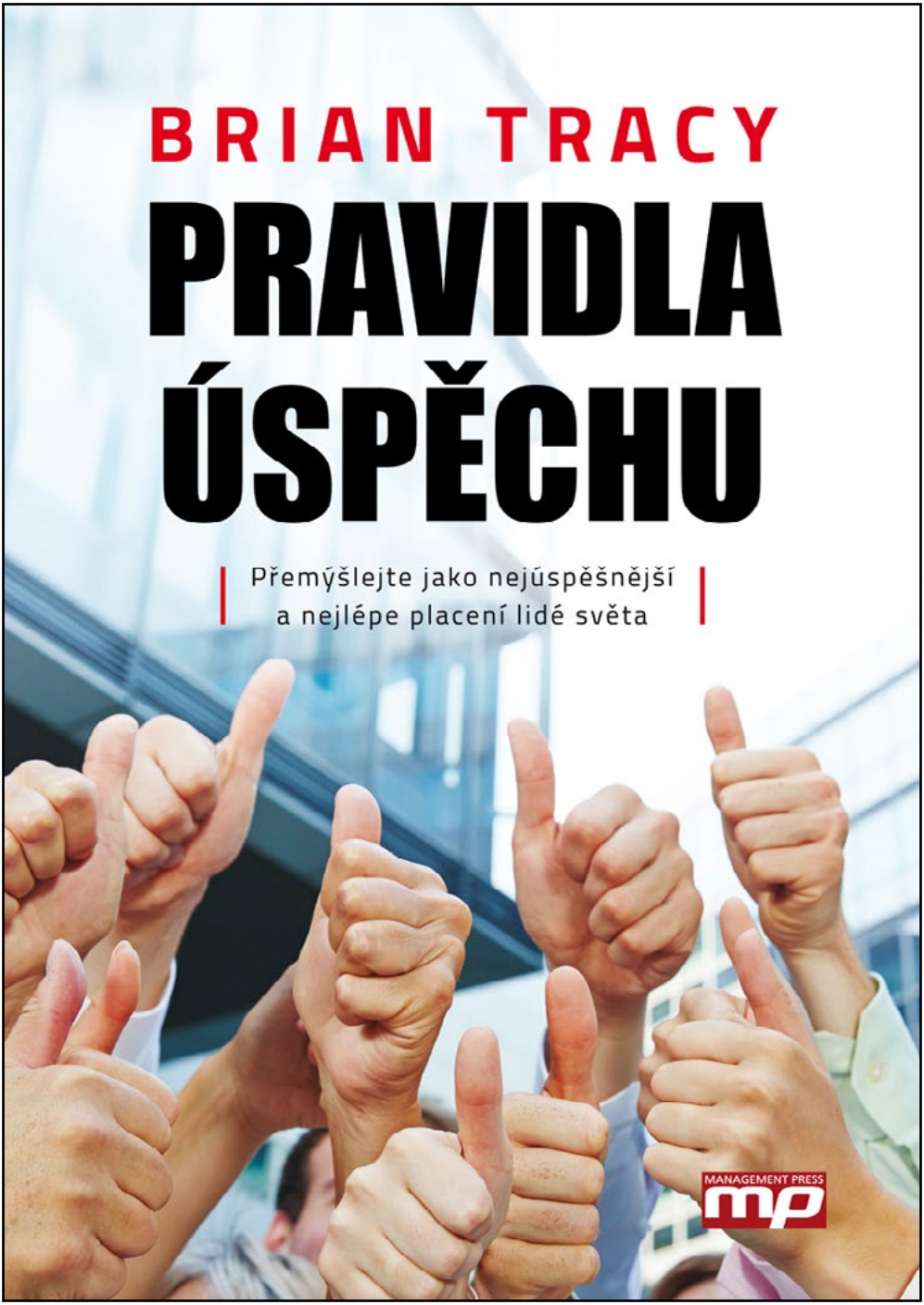
BRIAN TRACY

PRAVIDLA ÚSPĚCHU

Přemýšlejte jako nejúspěšnější a nejlépe placení lidé světa



MANAGEMENT PRESS

Pravidla úspěchu

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Brian Tracy
Pravidla úspěchu – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2017

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.

ALBATROS MEDIA a.s.

BRIAN TRACY

PRAVIDLA ÚSPĚCHU

Přemýšlejte jako nejúspěšnější
a nejlépe placení lidé světa

Bizbooks®

Obsah

Úvod	Dejte průchod vnitřnímu světlu	7
Kapitola 1	Dlouhodobá a krátkodobá perspektiva	13
Kapitola 2	Pomalé a rychlé myšlení	28
Kapitola 3	Informované a neinformované myšlení	41
Kapitola 4	Myšlení zaměřené na cíl a myšlení reaktivní	51
Kapitola 5	Myšlení zaměřené na výsledek a myšlení orientované na činnost	69
Kapitola 6	Pozitivní a negativní myšlení	86
Kapitola 7	Flexibilní a rigidní myšlení	104
Kapitola 8	Kreativní a mechanické myšlení	124
Kapitola 9	Podnikatelské a korporátní myšlení	142
Kapitola 10	Myšlení bohatých a myšlení chudých	152
Souhrn		181
O autorovi		182

Úvod

Dejte průchod vnitřnímu světlu

Pravda je uvnitř nás,
nevychází z vnějších věcí,
ať už věříte čemukoli.
Hluboký střed má v sobě každý z nás,
kde pravda sídlí v plnosti.
A znát ji,
znamená spíš cestu otvírat,
jíž skrytá záře může unikat,
než přivolávat světlo,
o kterém myslíme, že je venku.

— Robert Browning

William James, významný americký psycholog, kdysi napsal: „Největším objevem v mém životě je zjištění, že lidé mohou změnit své vnější životy změnou vnitřního myšlení“.

Člověk a jeho myšlení je ohromující věc. Máte 100 miliard mozkových buněk a každá z nich je propojena ganglii a neurony s 20 tisíci jinými buňkami. Celkové množství myšlenek, které můžete vyvinout, tak činí 100 miliard[20 000].

To znamená, že podle uznávaného experta na lidský mozek Tonyho Buzana je množství myšlenek, které jste schopni vygenerovat, rovno číslu, kde za jedničkou následuje osm stránek

nul! Myšlenek je tedy potenciálně více, než kolik je dohromady molekul v celém známém vesmíru.

Otázka zní: „Jak tento svůj výkonný mentální superpočítač využíváte?“

I zrovna v tomto okamžiku máte duševní schopnost stanovit si jakýkoli cíl a dosáhnout čehokoli, co jste kdy ve svém životě chtěli nebo v co jste doufali. Díky svému mozku a schopnosti přemýšlet, plánovat a tvořit – důmyslněji a přesněji než dosud – můžete vyřešit jakýkoli problém, překonat každou překážku a dosáhnout jakéhokoli cíle, který si stanovíte.

Váš mentální superpočítač je tak výkonný, že byste svého potenciálu nedokázali plně využít ani za sto životů.

10 procent potenciálu

Když mi bylo 21 let, ohromilo mě tvrzení, že průměrný člověk využívá pouze 10 procent svých mentálních schopností. Později jsem se dozvěděl, že správný údaj jsou spíše 2 procenta. Většina lidí má ve své mentální kapacitě enormní rezervy, kterých nevyužívá a které si tedy zřejmě pro něco šetří.

Představte si, že jste zdědili bankovní konto s milionem dolarů, které navíc díky úroku pravidelně roste. Podařilo se vám však vybrat pouze dvacet tisíc dolarů, protože zbylá částka na tomto účtu je chráněna heslem, které neznáte. I zbytek tohoto bohatství patří vám, nedokážete se však k němu dostat.

Většina lidí je na tom právě tak. Mají obrovskou mentální kapacitu, kterou však zpravidla nevyužívají.

Na následujících stránkách poznáte řadu jednoduchých, praktických a ověřených způsobů, jak ze své vrozené inteligence

a duševních schopností začít čerpat mnohem více. Nemusíte se stát někým lepším ani někým jiným. Musíte se jen stát vším, čím už jste, a začít více těžit z mentální výbavy, kterou již máte.

Naučte se kód

Život je jako kombinační zámek, jen má více číslic. Všechny kombinační zámky fungují stejně: Nastavíte na ciferníku první správnou číslici, pak druhou, potom třetí… Jsou-li číslice správné, zámek od kola nebo od trezoru se vám otevře.

Představte si, že byste znali část kódu, který by odemykal přístup ke všem vašim snům a přáním. Mohli byste nakrásně otáčet číselníky, a přesto byste pravděpodobně nikdy nepronikli ke zdrojům svého duševního bohatství.

Ovšem se znalostí všech správných číslic kódu by se vám trezor otevřel a vy byste mohli v životě dosáhnout mimořádných věcí.

Tato kniha obsahuje některé z nejúčinnějších dosud objevených kombinací v oblasti nástrojů pro rozvoj myšlení, s jejichž pomocí budete schopni učinit ve svém životě obrovské skoky. To, co vás brzdí a co vás drží zkrátka, bývá často jen otázkou úhlu pohledu, jakým se na svět okolo sebe díváte.

Vysvětlovací styl

Dr. Martin Seligman z Univerzity v Pensylvánii to nazývá „vysvětlovací styl“ – způsob, jakým si vysvětlujete okolní svět nebo jak si ho sami pro sebe interpretujete.

Ten styl může být i velmi triviální – existuje známý příklad o tom, jaký je rozdíl mezi optimismem a pesimismem neboli

mezi tím, zda vidíte sklenici napůl plnou či napůl prázdnou. Optimista se snaží vidět na věcech to pozitivní, uvažuje, co lze z každé situace získat, zatímco pesimista hledá ve všem problém a vidí jen ty špatné stránky.

Jak však poznamenal humorista Josh Billings, „Člověku neubližuje to, co ví, ale to, co ví, a není to pravda".

Ignorování pravdy štěstí nepřináší. A neschopnost myslet v konkrétní oblasti či situaci a vysvětlovat si věci odpovídajícím způsobem může mít zničující následky – a často vede ke zdrcujícímu neúspěchu.

Snažte se najít to dobré

Velmi často se stává, že když se na svět podíváte z jiného úhlu, uvidíte věci v jiném světle, budete dělat jiná rozhodnutí a dopracujete se také k odlišným výsledkům. Napoleon Hill, autor knihy *Myšlením k bohatství* – klasické knihy o tom, jak být úspěšný – napsal: „V každém problému nebo překážce je ukryt zárodek podobně velké nebo ještě větší příležitosti či výhody".

Po více než pěti stech rozhovorech s nejbohatšími americkými multimilionáři zjistil, že všichni měli určité společné vlastnosti. Jedním z těchto společných jmenovatelů bylo, že ti, kdo zbohatli vlastním přičiněním, měli ve zvyku v každém nezdaru nebo komplikaci hledat vždy cenné poučení pro život. A vždy ho také našli.

Jejich úspěchy se většinou dostavily v důsledku toho, že na základě svých neúspěchů a problémů vyvinuli převratné výrobky či služby, na nichž pak zbohatli. Bez těchto dílčích a dočasných nezdarů a poučení, které si z nich vzali, by nyní stále pracovali jako zaměstnanci za běžnou mzdu.

Zde je jednoduchá metoda, jak změnit své uvažování tím směrem, jakým uvažují nejpozitivnější a nejúspěšnější lidé v naší společnosti. Zamyslete se nad největším problémem, který právě zažíváte ve svém životě. Nyní si představte, že tento problém vám byl seslán jako dar, abyste se na něm něčemu přiučili. Položte si otázku: „Jaké poučení si mohu z této situace vzít, abych se v budoucnu cítil šťastnější a úspěšnější?"

Možná že váš největší dnešní problém není vůbec problémem. Možná je vaší příležitostí. Jak prohlásil Henry Ford: „Neúspěch je jen příležitostí, jak začít znovu a lépe."

Úhel pohledu

Jistě jste slyšeli příběh šesti slepých starců, kteří se pokoušeli popsat jeden druhému slona. Každý se dotýkal slona na jiných místech a popsal ho proto zcela odlišně. Všichni přitom měli svým způsobem pravdu.

Jeden z těch slepců nahmatal sloní ucho a řekl, že slon mu připadá jako tlustá deka. Druhý nahmatal kel a oznámil, že slon je ostrý a špičatý. Třetí narazil na sloní nohu a popsal ji jako kmen stromu. Jiný pro změnu osahal slona ze strany a ohlásil ostatním, že vypadá jako zeď. Další nahmatal sloní chvost a popsal ho jako lano. Poslední slepý stařík sáhl slonovi na hlavu a charakterizoval ho jako kámen. Každý měl ze své vlastní perspektivy pravdu, přitom se všichni samozřejmě hluboce mýlili, protože nemohli danou situaci – tedy slona – vidět v její úplnosti.

Z jaké perspektivy, z jakého pohledu vidíte sebe a okolní svět vy? Anais Nin napsal: „Nevidíme věci takové, jaké jsou; vidíme je takové, jací jsme my."

Velký objev

Možná největším objevem v historii lidstva je ten, že „člověk se stává tím, na co po většinu času myslí“. Je-li vaše přesvědčení pozitivní nebo negativní, jste-li ochotní nebo zlomyslní, to do značné míry předurčuje vše, co děláte a jak to děláte.

Na co většinu času myslíte? A jakým způsobem?

Wayne Dyer napsal: „Člověk nevěří v to, co vidí, ale vidí to, v co věří.“

Jim Rohn zase tvrdí: „Všechno, co v životě máte, jste získali tím, čím jste. Svůj život můžete změnit, protože můžete změnit své myšlení; můžete tedy změnit sami sebe.“

Jednu ze svých nejúspěšnějších knih jsem nazval *Change Your Thinking, Change Your Life (Změň své myšlení, změň svůj život)*. A její vzkaz, vtělený do titulu, je jistě pravdivý.

Tím, že se naučíte uvažovat odlišným způsobem, začnete měnit svou vnitřní osobnost.

Podle zákona shody, který říká, „Jak uvnitř, tak venku“, začne váš vnější život korespondovat s vaším vnitřním životem a odrážet ho. Se změnou vnitřního života se změní i váš vnější život tak, že bude odrážet toto nové uvažování. Shakespeare kdysi napsal: „Nic není samo o sobě ani dobré, ani špatné. Záleží na tom, co si o tom myslíme.“

Začněme se tedy učit a přemýšlet nad tím, jak uvažují nejúspěšnější a nejspokojenější lidé. Budete tak moci dosáhnout podobných výsledků a užívat si podobných výhod, jakými život ty nejúspěšnější odměňuje.

Kapitola 1

Dlouhodobá a krátkodobá perspektiva

Lidé se úzkostlivě snaží zlepšit své prostředí, ale nejsou ochotni měnit sami sebe, a proto zůstávají svázáni. Člověk, kterého nepodlomí sebekřižování, vždycky uspěje v dosažení cíle, který si stanovil ve svém srdci. Toto platí jak pro věci pozemské, tak nebeské. Dokonce i člověk, jehož jediným cílem je získat bohatství, musí být připraven podstoupit velké osobní oběti, než svého cíle dosáhne; o kolik pak více ten, kdo chce žít silný a harmonický život?

— James Allen

Čím rozumněji uvažujete, tím lepších výsledků dosáhnete, a tím úspěšnější v každé oblasti budete. Nejdůležitějším měřítkem – tím jediným pro kvalitu vašeho uvažování – jsou výsledky, jichž dosáhnete v důsledku vašich rozhodnutí.

Ekonom Milton Friedman napsal: „Nejlepším měřítkem kvality myšlení je vaše schopnost náležitě předvídat důsledky vašich nápadů a následných kroků." Měl tím na mysli, že je-li ekonomická teorie odtržena od skutečných událostí, pak takto aplikovaná teorie selhává.

Důsledky jsou vším! Jedinou relevantní otázkou je: „Osvědčil se váš nápad, nebo neosvědčil?"

Někteří lidé nejsou o významu dlouhodobých důsledků přesvědčeni. Myslí si, že důležitější, než výsledky jsou jejich úmysly. To je hlavní příčinou neporozumění v současné společnosti.

Tito lidé říkají, „Chci-li, aby se jako důsledek mých nápadů, mých rozhodnutí a mého konání děly správné věci, ale nedaří se to, nemůžete mi to vyčítat."

Vaše schopnost správně předvídat a odhadovat důsledky svých rozhodnutí a svých činů je tím pravým měřítkem vaší inteligence.

Co je inteligence?

Inteligence není záležitostí inteligenčního kvocientu (IQ), školních známek, ani toho, jak dlouho jste studovali. Inteligence je „formou konání". To znamená, že jednáte-li inteligentně, jste inteligentní. Pokud naopak jednáte hloupě, jste hloupí, bez ohledu na vaše známky nebo výsledky testů IQ.

Jak je pak tedy definováno inteligentní jednání? Odpověď je jednoduchá. Inteligentní jednání je takové jednání, které vás posouvá blíže k tomu, co skutečně chcete. Hloupé jednání je něco, co vás k tomu, co chcete, nepřibližuje, nebo – ještě hůře – vás od něj vzdaluje.

Rozumné a hloupé činy určujete sami, když se rozhodujete, co chcete a co nechcete. Jak řekl Winston Churchill: „Už dávno jsem přestal poslouchat, co lidé říkají. Místo toho se dívám na to, co dělají. Chování je jedinou pravdou."

Jde o to, co děláte

Podle čeho lze usoudit, co někdo doopravdy chce, co si myslí, v co věří a co je odhodlán vykonat? Jednoduše. Stačí se podívat, co dělá. Nejde o to, co lidé říkají, co si přejí, v co doufají nebo

co zamýšlejí udělat. Záleží jen na tom, co skutečně dělají, a zvláště pak na tom, co dělají, jsou-li vystaveni pokušení nebo ocitnou-li se pod tlakem.

Někdo říká: „Chci být ve své kariéře a životě úspěšný." Opravdu je o tom přesvědčen. Pak se však podíváte na jeho skutečné chování. A tento člověk dorazí do práce na poslední chvíli, odchází z ní v první možný okamžik a spěchá domů, aby nepřišel o nejnovější díl svého oblíbeného televizního pořadu. Na základě jeho činů je zřejmé, že jeho cílem není úspěšná kariéra, ale sledování televize. Jak to můžete říci? No, protože přesně to dělá každý den po práci.

Osvědčilo se to?

Jediným skutečným měřítkem vašich rozhodnutí a činů je odpověď na otázku „Osvědčilo se to?" Posunuli jste se daným jednáním – na základě vlastní úvahy – směrem k něčemu, co jste chtěli nebo k něčemu, co je pro vás důležité?

Existují dva zákony, které nás neustále doprovázejí – v osobním životě, v politice či v mezinárodních věcech. Říká se jim „zákon nechtěných důsledků" a „zákon zvrácených důsledků".

Ekonom Henry Hazlitt ve svém dnes již klasickém díle *Ekonomie v jedné lekci,* napsal, že lidské bytosti hledají prospěch pro sebe sama. Každý náš čin je proto pokusem nějakým způsobem zlepšit naši situaci. Lidé vždy hledají nejrychlejší a nejsnadnější způsob, jak co nejdříve přijít k věcem, po nichž touží, a málo se přitom zajímají o vedlejší účinky svých kroků.

Podle Hazlitta je požadovaným výsledkem jakéhokoli jednání vždy nějaké zlepšení situace. Toto zlepšení je primárním dů-

sledkem, o který lidem jde. Takový důsledek je vždy pozitivní. Všechny lidské činy mají za cíl dosáhnout v nějakém směru zlepšení.

Zvažujte důsledky

Nejdůležitější však je, jaké jsou druhotné a terciální důsledky – tedy to, k čemu dojde potom a následně ještě později. Zákon nechtěných důsledků říká, že určitý krok či jednání vede v mnoha případech v krátkém období k pozitivním důsledkům, avšak dlouhodobé důsledky mohou být i velmi negativní.

Například mladý člověk opustí školu, aby začal pracovat a mohl si pořídit auto, bavit se s kamarády, chodit za děvčaty a užívat si života. To vše jsou pozitivní a bezprostřední cíle mladých lidí. Jenže důsledkem chybějícího vzdělání mnohdy bývají nižší příjmy po celý zbytek života, mizivý postup na společenském žebříčku a vysoká pravděpodobnost, že člověk nikdy nenaplní svůj potenciál.

Dosažení něčeho horšího

Zákon zvrácených důsledků se pak uplatňuje tehdy, obrátí-li se důsledky zdánlivě pozitivního jednání tak, že vedou k situaci, která je mnohem horší, než kdybyste neudělali nic.

Například bezprostředním přínosem darování peněz lidem, kteří je potřebují, je pomoc a zlepšení jejich situace v nejbližším období.

Zákon zvrácených důsledků však může způsobit, že se tito jedinci stanou na „penězích zdarma“ závislí, opustí řady pracu-

jících, navyknou si na podobné dary a ztratí sebedůvěru a víru ve vlastní schopnosti. Dopadnou pak mnohem hůře, než kdyby na začátku nic nedostali.

Primárním cílem sociálních programů na poskytování prostředků těm méně šťastným ve společnosti vždy bývá pomoci zvýšit kvalitu jejich života.

Zvrácenými důsledky těchto činů však bývá doživotní závislost a nevyužitý potenciál těchto lidí.

Myslete předem

V šachu, kde hru tvoří řada figur, jimiž se dá táhnout různými způsoby, váš úspěch záleží na vaší schopnosti dobře předvídat tahy soupeře.

I v životě je váš úspěch do značné míry dán vaší schopností „odhadnout šachovnici" a činit tahy, které povedou ke konečnému úspěchu nebo vítězství – ať svůj úspěch definujete jakkoli.

Politolog Dr. Edward studoval téměř padesát let ve Spojených státech i v zahraničí vzestup obyvatel po sociálním a ekonomickém žebříčku. Hledal důvod, proč někteří jednotlivci a rodiny stoupají po generace z nižších socioekonomických tříd, někdy dokonce z dělnických vrstev, do vyšších tříd, a zařazují se během jednoho lidského života mezi bohaté. Proč se to malé skupině lidí daří a jiným ne?

V roce 2015, bylo jen ve Spojených státech více než 10 milionů milionářů a většina z nich takto zbohatla vlastním přičiněním – tedy tak, že začali s nulovým či minimálním jměním a během svého života překonali milionovou hranici. Mimo ně je zde podle časopisu *Forbes* (r. 2015) 1 826 miliardářů, z toho 290 se jimi

stalo v roce 2015. Šedesát šest procent z nich jsou miliardáři první generace, tedy miliardáři vlastním přičiněním. Začali s ničím nebo s málem a vše si vydělali během svého života.

Společný jmenovatel

Banfield se snažil přijít na to, zda se tito lidé – v různých zemích světa – vyznačují nějakým společným znakem. Své poznatky shrnul v pozoruhodné, kontroverzní knize *The Unheavenly City (Bezbožné město)*, která se setkala s velkou kritikou, neboť byla políčkem do tváře mnohých, kteří věří, že chudoba a bohatství dopadají z velké části na nevinné oběti, jež nemají možnost příliš ovlivnit, co jim život přinese.

Jeho závěr byl jednoduchý a nepopiratelný. Ve své diagnostice ekonomické úspěšnosti jednotlivců došel k přesvědčení, že nesmírně důležitým faktorem je „časová perspektiva".

Banfield rozdělil společnost vzestupně na sedm tříd: nižší spodní třída, vyšší spodní třída, nižší střední třída, střední střední třída, vyšší střední třída, nižší horní třída a vyšší horní třída.

Ukázalo se, že s každou úrovní socioekonomického úspěchu roste časová perspektiva, s níž jednotlivci přistupují k životu. Nehrálo roli, z jakých poměrů pocházejí, jak jsou vzdělaní, ani v jaké situaci se původně nacházeli – jediným opakujícím se rozdílem v jejich podmínkách byla právě časová perspektiva.

Příjem v časové perspektivě

Na nejnižší socioekonomické úrovni, v nižší spodní třídě, se časová perspektiva pohybovala často jen v řádu hodin či dokonce mi-

nut, tak jako v případě beznadějných alkoholiků či drogově závislých, kteří uvažují pouze v horizontu příští skleničky nebo dávky.

Na nejvyšší úrovni, kde převažovali bohatí již po druhou či třetí generaci, činila jejich časová perspektiva řadu let, celých desetiletí či dokonce budoucí generace. Ukazuje se, že úspěšní lidé jsou výrazně orientováni na budoucnost. O ní přemýšlejí většinu času. Peter Drucker poznamenal, že hlavním úkolem lídra, zvláště v byznysu, je myslet na budoucnost a lídr je tím jediným, kdo je za tento úkol odpovědný. Také vaše budoucnost je jen na vaší odpovědnosti.

Nejúspěšnější lidé v každé společnosti zvažovali při svém každodenním rozhodování příští roky či celé dekády. Než učinili významné či nezvratné kroky, důkladně přemýšleli o tom, co jim mohou přinést.

Návdavkem velký objev: Tím, že uvažujete v dlouhodobé perspektivě, zdokonalujete svůj úsudek a výrazně zvyšujete kvalitu svého krátkodobého rozhodování.

A protože „se stáváte tím, čím jste“, uvažováním v dlouhodobé perspektivě se mění i vaše myšlení a jednání v současnosti, čímž ještě zvyšujete pravděpodobnost vyššího úspěchu v budoucnu.

Stanovte si své budoucí úmysly

V roce 1994 vydali Gary Hamel s C. K. Prahaladem převratnou knihu o obchodní strategii nazvanou *Competing for the Future*, v níž seznámili veřejnost s principem budoucího úmyslu.

Napsali: „Čím jasněji máte v tom, kam se chcete v budoucnu dostat, tím snazší pro vás je činit správná rozhodnutí v současnosti.“

Jednou z jejich nejpopulárnějších myšlenek bylo, že je-li vaším cílem být ve svém oboru lídrem, musíte plánovat na pět let dopředu a klást si otázku „Jaké dovednosti, schopnosti a kompetence musíme mít za pět let, abychom byli i pak jednou z předních firem?“

Budete-li mít jasný budoucí úmysl, budoucí směr, bude pro vás mnohem jednodušší jasněji uvažovat a činit dnes taková rozhodnutí, díky nimž v budoucnu dosáhnete svých dlouhodobých cílů.

Klíčovým slovem v dlouhodobé perspektivě je „obětování“.

Úspěšní lidé jsou ochotni něco obětovat, odložit okamžitá uspokojení v současnosti, v krátkodobé perspektivě, aby byli o to více odměněni v budoucnosti – v dlouhodobé perspektivě.

Bez vůle a disciplíny obětovat krátkodobé odříkání na oltář dlouhodobého prospěchu budete mít jen malou šanci na úspěch.

Důchodová krize

V Americe i jiných zemích nás podle ekonomů čeká důchodová krize. Jen ve Spojených státech dosahují každý den důchodového věku desetitisíce lidí z generace „baby-boomers“. Podle deníku *New York Times* však činí průměrné úspory manželských párů v okamžiku dosažení věku odchodu do důchodu pouze 104 000 dolarů.

Tato částka jim musí vystačit na patnáct až dvacet let života v důchodu. Při (doporučované) úrokové míře spoření 4 % si tak mohou manželé v důchodu vybírat po zbytek života 4 160 dolarů ročně, 346 dolarů měsíčně, plus sociální pojištění.

Částka 104 000 dolarů je přitom medián. Polovina penzistů má naspořeno více, polovina naopak méně než tuto částku. Někteří

si nenaspořili dokonce žádné peníze. Jak se to mohlo v jedné z nejbohatších zemí a nejpříznivější situaci v historii lidstva stát?

Odpověď je zřejmá: z nedostatku časové perspektivy. Miliony lidí si postupně navykly utratit vše, co vydělají, a často dokonce i více. 70 procent dospělých dnes žije od výplaty k výplatě. Nic si neodkládají na horší časy. Stěžují si, že „měsíc mezi výplatami je příliš dlouhý".

Nalhávají si, že jejich rozhazovačnost je nikdy nedostihne.

Milionář odvedle

Spousta budoucích milionářů a multimilionářů jsou dnes průměrně vydělávající lidé ze střední třídy, kteří bydlí v průměrných domech v průměrném prostředí. Běžně to bývají učitelé, řidiči kamionů či obchodní zástupci. Odkládají si však po dobu své pracovní kariéry 10 až 15 procent svých příjmů a v důchodu budou bohatí a spokojení.

Díky zázraku v podobě akumulace kapitálu se pravidelným investováním stovky dolarů každý měsíc od 21 do 65 let věku na 7 nebo 8 %, což je dlouhodobě průměrný růst akciového trhu, zhodnocená částka rozroste na více než milion dolarů.

Zvyknete-li si uvažovat v dlouhé perspektivě, plánovat na 5 či 10 let dopředu nebo ještě déle, změníte tím i způsob svého myšlení a jednání v současnosti.

Zdvojnásobte svůj příjem

Cameron Herold ve své knize *Double Double* z r. 2011 ukazuje, jak zdvojnásobit velikost firmy během tří let. Jeho vzkaz je pros-

tý: Radí plánovat tři roky dopředu a rozhodnout se, že do té doby začnete vydělávat dvakrát tolik co nyní. Díky postupnému zvyšování základny to znamená růst „jen“ 25 % ročně.

Po této představě se vraťte zpět do současnosti a stanovte si konkrétní kroky, které budete muset uskutečnit, abyste tohoto cíle dosáhli. Jestliže zvýšíte svůj příjem nebo zvětšíte svou firmu o 2 % měsíčně neboli 24 % ročně, dosáhnete za tři roky skutečně dvojnásobného příjmu.

Pokud v práci zvýšíte svou produktivitu, výkon či výsledek o pouhé půl procenta týdně, znamená to 2 % měsíčně, 24 % ročně a dvojnásobný příjem za 36 měsíců.

Zpět z budoucnosti

Výchozím bodem při vytvoření dlouhodobé časové perspektivy je uvažování „z budoucnosti zpět do současnosti“. Představte si, kdybyste mohli v ruce třímat kouzelnou hůlku a nadělit si někdy v budoucnu ideální život. Jak by váš ideální život vypadal? V čem by se lišil od toho dnešního?

Pak se vraťte zpátky do současnosti a položte si otázku, „Co se musí stát, počínaje dneškem, abych si někdy v budoucnu tento ideální život zajistil?“

Tuto schopnost idealizace si procvičujte. Představte si, že na to, čeho jste schopni dosáhnout někdy v budoucnu, neexistují žádná omezení, žádné hranice. Rozeberte svůj život ve čtyřech nejvýznamnějších oblastech: 1. byznys a kariéra, 2. rodina a vztahy, 3. zdraví a kondice a 4. finanční nezávislost.

Plánujte na pět let dopředu a představte si při tom, že vaše kariéra, firma a příjem jsou ve všech směrech ideální. Kolik

byste takto vydělávali? Jaký druh práce byste dělali? Kde byste se ve své kariéře nacházeli? S jakým typem lidí byste přitom spolupracovali?

Fantazie na 5 let

Peter Drucker tvrdil: „Velmi přeceňujeme, co můžeme zvládnout za jeden rok, ale podceňujeme, co můžeme zvládnout za pět let."

Jakmile si uděláte jasno o podobě vaší ideální kariéry a příjmu za pět let, pohlédněte zpátky do přítomnosti a rozhodněte, jaké kroky budete muset podniknout, abyste se dostali z dnešní pozice tam, kde se chcete nacházet v budoucnu.

Pak učiňte první krok. Dobrou zprávou je, že první krok je vždy dobře vidět. Nemusíte vidět všechny schody na schodišti, po němž máte vystoupat. Je jen potřeba, abyste viděli ten první. A jakmile první schod zdoláte, objeví se před vámi druhý. A když zdoláte druhý schod, objeví se třetí. Vždy vidíte před sebou aspoň jeden schod, a to bohatě stačí. Musíte však ten první schod zdolat.

Konfucius řekl: „Cesta dlouhá tisíc mil začíná prvním krokem." A ten první krok je vždy nejtěžší. Vyžaduje od vás obrovské odhodlání a vůli, abyste udělali něco více a něco jiného, než jste udělali kdykoli předtím. Jakmile však učiníte první krok, druhý už bude lehčí. A pak třetí krok. Brzy zjistíte, že se pohybujete plynule kupředu, a během několika měsíců učiníte více, než jste možná uskutečnili za předchozí roky.

Rodina a vztahy

Mávněte svou kouzelnou hůlkou znovu a představte si, že vaše rodina a vztahy jsou ve všech směrech ideální. Jak by konkrétně vypadaly? S kým byste chtěli být? S kým byste už nechtěli být? Kdybyste byli ženatí či vdané, jaký druh domova a životního stylu byste si pro svou rodinu představovali? Jaký způsob prožití prázdnin či dovolené byste zvolili a jaký typ života byste své rodině chtěli dopřát?

Pak se ohlédněte z budoucnosti zpět, kde se nacházíte dnes, a zeptejte se: „Co by se muselo stát, počínaje dneškem, abych si někdy v budoucnu zařídil ideální život?“

Výborné fyzické zdraví

Zamyslete se nad svým zdravím a fyzickou kondicí. Jak by se měly lišit od dnešního stavu, aby byly dokonalé někdy v budoucnu? Kolik fyzické aktivity byste chtěli vyvíjet? Kolik byste chtěli vážit? Jaký druh stravy jíst? Jakého pohybového režimu se držet? Jakým způsobem odpočívat a relaxovat, včetně dovolené?

Pak se opět přeneste do současnosti a zeptejte se: „Co by se muselo stát, abych se těšil skvělému zdraví a fyzické kondici někdy v budoucnu?“

Pak učiňte první krok. Něco udělejte. Udělejte cokoli. Vykročte s důvěrou. A vždy vidíte nejbližší další krok.

Finanční svoboda

Čtvrtou oblastí, na níž záleží, je dosažení finanční svobody, finanční nezávislosti. Zamyslete se nad budoucností a položte

si otázku: „Kolik peněz budu potřebovat, abych se někdy v budoucnu cítil/a spokojený/á?“

Na našich seminářích pro podnikatele vyučujeme principu „čísla“, což je také název (*The Number*) jedné pozoruhodné knihy na toto téma. Ta se jednoduše ptá: „Jaké je vaše číslo?“. Jakou konkrétní částku byste chtěli vydělat, ušetřit, investovat a nastřádat v průběhu vaší pracovní kariéry? A především, co přesně byste potřebovali pro dosažení požadovaného životního stylu každý měsíc, každý rok?

Na finanční nezávislost existuje jednoduchý vzorec. Zaprvé si stanovte, kolik přesně bude stát zajištění vašeho současného životního stylu po dobu jednoho měsíce, kdybyste neměli žádný příjem. Více než 70 procent dospělých nemá v tom, jaké jsou jejich měsíční životní náklady, jasno.

Roční výdaje

Jakmile zjistíte, jaké jsou vaše měsíční finanční nároky, což může vyžadovat menší pátrání ve vašich současných výdajích, pravidelných i neočekávaných, vynásobte toto číslo dvanácti, čímž zjistíte, kolik peněz byste museli naspořit nebo získat investováním, abyste pokryli celý rok, kdyby vám vypadl příjem.

Jsou-li vaše měsíční životní náklady na udržení stávajícího životního stylu například 5 000 dolarů, potřebovali byste na pokrytí ročních nákladů 60 000 dolarů.

Poté vynásobte svou roční částku dvaceti, což je přibližný počet let, které pravděpodobně budete se svým životním partnerem žít po dosažení důchodového věku. Potřebujete-li v našem příkladu ročně pro spokojený život 60 000 dolarů, na dva-

cet let byste pro udržení životní úrovně v důchodu potřebovali 1,2 milionu dolarů. (Můžete odečíst důchodové dávky, které budete po tuto dobu dostávat.)

Učiňte první krok

Poté udělejte první krok. Založte si důchodový účet, účet finanční svobody. Na ten pak ukládejte své peníze, které nebudete nikdy, za žádných okolností, vybírat. Nechte si poradit finančním poradcem. Naučte se žít z 85 až 90 procent vašeho příjmu a zbytek spořte nebo investujte. Stanovte si to jako jeden z nejdůležitějších cílů svého života: dosáhnout během určité doby v budoucnu finanční nezávislosti a svého „čísla".

Právě tím, že si stanovíte své číslo a vytyčíte si plán, jak ho dosáhnout, který budete konkrétními kroky naplňovat a neustále spořit či investovat, zvýšíte až desetinásobně pravděpodobnost, že tohoto čísla někdy v budoucnu dosáhnete.

Učiňte rozhodnutí

Rozhodněte se dnes začít realizovat dlouhou časovou perspektivu. Začněte se výrazně orientovat na budoucnost. Přemýšlejte o ní více než o čemkoli jiném.

Zvažte důsledky svých rozhodnutí a činů. Co se pak nejspíš stane? A co by se mohlo stát potom? A ještě později?

Dodržujte sebekázeň, sebeovládání, uplatňujte sebeřízení. Buďte ochotni zaplatit za něco dnes, abyste si za to užili zítra více.

A pak učiňte první krok. Dělicí čárou mezi úspěchem a nezdarem nebývají dobré úmysly, naděje, přání ani sny. Je jí roz-

hodnutí, čeho chcete dosáhnout v každé z klíčových oblastí svého života, a pak onen první krok. Nejbližší schod na svém schodišti vždy vidíte.

Akční cvičení:

1. Odhodlejte se ještě dnes myslet v dlouhodobé perspektivě, zvažovat pravděpodobné důsledky svých rozhodnutí, než učiníte konkrétní kroky.
2. Pomyslete na tři až pět let dopředu a představte si, že váš život bude v každém ohledu ideální. V čem by se lišil od toho dnešního?
3. Rozhodněte se, jaký krok bezprostředně učiníte, abyste se přiblížili své ideální budoucnosti. A pak tento krok učiňte.