

7 PENĚZO FIGLU

JAK (PŘE)ŽÍT V KORONADOBĚ



**PRO VŠECHNY
TVOŘIVCE, ŽIVNOSTNÍKY
I OSTŘÍLENÉ PODNIKATELE.**

**OD AUTORA
BESTSELLERŮ**

O AUTOROVI

- Tomáš Lukavec je nezávislý brandingový a marketingový specialista.
- Denně svým obsahem inspiruje komunitu čítající přes 167 978 fanoušků.
- Jen za poslední 2 roky vytvořil 17 prodejních kampaní online a offline, které vydělaly dohromady 22 986 657 Kč.
- Je autorem 5 knih, z nichž 3 se řadí mezi bestsellery.
- V roce 2018 jeho společnost vyprodukovala nejhranější YouTube video České republiky.
- Aktivně spolupracuje či spolupracoval na svých ziskových či neziskových projektech (Značková show) s osobnostmi jako Aleš Kalina, Andy Winson, Petr Havlíček, Martin Hausenblas, Tatiana Dyková, Halina Pawlowská, Sisa Sklovská, Olga Šípková a dalšími...
- Školení či online programy pro manažery značek jako Marks&Spencer, T-Mobile, Seznam.cz, Komerční banka, Microsoft a další...
- Přednášky na půdách UNIVERZIT jako VŠE, Palackého Univerzita v Olomouci, Univerzita Tomáše Baťi ve Zlíně, University of New York in Prague a další...



OHEŇ, GRAVITACE A MÁ BLBOST...

NETRADIČNÍ SLOVO ÚVODEM

V létě roku 2019 jsem se zúčastnil jako vedoucí dětského tábora. Mimo obvyklých her odvahy, soutěží na body či logických výzev jsme se rozhodli připravit pro děti jedno překvápko. Kdybych tehdy věděl, že větší výzvě podrobím sám sebe, možná bych na hromadné poradě tak nejásal.

“Takže prostě projdou bosýma nohama zhruba metr žhavých uhlíků, je to tak?” Ostatní vedoucí souhlasně pokynuli hlavami.

“Pecka!” Večer dorazil vzápětí a hlouček dětí se shromáždil kolem “koberce ohně”.


“První půjdou vedoucí, abyste věděli způsob.” Zařval s pochodní v ruce a v kapuci Roman. Ztuhl jsem. To snad nemyslí vážně? A vlastně, dávalo to smysl... Dospělí mají jít příkladem! Sakra... Nachytl jsem se v pasti vlastní škodolibosti.

Těšil jsem se tolik na strach a vzrušení dětí, že jsem zapomenul na to vlastní.

“Tome, teď ty!” Stojím na jednom konci žhavých uhlíků a dívám se před sebe. Nádech. Výdech. Jdu. “Přidej!” Slyším z dálky Romana.

“Dělej, přidej sakra!” Cítím objetí. Jsem na konci? “Bude to možná bolet, zchlad’ si nohy.” Někdo mi šeptá do ucha. Moc nevnímám, cítím adrenalin.





Po bolesti ani památky. Ta se dostavuje za 20 minut. Nejde mi do hlavy z jakého důvodu! Šel jsem jako ostatní přede mnou!
“Chceš prozradit tajemství?” Sedíme večer u pivka s Romanem.
“Ono to není jenom o hlavě. Je to, a to především, o fyzice.” V jeho očích se mísí úsměv s lítostí.
“Řeknu to jednoduše. Šel jsi jako kachna, Tome. Sice jsi dělal pohyb, ale nohy setrvaly moc dlouho v plamenech. Tvoje váha v kombinaci s gravitací tě popálila, ne uhlíky.”

Ve svých 30 letech jsem pochopil jednoduchý fyzikální zákon. Kdybych to slyšel na přednášce či od odborníků na oheň, asi nikdy si to tak nezapamatuji. Pata jedné nohy mě pálila k zbláznění! Ale ta bolest... se mi vštípala společně s Romanovými slovy do paměti: “Je to o fyzice. Tvoje váha v kombinaci s gravitací tě popálila.” Ocitáme se nyní v jedné z dost možná těch nejhlubších krizí ve 21. století.

Ekonomiky zmáčkly tlačítko off, hranice se na čas zavřely a miliony lidí zůstalo přilepených doma ke svým obrazovkám. Ta gravitace je neúprosná. Přináší své světlo - mnozí podnikatelé se pouští po letech do toho, co odkládali. Zrychlují dodání produktů klientům, posilují zákaznický servis, přenášejí komunikaci na internet, rozšiřují spolupráce s dalšími značkami.

Jiní jsou podnikatelsky z ničeho nic na hraně přežití a prochází se v temnotách. Zavřené kamenné pobočky, nemožnost realizovat obchod kontaktně, strach a neochota lidí navštěvovat veřejné akce, brutální pokles příjmů. Tato příručka nemá v ambicích bojovat s touto “gravitací”. Bere si za úkol Vám odlehčit z Vaší vlastní váhy. Všichni nyní v určitém slova smyslu chodíme po žhavých uhlících.

A není nic horšího, než si na tento pochod odvahy vzít na záda 250 kilo. A věřte mi, nejčastější kumulace závaží nevzniká v oblasti pupíku, ale naší hlavy.

Obzvláště v podnikání. Pravda je taková, že za posledních 6 měsíců jsem konzultoval 72 podnikatelů a značek osobně. Realizoval jsem přes 15 vysílání zdarma, ve kterých jsem pomáhal marketingově a byznysově mnoha klientům. Ta videa vidělo přes 50 000 lidí. Byl jsem pozván do 24 vysílání, kde mě zpovídali podnikatelé. Navštívil televizi Nova a svěřil své tipy do zpravodajství Blesk. Během letních prázdnin, mimo letního tábora, jsem se nezastavil. Stovky, tisíce zpráv, e-mailů z mojí základny více než 170 000 fanoušků.

To vše doprovázené nejčastější otázkou: "Jak se připravit na dopady korony byznysově?" Proto, prosím, tuto příručku považujte za takovou první pomoc, nikoliv ultimátní. Je to jednoduchý návod, jak se dát správně do pohybu a nepřešlapovat v plamenech. Mnoho mých klientů mělo před konzultací pocit, že se posouvají. Po chvíli nám došlo, že jenom přešlapují na místě. Řeší neklíčové věci. Zaobírají se více pocity svého týmu než životaschopností firemní struktury či cesty zákazníka, která nese peníze.

To je to, co jsem viděl na konzultacích. Každý se občas trochu popálí. A je možné si v tom pobýt pár chvil. Ale prosím, nedovolte si shořet. Už jenom proto, že jste se odvážili stáhnout tuto příručku, je mi jasné, že Vám na Vás a Vašich klientech, rodině či přátelích opravdu záleží. Kdo jiný by jinak hledal cesty a nevzdal to? Patří Vám můj obdiv. A dík.



Tomáš Lukavec



O DŮCHODCÍCH A NÁVŠTĚVÁCH...


ANEB 3 PŘÍBĚHY S ÚVODEM

Moje máma pracuje v pečovatelském domě. Když jsme byli na mizině a utekli jsme z domova, dokázala nemožné. Uživit dva hladové krky. Plus naši kočku. Platit všechny dluhy. Mít minimální plat. Ve fabrice vyrábět tisíce podprsenek denně pásovou výrobou. Nosit jenom jednu s rozpadajícím se ramínkem. To vše zvládala najednou. Skoro jako nějaká superžena s protichůdnými schopnostmi a slabinami. A velkým srdcem, které nyní dává právě seniorům.



Moje mamka v práci

Není to jednoduché. Občas mi líčí příběhy bezmoci, kdy staříček pán smutně čeká měsíce na návštěvu své dospělé dcery. Nedočká se... Jindy jsou to příběhy nečekané, kdy se do sebe například zamilují 82 letý vojenský "veterán" se 76 letou bývalou baletkou. Sedí spolu u snídani, nemluví, usmívají se a pak jdou do svých pokojů.



Před nástupem Covidu-19 jsem vyslechl mnoho příběhů. Po jeho nástupu se maminka už téměř nezastavila. Všechna opatření ji navíc uvrhla do naprosté izolace. Je to logické, pracuje s nejohroženější skupinou. “Víš, co je na tom, Tome, nejhorší?” Jednou mi řekla do telefonu o své polední pauze.

“Že ti staří lidé, kteří čekali bez úspěchu i několik měsíců na návštěvu rodiny, si nyní ulevili.”

“Jak to myslíš?” Zeptal jsem se.

“Oni vědí, že to nyní není o tom, že kvůli něčemu nemůžou. Jejich rodina je nesmí navštívit. Ulevilo se jim. Ta představa jim v něčem ulevila.”

Tyhle věty ve mně bobtnaly několik týdnů. Více než to. Přemýšlel jsem, kde já sám si legitimizuji realitu ve svůj prospěch. A kdy naopak ve svůj nepospěch. Zamyslel jsem se například nad karanténou, kdy jsem téměř nevytáhnul paty z domu. Co se pro mě stalo tehdy legitimní? Prostě jenom ležet na gauči a dívat se do zdi. A víte, co je na tom nejhorší? Já si tak šíleně odpočinul! Po všech těch přednáškách, workshopech, vystupování před stovkami lidí. Mám mít za to výčitky?

Nebo v mojí firmě. V jeden moment jsme museli přejít na home office. Protože mě děsně nebavilo zadávat úkoly týmu, uvědomil jsem si, že na to mám manažera. Proč se pár dní neozývat? Vždyť od toho jsou placeni. Po týdnu jsem viděl, že vše funguje. Dokonce i vymysleli beze mě řešení automatizace e-mailů! Měl jsem mít výčitky z toho, že jsem se na to vykašlal? Nebo být hrdý na to, že to dokázali beze mě?

Na vše lze koukat ze dvou úhlů pohledu. A i když se Vám nyní jeví situace jako bezvýchodná nebo Vás stresuje ztráta klientů či finanční ztráty, je dobré si uvědomit, že ta “gravitace” funguje i v tom dobrém slova smyslu.

Odnese Vám jednu zakázku, přinese Vám touhu vylepšit procesy.
Odnese Vám jednoho klienta, přinese Vám více vděku za ty stávající.
Odnese Vám fungující firmu, přinese Vám času založit novou, lepší, jednodušší, rychlejší.

Že se mi to tady píše, že? Obzvlášt' o ztrátě firmy. Pravda je taková, že jsem si zažil tento stav i bez korony. V jedné z mých bývalých firem se společník s manažerkou obchodu domluvili na tom, že si prostě trhnou pár projektů a klientů bokem. Za mými zády, samozřejmě, i když se tvářili jako svatí.

Trvalo mi pár týdnů na to přijít. Vše dělali velmi chytře. V nových společnostech se neuváděli na post jednatele či majitele a kryli se kamarády. VIP klientům mě prezentovali nepřilíš lichotivě. Když mi to došlo a probral jsem se, bylo už pozdě. Ruiny rozjetých projektů, na kterých se ve skutečnosti nepracovalo. Zákaznická péče na bodu nula. Obrovské odlivy zákazníků ke konkurenci. Zavřel jsem "krám". Vykouřil denně krabičku cigaret. V noci jsem nemohl spát, proto jsem s lahví v ruce ve tři ráno brázdil v Praze Vysočany.

Procházel se sem a tam a litoval se. Chtěl to upřímně zabalit... A teď ta "pozitivní gravitace". Díky této zkušenosti jsem pochopil, co vše jsem dělal ty roky špatně. Pozval do projektu nové odborníky. Přetransformoval jsem cestu zákazníka. Začal se věnovat sociálním sítím. Natáčet videa. Vrátil jsem se zpět ke své komunitě. Atd., atd.



Moje oblíbená fotka – i přes "bahno života" se usmívat

Vidíte. Kdybych ležel v domově důchodců a někdo se mě zeptal, řekl bych dnes: “Oni mě nechtěli zradit, chtěli mi pomoci být lepším.”
V čem Vám může pomoci korona doba nebo krize?

To je otázka, kterou je nutné si začít pokládat. Ale umět ji pokládat správně. Se správnou energií. Láskou a péčí k sobě.

Svým snům, přáním, touhám. Protože ve finále jsou jenom dvě možnosti: Buď umřete. A nebo budete žít dál. Nic horšího ani lepšího se Vám už nemůže stát. Jak se cítíte? Pokud to čtete naštvaní, možná si říkáte: blbá úvaha. Pokud se cítíte více v pohodě, usmíváte se.

Gratuluji. Než se dostaneme k 7 tipům pro Vás, pojďme se nejprve podívat na 3 principy, které se obzvláště v krizi či během společenských změn hodí.



Připijím na vás! Tak, a už se do toho pojďme opřít! :)

#1 BESTSELLER BALÍČEK



**...ušetřete nyní
1 291 Kč (48 Euro)!**

VZÍT SI BALÍČEK

Odhalte tajemství své cesty **OD VIZE K ZISKU**, plňte si sny **V ROCE 2021** a odpočiňte si u šálku čaje v příběhu **SVÉHO POSLÁNÍ!**...nebo **TO NEJLEPŠÍ** darujte své rodině či blízkým! *(Ideální dárek za nejnižší cenu.)*

3 PŘÍBĚHY PENĚZO-PŘEŽIVŠÍCH..
CO VÍME A NEVÍME O ÚSPĚCHU

1. NEMĚL..
A VYBUCHL!



2. NEMĚL..
A ZVÍTĚZIL!



3. NEMĚL..
A JE NEJDRAŽŠÍ!



1. NEMĚL... A VYBUCHL!



V lednu roku 1986 sledoval svět jednu z nejbáječnějších událostí století. Start raketoplánu Challenger! Média, miliony lidí u obrazovek, děti ve školách. Ti všichni s nadějí v očích vnímali svých 7 hrdinů na palubě raketoplánu.

Mezi nimi i učitelka, která se přihlásila jako dobrovolník a podstoupila náročný výcvik kosmonautů. Když se raketoplán po pár sekundách rozpustil v atmosféře jako cukr v horkém čaji, nikdo nejprve nevěřil svým očím. Až smutný moderátor v televizi a rádiu oznámil, že raketoplán vybuchl.

Milióny lidí sledovalo představení, které nikdo nečekal. Roky vývoje, výcviku, sestavování součástí, testování. To vše v plamenech. Stovky inženýrů, nejinteligentnějších bytostí, vědců a absolventů prestižních škol. Ti všichni sehlhali. Jak je to jen možné? Ptal se celý americký lid. Kde se stala chyba? Kdo za to může? Tehdy byla zřízena komise, která měla za úkol výbuch prošetřit. Ta si pozvala na výpomoc Richarda Feynmana, nositele Nobelovy ceny a významného amerického fyzika. "Tohle jsou zmenšené těsnící kroužky. Tohle je sklenice s vodou. Když je ponořím na nějaký čas, ztrácí elasticitu a těsnící schopnosti!" Národ nad tímto prostým experimentem užasl. Za vše tedy mohly gumové těsnící kroužky? Ne. Bylo to prosté a jednoduché zanedbání. Raketoplán se před startem vykoupal v - 11 stupních Celsia. Taková zima byla v den startu. Technici v podstatě čistili celou rampu od ledových ker. Varování společnosti Thiokolu, která z velké části raketoplán vyráběla, Nasa moc v potaz nebrala. Rozhodli se plnit svůj plán. Astronauti tak nebo tak podstupují riziko, že?

Všech 7 členů posádky zahynulo. Nasa se veřejně omluvila za svou chybu a slíbila polepšení. A tak se také stalo. Neprodleně se designéři raketoplánu pustili do vývoje nových pomocných raket.

A samozřejmě i nových těsnících mechanismů. Dva roky na to vyslala Nasa do vesmíru raketoplán Discovery, úspěšně. Byla to senzace! Nicméně...V roce 2003 se problém znovu opakoval, tentokrát šlo o jinou závadu, kterou Nasa přehlížela. Lidské selhání a touha plnit plán připravila o život dalších 7 lidí.

Možná si nyní říkáte, že je to neuvěřitelné! Jak je možné chybovat znovu? Je. Lidskou přirozeností je chybovat. Bez "chyb" by nevznikal růst, vylepšování, postup. Naši prapředci chybovali a tak vynalézali nové a nové postupy a technologie. A mnohdy to trvalo staletí. Jenom si to vezměte. Aristoteles prohlásil, že žena má o jeden zub méně než muž. Až v renesanci se skupinka lidí rozhodla prostě a jednoduše zuby žen spočítat. Zjistilo se, že to není pravda.

Kdyby tehdy býval Aristoteles natolik příčetný, aby spočítal zuby obou svých manželek, mohlo se na to přijít mnohem dříve. Zdá se totiž, že čím rychleji jsme schopni své chyby vnitřně přeměnit ve zkušenosti, tím snadněji dosahujeme růstu. A to v jakékoliv oblasti. Nynější situace nám nabízí skvělou zpětnou vazbu: co mohu vylepšit ve svém životě? Co mi nefunguje v práci a podnikání? Jakou zpětnou vazbu mi nynější situace dala? I když víte, že chybovat je lidské, a že jsou tu situace, které nemůžete mít pod kontrolou, je dobré nosit v srdci:

1. JE JEDNO, KOLIK
CHYB UDĚLÁTE.
NENÍ JEDNO, KOLIK Z
NICH PROMĚNÍTE VE
SVŮJ TRIUMF.

2. NEMĚL... A ZVÍTĚZIL!



Konstantinopol, nedobytná perla Byzantské říše, se měla utkat s jedním z nejambicióznějších panovníků osmanské říše. Psal se tehdy rok 1453 a Mehmed II. se rozhodl přerůst neúspěchy svých předků a vstoupit do Konstantinopole jako neporažený.

Čelil ovšem důmyslnému opevnění města a dobře procvičené armádě z Evropy, která tehdejšímu panovníkovi Konstantinovi XI. věrně sloužila.

Mehmed se přesto nenechal odradit. Za tímto účelem nechal vyrobit obří kanony, které do té doby svět neviděl. Ty měly postupně rozsypat fortifikaci města a přinutit tak obyvatele města se podrobit vládě Mehmeda II. Zpočátku se zdálo, že tato strategie zafunguje. Děla ve dne v noci bušila do obřích zdí města. Nicméně obyvatelé města v okamžicích, kdy děla chladla, zdiva rychle opravovali. Bitva se tak táhla několik týdnů. Mehmedovi bylo jasné, že tato strategie nemůže vydržet věčně.

K jeho velkému zklamání se obrovská kovová děla sama dočkala výbuchu. Panovník tak stál před otázkou: má smysl pokračovat v boji? Nebo ustoupí stejně jako předchůdci a vzdá se velkolepého plánu? Přes moře nebylo možné na Konstantinopol zaútočit. Obrovské řetězy, které chránily přístup k přístavu, byly připraveny zastavit každou nepřátelskou loď.

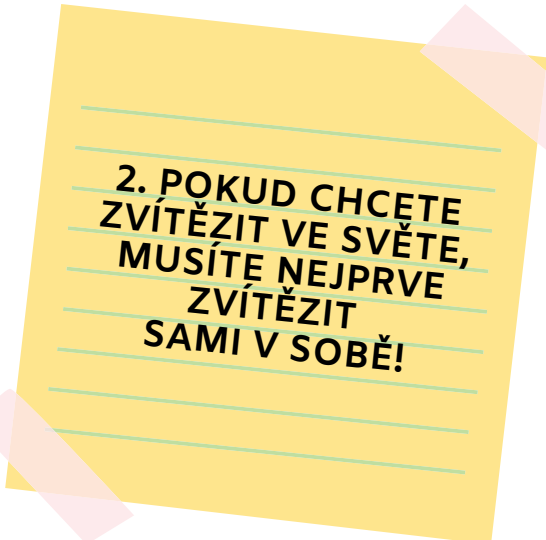
Navíc jeho armáda začínala strádat. Hlad, nemoci a dlouhé dobývání. To vše přispívalo k demoralizaci armády. Mehmed stál před nejtěžším rozhodnutím svého života. Celá situace se zdála být bezvýchodná. Mohl se smířit s neúspěchem. Odejít z bitvy. A vládnout dál bez Konstantinopole.

Nicméně dějiny nám říkají, že Konstantinopol padla. Jak se to stalo? Mehmed se rozhodl udělat něco jinak. A pustil se do jednoho z nejdůležitějších tažení v dějinách lidstva. Sílu zbývajících děl využil pro krytí svého ďábelského plánu.

Zatímco nadále vystřeloval na hradby, které město znovu a znovu opravovalo, za kopcem přes řeku od Konstantinopole dal pokyn pokácet všechny stromy. Proč? Rozhodl se přes souš přemístit válečné lodě po kládách. A to rovnou pod hradby Konstantinopole. Vyhnout se tak obřímu obrannému mechanismu města. Dokážete si představit genialitu a jednoduchost takového ražení?

Pokácet stromy a převést válečnou zbraň na místo, kde to protivník nečeká? Tato strategie se vyplatila. Mehmed II. nechal převést lodě přes noc k ústí řeky pod hradbami Konstantinopole do míst, kde protivník nebyl připraven. Dostal tak město pod tlak. Vyvolal paniku. V podnikání, stejně jako v životě, stojíme nyní v nečekaných situacích. Stejně jako Mehmed II.

Koukáme na osud s údivem a i přes všechny přípravy ztrácíme pevnou půdu pod nohama. Je ovšem až s podivem, jak snadné je vyhrát a triumfovat, když si dovolíme nový pohled na vítězství. Když přesvědčíme sami sebe. Cesty existují, jen je nutné nejprve začít vnímat možnosti.



**2. POKUD CHCETE
ZVÍTĚZIT VE SVĚTE,
MUSÍTE NEJPRVE
ZVÍTĚZIT
SAMÍ V SOBĚ!**

3. NEMĚL..

A JE NEJDRAŽŠÍ



Mona Lisa. Kdo z nás by neznal jeden z nejpodivuhodnějších a nejkrásnějších obrazů světa. Také nejdražších... Tento příběh Vás dost možná překvapí a vezme Vám i určité iluze o umění a jeho hodnotě. Nicméně Vám může odhalit tajemství cenotvorby a toho, co to vlastně znamená konkurovat, ne jenom těm nejlepším, ale také a především sami sobě.

Protože nejvíce zábran si dáváme my sami. Spousty domněnek o hodnotě naší práce, našich služeb či produktů, vychází z nesprávných předpokladů. No, pojďme zpět k dílu Leonarda da Vinciho. Mona Lisa je dnes považována za nejdražší obraz v dějinách. Její pojištění se stalo rekordně drahým.

Přesto, že v roce 1849 bylo dílo naceněno na pouhých 90 000 franků. Dražší v té době byla například Tizianova Večeře v Emauzích. Čím to, že obraz najednou dosáhl takové hodnoty? K její slávě přispěl - zloděj...

V roce 1911 vstoupil do galerie nezaměstnaný italský malíř Vincenzo. A navzdory všem pochybnostem s obrazem prostě z galerie odešel. Noviny o tom všude psaly. O historickém významu obrazu. Stalo se to z ničeho nic národní seznací. Jak je možné, že si někdo jen tak odnese obraz?

Na několik let byl obraz pryč. Po stopách ani památky. Nebohý Vincenzo byl také v kleštích, nemohl ho nikde prodat... Tím by se totiž prozradil. Nakonec mu to nedalo a pokusil se prodat obraz ve Florencii.

Policie ho velmi snadno dopadla. Návrat Mona Lisy se stal mezinárodní oslavou. Novináři, média, osobnosti. Všichni přihlíželi návratu ztraceného obrazu. A... její pojištění se na základě krádeže dostalo do astronomických částek.

Co nám to napovídá? Že její cenu ani tak neurčil sám autor nebo technika, barvy. K její hodnotě přispěla obrovská medializace. S obrazem se seznámilo mnoho lidí, kteří o umění neměli ani páru. Příběh zloděje, který to zbabral. Cena pojištění. To vše dost možná přispělo k ceně obrazu mnohem více než tahy štětce autora.



Návrat Mona Lisy, mezinárodní senzace!

3. HODNOTA
NEVYCHÁZÍ ANI TAK Z
REALITY, ALE Z TOHO,
JAK TU
HODNOTU
VYTVOŘÍTE.

#1 BESTSELLER BALÍČEK



...ušetřete nyní
1 291 Kč (48 Euro)!

VZÍT SI BALÍČEK

Odhalte tajemství své cesty **OD VIZE K ZISKU**, plňte si sny **V ROCE 2021** a odpočiňte si u šálku čaje v příběhu **SVÉHO POSLÁNÍ!**...nebo **TO NEJLEPŠÍ** darujte své rodině či blízkým! *(Ideální dárek za nejnižší cenu.)*

7 PENĚZO-TIPŮ, JAK SE NENECHAT SEŽRAT KORONOU.



1. STAŇTE SE TRUMPĚM (V TOM DOBRÉM)



2. SBALTE SVÉ PRACHY (PŘED OLTÁŘEM)



3. NAKUPTĚ 10X VÍC (A KAŠLETE NA FRONTU)



4. ZASAĎTE SVŮJ ZDROJ PENĚZ (ONLINE/OFFLINE)



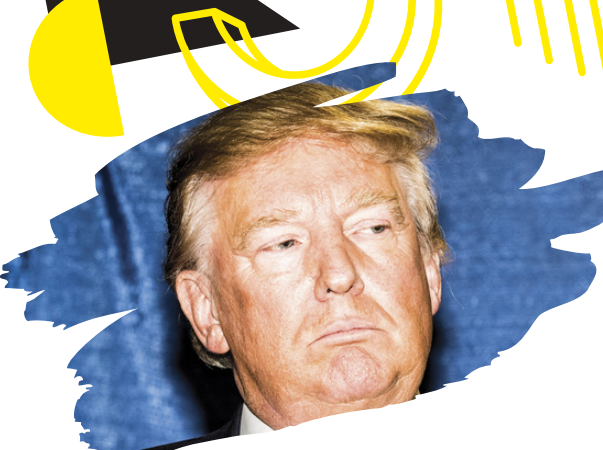
5. AKTIVUJTE NOVOU SÍLU ("KONEC" KECÁLISTŮM)





6. ROZHOĎTE 3 ZÁCHRANNÉ SÍŤE (A NEČEKEJTE!)



7. ELIMINUJTE "PSYCHO" ZDROJE (UŽ DNES!)



1. STAŇTE SE TRUMPĚM (V TOM DOBRĚM)

 Problém: mnoho lidí se dostane do stresu kvůli změně situace na trhu, ale sami nemají kontrolu nad svými měsíčními závazky a cenami na trhu. 

Zvolení Donalda Trumpa do funkce bylo jedním z největších překvapení 21. století. Jak se mu to podařilo? To je na delší vyprávění. Nicméně to, co aktivoval on sám ve své kampani, dnes používají i úspěšné značky jako Apple, Dior či DameJidlo. [\(Pokud Vás to zajímá, pojděte sem\).](#)

Co nás zajímá v této části je slib, který Donald dal svým voličům: “Udělám revizi všech našich mezinárodních smluv, aby USA nedotovalo předražené a nevýhodné dohody.” Do jaké míry se mu to podařilo? To je na úhlu pohledu. Nicméně... V době jakékoliv krize, úpadku či pozastavení ekonomiky, se nabízí v podnikání i v práci udělat to samé. Prostě a jednoduše si udělat audit SMLUV A DOHOD. Proč? Protože existuje určitá pravděpodobnost, že máte neaktualizované dohody, stále platíte stejné sazby a nebo se na trhu objevila za tu dobu nová konkurence, která Vám může nabídnout mnohem lepší podmínky.

Udělejte si takový audit a vyjednávejte. Pokud máte někde dobré vztahy a zjistíte, že u konkurence pochodíte lépe, zkuste se nejdříve domluvit s dlouhodobými dodavateli či poskytovateli toho, co potřebujete. Pokud Vám neustoupí, domluvte se na dlouhodobější spolupráci s tím, že chcete lepší podmínky do smlouvy. Připravil jsem pro Vás jednoduchou tabulku, kde si vše můžete psát a získat kontrolu. Pokud hledáte tipy, jak si vyjednat lepší ceny a jak pracovat i se svojí hodnotou na trhu, [doporučuji tyto své knihy, kde se tomu věnuji hlouběji.](#)

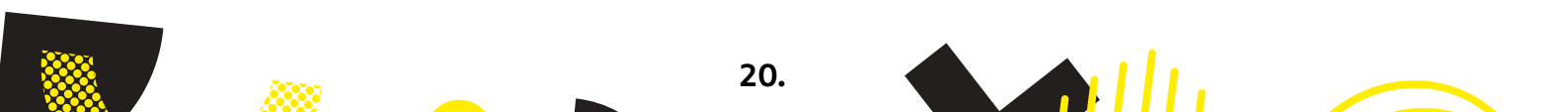


1. STAŇTE SE TRUMPĚM (V TOM DOBRĚM)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Získáte přehled nad svými výdaji.
2) NAČAPETE "FUCKERS", KTEŘÍ VÁS OŠKUBÁVAJÍ
3) PRODLOUŽÍTE ŽIVOTNOST SVÝCH ORGÁNŮ TÍM, ŽE VÁS TO UŽ
NEBUDE ŠTVÁT!



Měsíční náklad za	Částka	Můj ideál	Poskytovatel





1. STAŇTE SE TRUMPDEM (V TOM DOBRÉM)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Získáte přehled nad svými výdaji.
2) NAČAPETE "FUCKERS", KTEŘÍ VÁS OŠKUBÁVAJÍ
3) PRODLOUŽÍTE ŽIVOTNOST SVÝCH ORGÁNŮ TÍM, ŽE VÁS TO UŽ
NEBUDE ŠTVÁT!



Měsíční náklad za	Částka	Můj ideál	Poskytovatel



2. SBALTE SVÉ PRACHY (PŘED OLTÁŘEM)

**Problém: NEZNÁME SVÉ MĚSÍČNÍ NÁKLADY NA ŽIVOT “DO
DETAILU” A MNOHDY ZTRÁCÍME POJEM O TOM, CO JE
DŮLEŽITÉ A CO NENÍ.**



Nyní máte vypsané své měsíční závazky. Prostě to, co musíte platit každý měsíc a víte, v jakých oblastech chcete šetřit. Nyní se podíváme na Achillovu patu každého podnikatele. A vůbec, každého smrtelníka. Mluvíme zde o osobních nákladech na život. Jídlo, to, co kupujeme do domácnosti, doprava, hygiena atd. Budu k Vám upřímný, osobní audit je jedním z nejnudnějších.

Nejotravnějším. Ale také jedním z nejefektivnějších. Proč? Třeba (stejně jako já a moji klienti) zjistíte, že utrácíte za nesmysly. Věci, které nepotřebujete. Jste na ně jenom zvyklí. Obzvláště vtipné je to v oblasti jídla. Každý z nás máme jiné návyky, jiné chutě, to je jasné. Nicméně představte si, že začnete jíst alespoň o něco zdravěji a k tomu ještě levněji. Hm?

Co uděláte z našetřenými penězi? Možná budete moci investovat více do knih, do svého růstu, do času s rodinou na výletech. Snažte se být co nejvíce upřímní. Nikdo Vás za nic netrestá. A věřte, mít přehled je něco, co Vám pomůže volit mezi tím, co případně škrtnout a co ponechat. Odhalíte třeba právě měsíční náklady v číslech.

Mnoho lidí nosí v hlavě určitou představu nákladů. Pak, když to vidí černé na bílém, mohou být zaskočeni, jak se tato částka liší. Proč tedy toto cvičení absolvovat?



2. SBALTE SVÉ PRACHY (PŘED OLTÁŘEM)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Zorientujete se ve svých nákladech. 2) Naleznete místa, kde ušetřit a moci si dopřát něco více přínosného pro sebe. 3) UŠETŘENÉ PENÍZE SI MŮŽETE UŽÍT ČI SI JE SCHOVAT NA "NEČEKANÉ SITUACE".



PRAVIDELNĚ NAKUPUJI (1X TÝDNĚ / MĚSÍČNĚ / ČTVRTLETNĚ)	Částka	Můj ideál	Kolik ušetřím



2. SBALTE SVÉ PRACHY (PŘED OLTÁŘEM)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Zorientujete se ve svých nákladech. 2) Naleznete místa, kde ušetřit a moci si dopřát něco více přínosného pro sebe. 3) UŠETŘENÉ PENÍZE SI MŮŽETE UŽÍT ČI SI JE SCHOVAT NA "NEČEKANÉ SITUACE".



PRAVIDELNĚ NAKUJUJI (1X TÝDNĚ / MĚSÍČNĚ / ČTVRTLETNĚ)	Částka	Můj ideál	Kolik ušetřím



3. NAKUPUJTE 10X VÍC (A KAŠLETE NA FRONTU)

PROBLÉM: VÍME PŘESNĚ, JAKÉ TRVANLINÉ POTRAVINY, HYGIENU A PROSTŘEDY POTŘEBUJEME DO DOMÁCNOSTI PRAVIDELNĚ DOKUPOVAT, ALE NENAKUPUJEME JE HROMADNĚ, KDYŽ JSOU V AKCI ČI POD CENOU.



To, co Vám zde odhalím, je něco, co mě naučila moje asijská kamarádka Neo v Thajsku. Byli jsme nakupovat v místním obchůdku na ostrově Kho Phangan.

Neo si mě všimla, jak s velkým nadšením házím do košíku 2 pytlíky krekrů. “Jsou ve slevě!” Usmál jsem se na ní. “Kupuješ je tady pravidelně?” Zeptala se mě. Zakýval jsem hlavou. “Co blbneš?” Do košíku mi hodila 20 sáčků. “Podívej, budeš tady ještě 3 týdny. Sem chodíš nakupovat každý den. Tak si jich koupíš teď víc a ušetříš skoro 200 Bátů!” Pochopil jsem, proč jsou Asiaté tak úspěšní i v Praze. Prostě umí nakupovat ve velkém. Protože ví, že ve velkém ušetří. Připadá mi, že u nás se trochu stydíme za “vykupování regálů”. Ale pak jsme ochotni hledat nejlevnější benzinku široko daleko... Naučte se kouzlo hromadného nákupu a šetřete!

Já sám jsem tento systém přenesl do své firmy i domácnosti. Pravidelně jím ke snídani vložky s ovocem. Proto, když vidím v obchodech v okolí slevu, jdu nakupovat tam a během běžného nákupu tam nakoupím i 20 pytlíčků vložek. Kašlu na frontu. Vzpomenu si na Neo. Ta by se také nestyděla. Asiati naopak obdivují lidi, co umí šetřit. Když budete v obchodě a budete se bát vykoupit regál, vzpomeňte si taky na ni. Koukala by na Vás s obdivem. Co je tedy zapotřebí a doporučuji? Vytvořte si vlastní ČERVENÝ SEZNAM. Tedy trvanlivé potraviny či další věci do domácnosti, které potřebujete neustále doplňovat. Seznam si dejte na ledničku. A když někde zmerčíte výhodnou cenu, berte toho plnou tašku. Můžete si zaznamenávat, kolik tímto způsobem přemýšlení šetříte. Ať už na firemních věcech (papíry, propisky atd.) či těch osobních (hygiena, čisticí prostředky a další nezbytnosti).



3. NAKUPUJTE 10X VÍC (A KAŠLETE NA FRONTU)

PROBLÉM: VÍME PŘESNĚ, JAKÉ TRVANLINÉ POTRAVINY, HYGIENU A PROSTŘEDY POTŘEBUJEME DO DOMÁCNOSTI PRAVIDELNĚ DOKUPOVAT, ALE NENAKUPUJEME JE HROMADNĚ, KDYŽ JSOU V AKCI ČI POD CENOU.



Neo na Vás kouká! Čím více dokážete ušetřit, tím více Vás bude obdivovat! :)



3. NAKUPUJTE 10X VÍC (A KAŠLETE NA FRONTU)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Odhalíte konkrétní nezbytnosti, které doplňujete ve firmě či domácnosti každý den. 2) Ušetříte stovky, tisíce, desetitisíce korun “asijským” nakupováním, které pak můžete investovat do svého růstu. 3) Naučíte se novou dovednost, kterou můžete předat svým dětem a tak je učit spořit a jednat efektivně.



CO NEJČASTĚJI DOKUPUJI DO DOMÁCNOSTI/ CO DO FIRMY

#1 BESTSELLER BALÍČEK



**...ušetřete nyní
1 291 Kč (48 Euro)!**

VZÍT SI BALÍČEK

Odhalte tajemství své cesty **OD VIZE K ZISKU**, plňte si sny **V ROCE 2021** a odpočiňte si u šálku čaje v příběhu **SVÉHO POSLÁNÍ!**...nebo **TO NEJLEPŠÍ** darujte své rodině či blízkým! (*Ideální dárek za nejnižší cenu.*)

3. NAKUPUJTE 10X VÍC (A KAŠLETE NA FRONTU)



PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Odhalíte konkrétní nezbytnosti, které doplňujete ve firmě či domácnosti každý den. 2) Ušetříte stovky, tisíce, desetitisíce korun "asijským" nakupováním, které pak můžete investovat do svého růstu. 3) Naučíte se novou dovednost, kterou můžete předat svým dětem a tak je učít spořit a jednat efektivně.



CO NEJČASTĚJI DOKUJUJI DO DOMÁCNOSTI/ CO DO FIRMY



4. ZASAĎTE SVŮJ ZD. PENĚZ (ONLINE/OFFLINE)

PROBLÉM: NEVÍME, JAK LEVNĚ ZÍSKÁVAT NOVÉ KLIENTY A ZÁKAZNÍKY. ZÁROVEŇ NEVÍME, JAK MODERNĚ A JEDNODUŠE BUDOVAL S KOMUNITOU VZTAH, který přináší zisk.




VZÍT SI BALÍČEK

Odhalte tajemství své cesty **OD VIZE K ZISKU**, plňte si sny **V ROCE 2021** a odpočiňte si u šálku čaje v příběhu SVÉHO POSLÁNÍ!...nebo **TO NEJLEPŠÍ** darujte své rodině či blízkým! *(Ideální dárek za nejnižší cenu.)*



5. AKTIVUJTE NOVOU SÍLU (KONEC "KECÁLISTŮM")

PROBLÉM: V EKONOMICKÉM RŮSTU MAJÍ FIRMY A PODNIKATELÉ MENŠÍ ŠANCE NAHRADIT LIDI V TÝMU. MNOHDY SE I BOJÍ ROZBOŘIT STARÉ VAZBY. POKUD TO OVŠEM NIC NEPŘINÁŠÍ, JE NAČASE ZMĚNIT POSTOJ.



Můj kamarád, který vede prodejnu vozů Praze, si mi neustále stěžoval na jednoho svého manažera. Jednou to bylo, že nerespektuje firemní nařízení.


Jindy to zase bylo, že demotivuje ostatní spolupracovníky a vede je do diskuzí, které mu nepřísluší. "Tak ho nahrad' Dal jsi mu několik výstrah a nic nefunguje..." Řekl jsem mu před 2 lety. "To se Ti řekne! Najít dnes manažera, který si váží práce, je těžké. Trh je na vrcholu." Když jsem se s ním bavil před pár měsíci, radostně mi oznámil, že se na místo manažera přihlásilo 37 zájemců. A že se s daným manažerem rozloučili.

Konečně má oporu a hledají s novým manažerem cestu. Nerad bych, aby následující bod zněl jako "rozlučte se v týmu s lidmi, kteří Vám nesedí," protože ve finále mít kolem sebe lidi, kteří mají jiný úhel pohledu, je někdy požehnání. Spíše se Vám tím snažím říci, abyste opustili ty nefunkční vztahy. Co to znamená?


Nahradit lidi ve Vašem životě, kteří vytváří konzistentně svár, nerespektují Vás ani Vaše postoje, nepřispívají k produktivní a zdravé atmosféře ve firmě. Nebo doslova příživníky, od kterých se očekávají výsledky či výkon a oni vše hází na druhé či jednoduše ždímají Vaši peněženku. Nemusí jít jenom o pracovní kolegy, zaměstnance, může jít také o lidi ve Vaší blízkosti. Nevíte si rady, jaké lidi vůbec do týmu potřebujete? Do jaké fáze projektu, online či offline? **Potom doporučuji tuto svou knihu.**



5. AKTIVUJTE NOVOU SÍLU (KONEC "KECÁLISTŮM")




PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Zbavíte se energetické a ekonomické zátěže. Začnete vstávat s úsměvem a potěšíte tak lidi kolem sebe. 2) Získáte pro svou práci či podnikání nové pohledy a kreativitu. Usnadní Vám od práce a přinesou nové příležitosti. 3) Nyní hledají práci velmi schopní lidé, kteří pracovali v hotelech a umí vystupovat a komunikovat. Dáte jim příležitost a práci.




LIDI, SE KTERÝMI SPOLUPRACUJI / JSOU V MÉM TÝMU A ZVAŽUJI JEJICH NAHRAZENÍ	Z jakého důvodu



5. AKTIVUJTE NOVOU SÍLU (KONEC "KECÁLISTŮM")



PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Zbavíte se energetické a ekonomické zátěže. Začnete vstávat s úsměvem a potěšíte tak lidi kolem sebe. 2) Získáte pro svou práci či podnikání nové pohledy a kreativitu. Usnadní vám od práce a přinesou nové příležitosti. 3) Nyní hledají práci velmi schopní lidé, kteří pracovali v hotelech a umí vystupovat a komunikovat. Dáte jim příležitost a práci.





LIDI, SE KTERÝMI SPOLUPRACUJI / JSOU V MÉM TÝMU A ZVAŽUJI JEJICH NAHRAZENÍ	Jaké vlastnosti má mít nový člen týmu



6. ROZHOĎTE 3 ZÁCHRANNÉ SÍTĚ A NEČEKEJTE)

PROBLÉM: ČEKÁME A DOUFÁME, ŽE SE SITUACE RYCHLE ZMĚNÍ K LEPŠÍMU. NEMÁME PLÁN B. A KDYŽ SE DOSTANEME DO KRIZOVÉ SITUACE, PANIKAŘÍME A MŮŽEME TAK OHROZIT NEJEN SEBE, ALE I RODINU.



Obzvláště, pokud podnikáte v oblasti služeb s kontaktním jednáním klientů. V České republice podniká v oblasti služeb zhruba 70 % trhu. Už jenom z tohoto data může být jasné, že korona doba postihne právě nejvíce tento segment.

Pokud dosud podnikáte v této oblasti, rozházte sítě. Opravdu. Není tím myšleno: vzdejte svůj projekt. Je prostě možné, že tento obor půjde na nějaký čas do útlumu. A Vy se dostanete do ekonomického propadu. Není nic horšího, než čekat nečinně na záchranu. Zároveň se není za co stydět. Spousta úspěšných podnikatelů se dostávala za svou praxi do momentů, kdy si musela hledat přivýdělek.

Já sám jsem si v podnikání občas přivydělával tím, že jsem pro někoho psal články. Nebo externě pomáhal s marketingem na poloviční úvazek. Na začátku jsem vydělával peníze na své projekty jako barman, jednou jako telefonický operátor. Prošel jsem snad všemi druhy MLM. A díky Bohu za ně!

Naučil jsem se spoustu nových věcí do svého oboru a přivydělal si. Mít záchrannou síť je dar nade všechno. Není nic horšího než se dostat do krysího závodu dluhů. To nikomu opravdu nepřeji. Můj kamarád se z něj dostává už 4 roky a šírá to jeho mysl.

6. ROZHOĎTE 3 ZÁCHRANNÉ SÍTĚ A NEČEKEJTE)



PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Klid na duši - když vše nepůjde podle plánu, vím, na koho se obrátit. 2) Zajistím si příjem i v době, kdy vše nejde, jak má. 3) Zajistím tak i svou rodinu a nezatížím rodinný rozpočet.



KONTAKTY, KTERÝM MOHU POMOCI V JEJICH PODNIKÁNÍ

JAK MOHU SVŮJ PROJEKT PŘEVÉST DO BEZKONTAKTU

KDE MOHU UPLATNIT SVOU PRAXI (KDE TO NYNÍ FUNGUJE A MOHU SE NĚCO NAUČIT)



7.ELIMINUJTE "PSYCHO" ZDROJE (UŽ DNES!)

PROBLÉM: INFORMACE OBSAHUJÍ EMOČNÍ NÁBOJ. V TÉTO DOBĚ JE KORONA HLAVNÍM TÉMATEM CIVILIZACE. BERE POZORNOST A ENERGIÍ. MŮŽE VÁM TO BRÁT ČAS A POZORNOST, NEVĚNUJETE SE TOMU KLÍČOVÉMU VE SVÉM ŽIVOTĚ.



V roce 2016 se celosvětově do cíle úspěšně dopravilo 40 milionů letů. Havarovalo pouze 10. Které si pamatujete? Média mají kouzelnou moc a věřte mi, někteří mí přátelé přímo v médiích pracují. Nemám jim za zlé, že se snaží upoutat naši pozornost. Je to konec konců jejich práce. Kdo by dnes četl články o cestujících, kteří v pořádku zvládli let letadlem? Kdo by četl o všech vyléčených koronou? Co nás fascinuje? Je smrt...

Přitahuje to naši pozornost stejně, jako vosu kostka cukru. Ovšem pozor, všeho moc škodí. Uvědomte si, že svět médií nezměníte. Co je v televizi, v rádiu, v online blogu. Co můžete změnit je tok informací kolem Vás. Co chcete přijímat každý den? Smrt, zkázu, šíření nákazy, tragické příběhy zesnulých, kolabující svět...?

Prosím, neberte mě zle, tohle není návod "stát se nevzdělaným a neinformovaným blbem". Je to výzva eliminovat negativní emoce a "svět zkázy kolem nás". Protože nic takového se ve skutečnosti neděje. Opravdu neděje. Už jenom opatření, která jsme globálně zavedli, se dějí vůbec poprvé v dějinách lidstva.

Nikdy nebyla snaha tak veliká. Lidé v minulosti umírali bez informací, nezvyšovali úroveň hygienických opatření, nákazy se šířily stonásobně rychleji než dnes.



7.ELIMINUJTE "PSYCHO" ZDROJE (UŽ DNES!)

PROBLÉM: INFORMACE OBSAHUJÍ EMOČNÍ NÁBOJ. V TÉTO DOBĚ JE KORONA HLAVNÍM TÉMATEM CIVILIZACE. BERE POZORNOST A ENERGII. MŮŽE VÁM TO BRÁT ČAS A POZORNOST, NEVĚNUJETE SE TOMU KLÍČOVÉMU VE SVÉM ŽIVOTĚ.



I když Vás média přesvědčují o opaku, korona se dost možná bude jednou řadit mezi obyčejná respirační onemocnění, která budeme léčit běžnými léky. Je nutné umět si vybírat zdroje a ne se jimi udusit. Jenom pro příklad....

V roce 2009 udeřila tzv. prasečí chřipka. Za období dvou týdnů zemřelo na prasečí chřipku 31 obětí, Google našel o tématu za 14 dní 253 442 článků. V tom samém období zemřelo na tuberkulózu 63 000 lidí v "rozvojových zemích".

Dávejte kontinuálně pozornost svému projektu, vizím, práci. Tomu, co přináší užitek. A mám pro Vás jeden tip, který používám už 5 let a žiji snad nejspokojeněji na planetě. Vybral jsem si svého informátora. Je jím můj nevlastní otec Klass z Holandska.

Vždy, když potřebuji vědět něco důležitého ze světa, ptám se jeho. Proč? Protože mi řekne to podstatné. Sleduje média často a dokáže zůstat nad věcí. Má už také něco za sebou. Udělejte to samé, pokud můžete nebo si vyberte jeden zdroj informací, který budete považovat za relevantní pro sebe a svůj obor.

Ostatní vynechejte.



7.ELIMINUJTE "PSYCHO" ZDROJE (UŽ DNES!)

PROČ SI TOTO CVIČENÍ UDĚLAT: 1) Možná pocítíte vnitřní úlevu a znovu uvidíte svět o něco přívětivější. 2) Zaměříte se na to podstatné, na své podnikání, práci či rodinu. Vráť se Vám to. 3) Budete vnímat větší radost ze svých výsledků a zúžíte prostor negativní energii.



**KTERÁ MÉDIA DNES PRAVIDELNĚ SLEDUJI
/ ČTU**

**ZDE SI NAPIŠTE ALESPŮŇ 3 OSOBY, KTERÉ JSOU "NAD
VĚCÍ" A VŽDY VÁM ŘEKNOU TO NEJPODSTATNĚJŠÍ**

#1 BESTSELLER BALÍČEK



...ušetřete nyní
1 291 Kč (48 Euro)!

VZÍT SI BALÍČEK

Odhalte tajemství své cesty **OD VIZE K ZISKU**, plňte si sny **V ROCE 2021** a odpočiňte si u šálku čaje v příběhu SVÉHO POSLÁNÍ!...nebo **TO NEJLEPŠÍ** darujte své rodině či blízkým! *(Ideální dárek za nejnižší cenu.)*

7 PENĚZO FIGLU

JAK (PŘE)ŽÍT V KORONADOBĚ



**PRO VŠECHNY
TVOŘIVCE, ŽIVNOSTNÍKY
I OSTŘÍLENÉ PODNIKATELE.**

**OD AUTORA
BESTSELLERŮ**