nových podmínkách. Je to pružnost mysli i duše. Moudrost nevázat se na staré způsoby jen proto, že jsou známé, ale mít odvahu přehodnotit, přeorganizovat, pustit a začít znovu. Jinak a lépe.

V dnešní době nejde o to být neomylný. Je o tom být vnímavý. Umět naslouchat. Přizpůsobit se. A růst, každý den o kousek. Protože kdo zůstává studentem života, ten se nikdy neztratí.

Vytrvání je ten tichý hlas, který šeptá „zkus to znovu“, když už celý svět říká „vzdej to“.

Můžeš mít sen. Můžeš mít vizi, plán, talent i podporu. Ale bez vytrvání... to nestačí. Protože cesta k čemukoliv, co má skutečnou hodnotu, není rovná ani snadná. Budou dny, kdy se věci nebudou dařit. Kdy budeš pochybovat, kdy se budeš cítit sama, unavená, zlomená. Právě tehdy se rozhoduje. Ne o tom, jak rychle běžíš, ale o tom, jestli vůbec dojdeš.

Vytrvalost není o tom být pořád motivovaná. Je to o tom být odhodlaná, i když motivace vyprchá. O tom jít dál, i když necítíš výsledek. O tom věřit, i když nevidíš světlo na konci tunelu. Protože někdy to světlo nejsi ty, kdo hledá. Někdy jsi to ty, kdo ho musí vytvořit.



Každý, kdo někdy něco dokázal, ví jedno: nelze uspět hned. Nešlo to napoprvé. Někdy to nešlo ani na podesáté. Ale šli dál. Protože pochopili, že vytrvalost není jen dovednost – je to rozhodnutí. Je to disciplína říct „ještě ne“, když už by bylo jednodušší říct „dost“.

A víš co? Tvůj úspěch často není o tom, že jsi lepší než ostatní. Je o tom, že jsi vydržel déle než ostatní.

Ted' je řada na vás

Možná jste čekali na správný okamžik. Na víc času. Na větší jistotu. Na znamení. Ale pravda je taková: správný čas je právě teď. Ne proto, že všechno víte nebo máte vše perfektně připravené. Ale protože teď je ten jediný okamžik, který skutečně existuje.

Vše, co jste četli – o zákonu přitažlivosti, vděčnosti, vytrvalosti, o síle myšlenek a spoustu dalšího – je jen teorie, dokud ji nezačnete žít. Až teprve ve chvíli, kdy vstanete a uděláte první akční krok, začne se měnit váš svět.

Nemusí to být nic velkého. Možná je to první e-mail, telefonát, změna postoje, rozhodnutí vstát dříve nebo si říct „dnes to udělám jinak.“ Ale je to ten krok, který vás odděluje od toho, kde jste byli včera.

Zeptejte se sami sebe:

- Kde mohu začít právě teď?
- Jaká malá změna může spustit velký pohyb?
- Jak dnes prokážu vděčnost, víru nebo odvahu?

Váš život je vaše dílo. A i když nemůžete změnit vše najednou, můžete každý den změnit něco. A právě to „něco“ dnes čeká na vás. Protože ten další krok je na vás.



Závěr

Gratuluji vám nejen k tomu, že jste dočetli tuto knihu až do konce, ale hlavně k tomu, že jste se rozhodli jít touto cestou. To, co jste se zde dozvěděli, nejsou jen slova. Jsou to klíče. Možná jste některé už použili. Možná se k některým ještě vrátíte. Ale jedno je jisté – už nejste na úplném začátku. Teď už víte, že nestačí jen doufat. Nestačí si jen přát a sedět. Je potřeba vědomě jednat. Protože vaše kariéra nikdy nebude růst víc, než roste vaše osobní jistota. Vaše zdraví nikdy nebude zářit víc, než září vaše myšlenky. A vaše vztahy nebudou nikdy hlubší, než je hloubka vaší sebelásky. Tato cesta není jednoduchá. Ale je krásná. A když jste došli až sem, vím, že v sobě máte přesně to, co je třeba. Věřím, že všechno, co jste si z této knihy odnesli, ve vás nezůstane jen jako vzpomínka, ale promění se ve skutečné kroky, které vás povedou dál, za vaším zdravím, vašimi vztahy, vaší kariérou... za vaším naplněným životem... Přeji vám opravdovou radost, odvahu tvořit a lásku. Ať se vám všechno, co děláte, daří s lehkostí. Věřím ve vás. A hlavně, vy věřte v sebe! Mějte se krásně s pozdravem Nicole Brücknerová. :))

