

Staňte se viditelnými pro ty správné lidi



Obsah

Schopnost být neviditelný má každý člověk, ale většina lidí netuší jak se opět zviditelnit	2
Metoda 7x7 nebo-li sedm otázek a sedm odpovědí	3
Poskládejte si celý obrázek.....	12
Seznam otázek 7x7.....	13
Bonus: Existují čtyři otázky, na které když odpovíte, tak změníte své cíle v činy....	14
O mně.....	15



Schopnost být neviditelný má každý člověk, ale většina lidí netuší jak se opět zviditelnit

Hledáte si životního partnera či partnerku a máte pocit, že Vás nikdo nevidí či nemůžete najít tu správnou osobu? Jste pro ně neviditelní.

Rádi byste viděli ve své firmě větší počet nových klientů, ale oni nikde nejsou nebo máte pocit, že lidé o Vás nemají zájem? Oni pravděpodobně vůbec nevidí Vaše kvality, služby a výhody, které poskytujete. Nejspíš budete neviditelní.

Jste dlouhodobě nezaměstnaní? Už jste udělali tolik věcí a změn, naučili jste se novým dovednostem, 100x přepsali motivační dopis, životopis, a přesto Vás firmy nevidí? Nepoužíváte náhodu neviditelný inkoust?

Je čas se zamyslet a provést změny ve svém životě tak, abyste byli vidět!

A v tomto případě být vidět vůbec neznamená podat si inzerát do novin, surfovat na sociálních sítích a „lovit“ lidi či mít vylepený velký plakát na ulici anebo si zaplatit drahou reklamu na internetu.

Být vidět znamená správně se na těch místech chovat, jednat a také se cítit jako člověk, který ví, že je na správné místě, ví proč tam je a současně ví, co všechno může dokázat a dělá co je potřeba!

A touto větou bylo Vaše kouzlo neviditelnosti zrušeno. Nyní se podíváme na možné kroky jako to udělat i ve skutečném životě, protože mnoho lidí si je vědomo teorie viditelnosti, ale prakticky vůbec netuší, jak to realizovat. A tak dělají věci metodou pokus a omyl a omyl a omyl a omyl a občas se to náhodou povede a pak se jim zase dlouho nedaří. Což lidi obvykle moc nebaví, jsou pak nešťastní, nespokojení, frustrovaní, deprimovaní a přitom to tak vůbec být nemusí. Stačí znát a používat metodu 7x7.

Tuto metodu je vhodné vždy použít, když máte pocity:

- neviditelnosti – prostě, když Vás nevidí (ať jako člověka nebo jako firmu)
- nedaří se vám něco najít či nevíte kde to hledat
- nemůžete někoho nalézt či nevíte proč Vás neoslovují
- máte pocit samoty, hlavně ve společnosti mezi lidmi
- nikdo neoceňuje Vaše hodnoty a Vás jako člověka
- přestal Vás bavit neúspěch, ale nikdo Vám neumí poradit

Metoda 7x7 nebo-li sedm otázek a sedm odpovědí

Připravte si papír. Velký papír nebo raději ještě větší papír. A kdo nemá obrovský papír, tak bude stačit normální papír, avšak bude potřebovat vícero listů. K tomu je v hodné si také připravit i tužku či psací pero.

Kombinace „papír + tužka“ Vám totiž nahradí jiného živého člověka. Díky těmto dvěma věcem si dokážete povídat sám/a se sebou, uvědomovat si svoje myšlenky a vyvozovat z toho závěry a činit kroky ke změně.

Pokud rád/a šetříte lesy, můžete si pustit v počítači program word nebo excel.

Z pohledu šetření však nešetříte elektřinu, takže je to vlastně jedno.

Najděte si 7 až 70 minut. To je čas, za který byste měli pochopit svoji neviditelnost a opětovně uvidět sebe a chápat své chování v reálném světě a znát proč tomu tak je.

Na dalších stránkách Vám vždy položím jednu nebo více otázek. Je potřeba na ně pravdivě odpovědět, podle skutečnosti.

Otázky spolehlivě poznáte, protože jsou nebesky modré

a vložené mezi dvě čáry jako tato věta.

Následně Vám vyjasním podmínky pro „správnou“ odpověď. Potom Vám ukážu pár možných příkladů a také bude potřeba, abyste si odpověď zapsal/a na svůj papír podle Vaší konkrétní životní situace.

Ukázky jsou psány univerzálně pro nejčastější případy, s kterými se setkávám u svých klientů:

- neviditelnost při hledání partnera/partnerky
- nezájem klientů o Vaše podnikání
- neznalost kde a jak hledat nové klienty (finanční zdroje)
- neúspěch při hledání nového zaměstnání

Vím, že dokážete jako většina lidí najít a uvědomit si právě tu svoji situaci v které se nyní nacházíte a chcete ji úspěšně řešit a vyřešit. Tak hurá do toho!

Na závěr si to všechno sesumírujete a pak už bude záležet čistě na Vás, zda začnete změny ve vašem životě aplikovat hned, zítra nebo třeba až příští týden.

A pamatujte:

„Pokud nic nezměníte, tak se nic nezmění!“

Kde hledáte? Na jakých místech hledáte? Kde jste neviditelní?

- a. Napište si každé místo, kde hledáte či kde Vás není vidět.
- b. Použijte tolik papíru na kolik míst si vzpomenete. Každé místo запиšte vždy na samostatný papír.
- c. Uvědomujte si a zapisujte **pouze místa. Nepište tam co** na takovém místě **děláte**. To budete dělat později.
- d. Příklady míst, které budou na samostatném listu papíru jako nadpis:
 - Na Facebooku (moje zedř, skupiny, stránka firmy).
 - Kdekoliv, kde se setkám s přáteli (lidmi z oboru).
 - Reklama/banner na internetu.
 - Inzerát na inzertním webu (např.: annonce.cz, seznam.cz).
 - Agentura (seznamovací, marketingová, pracovní apod.).
 - Na zábavě (na diskotéce, v kině, na plese).
 - Na veřejném místě (v kavárně, čajovně, v restauraci, na nákupech).
 - V zaměstnání nebo na úřadech.
 - V čase odpočinku (na dovolené, v relaxačním studiu, při koníčcích).
 - Při turistické akci (na výletu, při procházce).
 - Při sportu nebo v posilovně.
 - Kde ještě hledáte? Přemýšlejte a pište.



Co na těch místech děláte? Jak se tam chováte?

- a. Vezměte do ruky první papír a k daném místu si napište, jak se tam chováte a co tam děláte. To proveďte postupně s každým listem papíru (tedy s každým místem).
- b. Je potřeba to provést samostatně s každým místem zvlášť, protože na každém místě se chováte trochu jinak (podle okolností, množství přítomných lidí, společenské vhodnosti, vašich minulých zkušeností, strachů, obav apod.).
- c. Jak si napíšete své chování, přiřipšte za to do závorky, zda je to aktivní nebo pasivní činnost).
- d. Příklady chování na konkrétním místě (zvolil jsem pro ukázkou jen 4 místa, někdo bude mít pouze jedno místo, jiný si jich napíše i dvacet):

- **Na Facebooku:**

1. čtu si příspěvky a občas reaguji (aktivní)
2. píšu pravidelně články (aktivní)
3. platím si reklamu (aktivní)
4. sdílím svoje články (aktivní)

- **V kavárně:**

1. sedím a dívám se po lidech, zda se mi někdo nebude líbit (pasivní)
2. flirtuji s obsluhou (aktivní)
3. sedím a piju kávu a jde na mě smutek, protože všude sedí buď páry nebo přátelé (pasivní)

- **Agentura:**

1. zadal jsem konkrétní požadavky (aktivní)
2. když mi něco dodají, tak dělám, co říkají (pasivní)
3. důvěřuji jim, ale netuším, jak pracují (pasivní)

- **Inzerát:**

1. napsal jsem ho a teď čekám kdo se mi ozve (aktivní, pak pasivní)
2. čtu si pravidelně všechny inzeráty a třeba najdu někoho, kdo se mi podle textu bude zamlouvat (pasivní, které plánuji změnit, pokud mě někdo zaujme v aktivní)

Jste-li Vaše chování aktivní, tak v té činnosti pokračujte jenom v případě, že máte úspěch. Pokud nemáte úspěch, tak to přestaňte dělat, nemá to smysl. Jste v tom prostředí neviditelní, tedy váš způsob chování tam nefunguje. Přemýšlejte, jak jinak se můžete začít chovat. Chovejte se tak, jak jste se nikdy před tím nechoval/a, udělejte věci, které jste nikdy nedělal/a.

Jste-li pasivní, tak začněte být aktivní, samo se nic neudělá. Pasivní způsob je vhodný pouze na přemýšlení, hledání idey, rozhodování se. Tento způsob chování znamená, že Vás lidé nevidí. **Lidé Vás uvidí pouze při nějaké aktivní činnosti.** Lev salonů je lvem, protože neustále s někým komunikuje, něco dělá, na někoho mrká a pokud má odezvu, tak se usměje a jde si s danou osobou promluvit, on je aktivní a díky tomu je vidět.

Reagují Vám lidé na inzerát? Bezva, není co řešit, v klidu si zaplaťte jeho opakování. Nikdo na váš inzerát nereaguje či neodpovídá? Nefunkční věci patří do koše. Smažte ho a napište nový, lepší. Jak napsat správný inzerát? Než ho začnete psát, tak se vžije do role té osoby, která ho bude číst.

Jaký je rozdíl mezi těmito větami:

„Mladý muž hledá ...“ VERSUS „Chceš se o někoho opřít?“

„Svobodná, 30 let, 1 dítě ...“ VERSUS „Máš rád dobře zorganizovaný život?“

„Nabízíme údržbářské práce ...“ VERSUS „Potřebuje Váš kohoutek utáhnout?“

První věta popisuje, co chcete vy, ta druhá se vžívá a shoduje se s potřebou toho kdo to čte. Nepište o sobě, ale právě o tom druhém člověku. Sebe člověk vždycky pozná (výjimku tvoří psychiatrický pacient a ten není vhodný ani pro život a už vůbec ne pro obchodní spolupráci, je vhodný pouze pro psychiatrickou péči). Takže čtenář, který bude ve shodě s Vaším inzerátem, tak bude mít touhu a potřebu na to reagovat. A ještě jedna drobnost. Spíše, než Vaše vlastnosti dejte do inzerátu aktivity. Např.: „Mezi moje koníčky patří vaření ...“ VERSUS „Vařím ráda, často a dobře ...“



Jaké dovednosti, znalosti a schopnosti používáte?

- a. Opět vezměte do rukou první papír s místem a popisem vašeho chování. Připište tam jaké svoje schopnosti na těch místech a v těch konkrétních situacích vyžíváte. To proveďte postupně s každým listem papíru.
- b. Schopnosti jsou vlastnosti vaší osobnosti, které jste rozvinul/a výcvikem, vzděláním nebo zkušeností. Jsou to dovednosti, které využíváte při provádění určitých aktivit. Např.: psaní, mluvení, komunikování, zpívání, tancování, vyjadřování se, koordinace pohybů a gest, ale také sociální schopnosti jako je umění jak zapůsobit na druhé lidi, jak s lidmi vycházet, jak lidi oslovit a motivovat jde ke konverzaci apod.
- c. Příklad rozvinu pouze jeden. Pro ukázkou volím list s nápisem v kavárně:
- **V kavárně:**
 1. sedím a dívám se po lidech, zda se mi někdo nebude líbit (pasivní)
 2. flirtuji s obsluhou (aktivní)
 3. sedím a piju kávu a jde na mě smutek, protože všude sedí buď páry nebo přátelé (pasivní)
 - **Schopnosti:**
 - k bodu 1. je to schopnost poznat single bytost podle vlastní zkušenosti (tj. je tam sama jako já)
 - k bodu 2. je to schopnost komunikace a flirtování
 - k bodu 3. schopnost ovládat smutek v takovéto situaci mi chybí

V případě, že Vám v nějakém bodě schopnost chybí, podívejte se na internet, kupte si o tom knihu a naučte se ji. Požádejte někoho o kom víte, že tu schopnost má, ať Vás to naučí!

Pročtěte si znovu svoje schopnosti. Je to oprava schopnost nebo vlastnost kouzelníka? Znáte knihu „Čtyři dohody“ od Miguela Ángela Ruize?

První dohoda: **Nehřešte slovem, važte svá slova, nejdou vrátit.**

Druhá dohoda: **Neberte si nic osobně.**

Třetí dohoda: **Nevytvářejte si žádné domněnky.**

Čtvrtá dohoda: **Vždy dělejte vše, jak nejlépe dovedete.**

Naučte se hlavně v těchto případech nevytvářet domněnky. Poctivě si vše ověřte otázkou. Jedinou výjimku mají telepati a věštcí. Ti si rovnou přečtou v mysli druhého člověka, jak to myslí nebo z budoucích událostí vědí proč se tak tváří nyní.

Co je pro Vás skutečně důležité?

- a. Znovu vezměte do rukou první papír s místem a popisem vašeho chování, seznamem schopností a přiřipšte tam co je pro Vás na každém místě skutečně důležité. To proveďte postupně s každým listem papíru, jako v předcházejících případech.
- b. Pokračuji v příkladu v kavárně:
- **V kavárně:**
 1. sedím a dívám se po lidech, zda se mi někdo nebude líbit (pasivní)
 2. flirtuji s obsluhou (aktivní)
 3. sedím a piju kávu a jde na mě smutek, protože všude sedí buď páry nebo přátelé (pasivní)
 - **Schopnosti:**
 - k bodu 1. je to schopnost poznat single bytost podle vlastní zkušenosti (tj. je tam sama jako já)
 - k bodu 2. je to schopnost komunikace a flirtování
 - k bodu 3. schopnost ovládat smutek v takovéto situaci mi chybí
 - **Důležité pro mě je:**
 - důležité je . . . a teď už to jsou tak individuální situace, že každý příklad Vám bude vytvářet myšlenkové bloky a proto příklad neuvedu
 - co je v pro vás skutečně na tom místě a v té situaci důležité?

To, co je pro Vás důležité, tak tomu kladete větší váhu. To, čemu věříte, tak to způsobuje, že vidíte pouze určité situace a lidi v nich. Ostatním jevům pak nevěnujete svou pozornost. Neuniká Vám díky tomu něco? Nepřehlídíte některé lidi?

V případě, že je pro Vás důležitá sebedůvěra a tu nemáte, tak postupujete jako v případě schopností. Požádejte někoho, kdo má sebedůvěry dostatek, ať vám řekne, jak to dělá. Učte se od těch nejlepších, které máte ve svém okolí. Nebo mi zavolejte a já Vám s tím v rámci koučinku pomohu.

Cokoliv je pro Vás důležité, to Vám pomáhá vytvářet vaše hodnoty a názory. Pokud zjistíte, že Vám nepomáhají, tak svůj názor změňte. Stačí se jenom rozhodnout.

Jako jaký člověk se cítíte být, když hledáte?

- a. Opět vezměte do rukou první papír s místem a popisem vašeho chování, seznamem schopností, listem vašich hodnot i důležitostí a připište tam kým se cítíte být na daných místech. To proveďte postupně s každým listem papíru, jako v předcházejících případech.
- b. To, kdo jste, jaký jste člověk Vám pomůže nejen pochopit sám sebe, ale hlavně vám ukáže, jakou roli na daném místě hrajte. A věřte, že špatné role se dají vždy změnit na role dobré.
- c. Pokračuji v příkladu v kavárně:
 - **V kavárně:**
 1. sedím a dívám se po lidech, zda se mi někdo nebude líbit (pasivní)
 2. flirtuji s obsluhou (aktivní)
 3. sedím a piju kávu a jde na mě smutek, protože všude sedí buď páry nebo přátelé (pasivní)
 - **Schopnosti:**
 - k bodu 1. je to schopnost poznat single bytost podle vlastní zkušenosti (tj. je tam sama jako já)
 - k bodu 2. je to schopnost komunikace a flirtování
 - k bodu 3. schopnost ovládat smutek v takovéto situaci mi chybí
 - **Důležité pro mě je:**
 - důležité je . . . a teď už to jsou tak individuální situace, že každý příklad Vám bude vytvářet myšlenkové bloky a proto příklad neuvedu
 - co je v pro vás skutečně na tom místě a v té situaci důležité?
 - **Já jsem:**
 - single, samotář, dobrý člověk
 - podnikatel, plánovač, stratég, vizionář
 - nezapomeňte, že nemáte psát obecně co jste (špatně je v tuto chvíli: já jsem muž, já jsem žena, já jsem otec, já jsem matka, já jsem syn, já jsem dítě), ale co jste v té konkrétní situaci, kterou řešíte (já jsem hledač a nalézač úspěchu a štěstí)

Hledáte drahou polovičku, ale v kavárně máte roli single, samotáře? No pak se nedivte, že jste single a samotář. Takovou roli hrajete a lidé to na podvědomé úrovni vnímají. Příště až půjdete do kavárny, tak si na lístek papíru napište, co chcete být a ve volných chvílích si ho čtěte, opakujte si ta slova v duchu.

Např.: Já jsem volný a připravený pro vztah.

Pokud řešíte podnikání, tak si uvědomte, koho hledá zákazník. Máte v dané situaci roli „já jsem podnikatel“ nebo „já jsem vizionář“? Zákazník nehledá podnikatele ani vizionáře, ale řešitele své potřeby či svého problému. Také hledá uspokojovatele své touhy, svého přání (zní to trošku eroticky, ale život je vzrušující). Hladový hledá chleba, sytý hledá pochoutky.

Přijměte vždy v prodejních momentech tu roli, kterou hledá právě Váš zákazník.

A jestli jste zvolili roli já jsem nezaměstnaný. Tak najdete práci nejspíše u toho, kdo bude mít sociální citění a buď chtít takovému člověku v nouzi pomoci. Vyzařujte svoje povolání, to co umíte nejlépe či to co skutečně hledáte.

Např.: Já jsem kouč. Já jsem personalista. Já jsem IT business analytik. Já jsem masér. Já jsem barman. Já jsem manager. Já jsem nejlepší zaměstnanec. Já jsem skvělý konzultant.



Pro koho to děláte?

- a. A teď už neberete do rukou první papír s místem a popisem vašeho chování, seznamem schopností, listem vašich hodnot i důležitostí, toho kdo jste, ale vezměte si nový čistý list papíru a napište si na něj pro koho to celé děláte.
- b. Pokud to děláte pro sebe. Tak je to bezva. Pokud to děláte pro někoho jiného, tak tento způsob motivace je tak slabý, že dlouhodobě nevydrží a je potřeba to změnit.

Děláte to, protože to po vás chtějí přátelé, rodiče? Tak to dělat přestaňte, protože se tím odsuzujete k neúspěchu. Vy to skutečně nechcete a nepotřebujete se nikomu zalíbit. Žijte svůj život a nikoliv životy druhých. Přátelé, rodina Vás mají mít rádi takový jací skutečně jste a pokud to neumí, tak je požádejte ať se to naučí.

Děláte to pro svého nadřízeného? Tak to dělejte jenom v tom případě, že máte slíbenou dobrou a vysokou odměnu. Jinak nepodniknete všechny kroky, které byste udělal/a v případě, že byste to dělal/a pro sebe.

Práce by pro Vás měla být radost. Pokud pracujete prostě rádi, tak je všechno v pořádku. Tak je to správně.

Existuje něco nebo někdo, kdo by Vám mohl pomoci?

- a. Pokračujte na tom samém listu a napište si tam, zda existuje něco nebo někdo, kdo by Vám mohl pomoci.

Ano, existuje? Tak tu věc sežeňte nebo dotyčného člověka kontaktujte. Zjednodušte si život co nejvíce. I samotný superman měl své pomůcky a pomocníky, že?

Poskládejte si celý obrázek

Vidíte někde nějaký problém? Tak ho vyřešte co nejrychleji. Změňte prostředí nebo své chování, naučte se nové věci, opravte své hodnoty, hrajte jinou roli, začněte to dělat pro sebe, kontaktujte odborníka.

Vidíte, kde je úspěch? V tom pokračujte a posilujte to. Takové věci určitě neměňte.

V kavárenském příkladu je celkový obrázek tento:

- Kavárna je dobré místo, protože tam chodí lidé.
- Pasivní chování změním na aktivní, prostě si k někomu přisednu.
- Smutek nahradím tím, že si budu s sebou brát veselou knihu a budu se smát na celé kokokokolo, aby lidé viděli můj úsměv a chtěli se mě sami zeptat co tak veselého čtu.
- Důležité je pro mě být na daném místě pravidelně. Takže budu chodit do té kavárny každý pátek v 19:00 hod. Pokud se někomu budu líbit, tak jistě začne také chodit na to místo ve stejnou dobu.
- Jsem volný a připraven na vztah.
- Dělán to pro sebe a svůj život.
- A jako pomůcku jsem zvolil tento e-book a právě jsem dopsal poslední list.



Seznam otázek 7x7

1. Kde hledáte? Na jakých místech hledáte? Kde jste neviditelní?
2. Co na těch místech děláte? Jak se tam chováte?
3. Jaké dovednosti, znalosti a schopnosti používáte?
4. Co je pro Vás skutečně důležité?
5. Jako jaký člověk se cítíte být, když hledáte?
6. Pro koho to děláte?
7. Existuje něco nebo někdo, kdo by Vám mohl pomoci?



Bonus: Existují čtyři otázky, na které když odpovíte, tak změníte své cíle v činy.

Vidíte svůj cíl jako splněný, máte pocit, že už se to musí všechno brzy změnit a splnit? Těšíte se, až se zrealizuje a přesto se stále k němu nepřibližujete nebo jenom maličko? Jak je to možné? To se ptá většina lidí sama sebe právě v těchto případech.

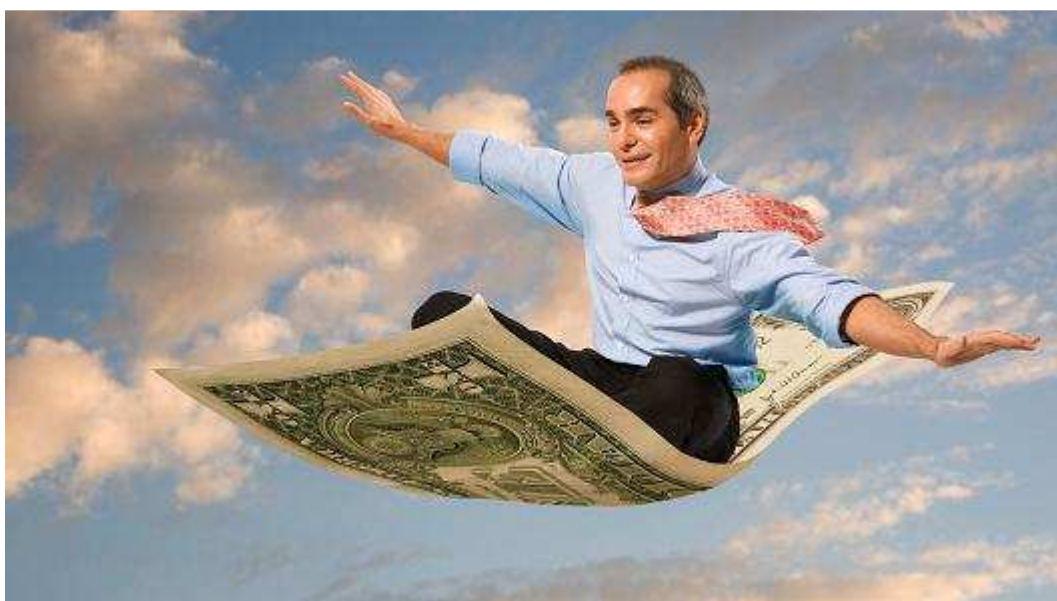
Jak řekl Antoine de Saint-Exupéry: „Cíl bez plánu je pouze přání.“
Máte **plán**? Máte **dobrý plán**? Máte **akční plán**?

Plán patří k prvním věcem, co musíte promyslet, když chcete dosáhnout cíle.
Dobrý plán patří ke strategickým prvkům úspěchu. Je třeba ho však proměnit v akci.
Akční plán je nejdůležitějším stavebním prvkem pro úspěšné dosažení Vašeho vysněného cíle.

A jak tedy udělat dobrý, ba přímo **skvělý akční plán**? Stačí odpovědět na tyto čtyři otázky:

1. **Čeho** bych měl/a **dělat více**, abych dosáhl/a svého cíle?
2. **Čeho** bych měl/a **dělat méně**, abych dosáhl/a svého cíle?
3. **Co** bych měl/a **přestat dělat**, abych dosáhl/a svého cíle?
4. **Co** bych měl/a **začít dělat**, abych dosáhl/a svého cíle?

Pokud odpovíte pravdivě, tak získáte ten nejlepší akční plán, který Vás dovede tou nejrychlejší cestou do vašeho cíle.



O mně

Když se na mě podíváte, tak uvidíte úplně normálního člověka. Mám rád lidi a velice rád jim naslouchám a jsem šťastný, když jsou spokojení jako jsem já.



V koučinku využívám techniky a metody neurolingvistického programování, protože jsem certifikovaný kouč NLP. Moje koučovací dovednosti Vám pomohou ovládat Váš mozek, efektivně myslet, jednat a změnit vaše chování. Koučink pro mě není povolání, je to můj životní styl.

Můj lidský přístup dává mým klientům hluboký smysl a přináší jim radost. Vnímají krásné změny ve svých životech, vidí hmatatelné výsledky a prožívají pocity úspěchu.

Řídím se pravidlem, že vždy existuje řešení. Někdy se prostě stačí na věc podívat z jiné strany, jindy je potřeba přestat na něčem lpět a velice často stačí jenom změnit svoje omezení, které Vás zastavuje od dosažení toho, co si tak přejete. Jestli chcete, tak můžeme spolu najít řešení té Vaší situace a změnit Vám konečně život k lepšímu.

Alexandr Tóth
kouč životního úspěchu

Chtěl(-a) byste vidět ve Vašem životě změny k lepšímu? Rád se na ně s Vámi podívám.

Nejprve si poslechnu já Vás a potom Vám řeknu plán, jak dosáhnout Vašeho vysněného cíle.

A v případě, že Vám to bude dobře znít, tak ho spolu i zrealizujeme.

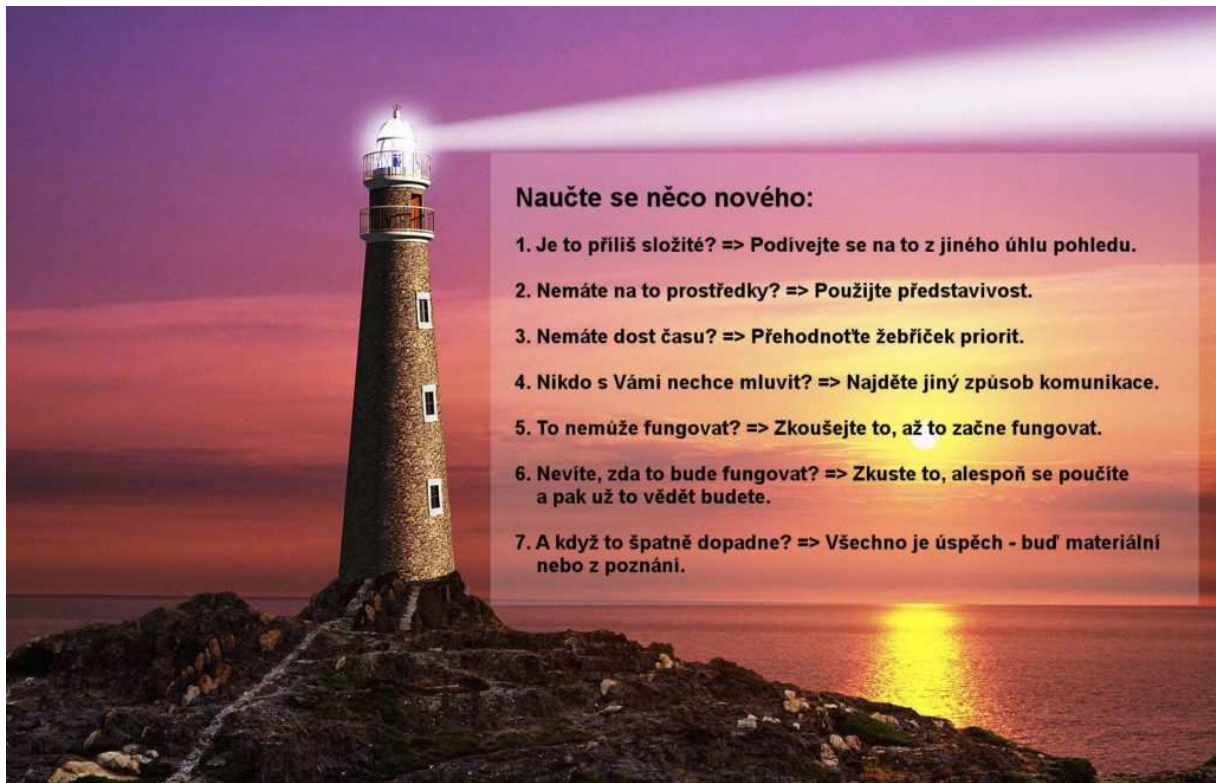
Změníme nebo postavíme nové a pevné základy Vaší úspěšné budoucnosti.

Rád/a byste se ke mně objednal/a? Pracuji v Praze a pro mimo pražské klienty jsem dostupný přes Skype nebo telefon. Zavolejte mi a domluvíme se: +420 603 41 43 44

Máte otázku nebo preferujete kontakt přes e-mail? Tady je: kouc@alexandrtoth.cz

Najdete mě také na Facebooku: <https://www.facebook.com/AlexandrTothKouc>

A moje webové stránky, které se jmenují jako já už asi znáte: www.alexandrtoth.cz



Naučte se něco nového:

1. Je to příliš složité? => Podívejte se na to z jiného úhlu pohledu.
2. Nemáte na to prostředky? => Použijte představivost.
3. Nemáte dost času? => Přehodnotte žebříček priorit.
4. Nikdo s Vámi nechce mluvit? => Najděte jiný způsob komunikace.
5. To nemůže fungovat? => Zkoušejte to, až to začne fungovat.
6. Nevíte, zda to bude fungovat? => Zkuste to, alespoň se poučíte a pak už to vědět budete.
7. A když to špatně dopadne? => Všechno je úspěch - buď materiální nebo z poznání.

