

Amy Porterfield

ČAS NA VÝPOVĚĚ

Manuál online podnikání pro ženy



*Hobie, Ty jsi mě vždycky považoval za někoho
výjimečného, i když tomu moc nenasvědčovalo.*

*Děkuji Ti, že jsi ve mě od začátku věřil,
hlavně v těch prvních letech, kdy jsem já sama
v sebe věřila jen zřídka.*

Miluju Tě.



Amy Porterfield

ČAS NA VÝPOVĚĎ

Manuál online podnikání pro ženy



Two Weeks Notice: Find the Courage to Quit Your Job, Make More Money,
Work Where You Want, and Change the World

Copyright © 2023 by Amy Porterfield, Inc.

First published by Hay House, Inc., United States

Translation © Dagmar Byčánková, 2024

Cover illustration © Eliška Straková, 2024

Photo of Amy Porterfield © Kat Harris, 2024

Czech edition © GRADA Publishing, a.s., 2024

Published by arrangement with Folio Literary Management, LLC.

ISBN 978-80-271-5159-2

Obsah

Předmluva Magdaleny Čevelové k českému vydání	9
--	---

Úvod: Šéfem jste tu vy	11
-------------------------------------	----

Problém – a řešení	15
--------------------------	----

1. Je čas se rozhodnout

Jak přeměnit své sny ve skutečnost	19
--	----

Jste podnikatelský typ?	22
-------------------------------	----

Co je vaším důvodem?	26
----------------------------	----

Jak na nedostatek odvahy	27
--------------------------------	----

Vaše obavy jsou normální	28
--------------------------------	----

2. Odvykání od šéfů

Jak skončit v práci	34
---------------------------	----

Zvolte si termín odchodu	35
--------------------------------	----

Připravte si startovní dráhu	39
------------------------------------	----

Svěřte se příbuzným a přátelům, jimž důvěřujete	44
---	----

Skončete v práci	48
------------------------	----

Domácí úkol: Vaše startovní dráha aneb podrobný akční plán	51
--	----

3. Pouštíme se do toho

Jak se naladit na úspěch	55
--------------------------------	----

Stanovte si pravidla, přes která nepojede vlak	56
--	----

Domácí úkol: Vaše pravidla, přes něž nepojede vlak	61
--	----

Tygrí rituál	63
--------------------	----

Vytvořte si pracovní prostor a chraňte si ho	66
--	----

Najděte si rádce a oporu v jednom	68
---	----

4. Naladíte se na svůj faktor osobitosti

Jak definovat téma svého podnikání	72
Vaše polárka aneb určete svůj faktor osobitosti	74
Domácí úkol: Co opravdu chcete?	76
Optimum	78
Žádný nápad není originální	82
Čtyři cvičení k nalezení faktoru osobitosti	84
Domácí úkol: Lepítková strategie	88
Rozdíl mezi odvahou a sebevědomím	92

5. Nejsi holt pro každého, moje milá!

Jak si vyprofilovat avatara ideálního zákazníka	94
Najděte si avatara svého ideálního zákazníka	99
Hlubší ponor do avatarovy duše	101
Vytvořte si inkluzivního avatara	103
Co dělat, když si nevíte rady	104
Domácí úkol: Vdechněte avatarovi život	106
Domácí úkol: Otestujte si svého avatara	108

6. Nejošklivější webovky na internetu

Jak si vytvořit webové stránky	113
Nejošklivější webovky na internetu (ty moje)	114
Spuštění	117
Čtyři stránky, bez nichž se neobejdete	122
Zaměřeno na pět prvků	126
Domácí úkol: Napište text na stránku o mně	129

7. Obsah hraje prim

Jak soustavně tvořit prvotřídní obsah	131
Zvolte si platformu pro svůj pravidelný každotýdenní obsah	132
Často kladené dotazy	138
Kumulativní příprava obsahu	143
Domácí úkol: Zvolte si platformu a naplánujte sérii témat	151

8. Přitáhněte si komunitu sledujících

Jak budovat databázi e-mailových adres	153
Ať žije databáze	154
Kvalita nad kvantitou	158
Zveřejněte svůj každotýdenní obsah	160
Nastavení e-mailové služby	163
Nesrovnávejte skrytou stránku svého byznysu	166
Domácí úkol: Projděte si své seznamy	168

9. Koukejte rozšiřovat tu databázi!

Přitáhněte si potenciální zákazníky pomocí lead

magnetů	170
Průvodce magnety na potenciální zákazníky	173
Doručování magnetu potenciálním zákazníkům	184
Propagace magnetu na potenciální zákazníky	189
Domácí úkol: Zkoncipujte si svůj magnet	191

10. Ochočte si sociální média

Jak si vybudovat komunitu sledujících podle svého	194
Podle vlastních představ	197
Vytvořte si pilíře obsahu	202
Automatizované publikování obsahu	205
Domácí úkol: Zvolte si platformu	207

11. Pusťme se do vydělávání peněz

Tři výnosové strategie	210
Podnikatelské modely, které fungují	215
1. Kalkulace nabízené ceny	222
2. Předložení nové nabídky světu	225
Domácí úkol: Prozkoumejte výnosové modely	227

12. Vytvořte si výnosné aktivum	
Příprava workshopu v pěti krocích	229
Jak připravit, propagovat a prezentovat workshop	230
Domácí úkol: Rozhodněte o hlavních parametrech workshopu	249
13. Připravit ke startu, pozor, šéfová	251
Past na šéfku č. 1: Dovolujete klientům vás komandovat	252
Past na šéfku č. 2: Myslíte si, že potřebujete pomoc muže	255
Past na šéfku č. 3: Střílení se do nohy	259
Past na šéfku č. 4: Zaměňování nadšení s dobrým rozhodnutím	262
Past na šéfku č. 5: Syndrom superženy	265
Soustředte se na jediný úkol	268
 Příloha	
Vzory scénářů, příspěvků na sociálních médiích a e-mailů ...	271
 Poznámky	284
Rejstřík	286
Poděkování	299
O autorce	302

Předmluva

Magdaleny Čevelové k českému vydání

Byl říjen 2003 a já jsem si nesla domů svůj první živnostenský list. Dilema, jestli se vydat nebo nevydat na volnou nohu, mi ušetřil můj tehdejší zaměstnavatel. Rozhodl to za mě. A tak jsem se v podstatě ze dne na den stala podnikatelkou. Měla jsem starý notebook, mobil, na kontě 50 tisíc ze stavebního spoření a jen velmi přibližnou představu o tom, čím se vlastně budu živit.

Vystudovala jsem psychologii, ale můj dosavadní profesní život se točil spíš kolem marketingu a propagace. Dokázala jsem napsat článek, sestavit strategii nebo uspořádat akci. A právě to jsem zkusila nabídnout. Tak začala moje cesta plná pokusů a omylů. Kamarádka mi poradila, jak si založit živnost a najít účetní. S tím ostatním jsem se musela poprat sama. Kdybych v té době měla k dispozici tuto knihu, můj byznys by se nejspíš postavil na nohy mnohem rychleji a méně bolestně.

V marketingu samozřejmě existují trendy. Ale základní věci se nemění. Vždy potřebujete vědět, kdo je váš ideální klient a o co se zajímá. Vždy se hodí mít nějakou nabídku produktů a služeb a jedno základní místo, kde si je lidé mohou koupit. A vždy je důležité mít jasno v tom, čím se lišíte od konkurence a proč dává smysl nakupovat právě u vás.

Kolem roku 2013 už jsem o náplni svého podnikání nepochybovala. Přitáhlo si mě marketingové poradenství pro malé firmy a volnonožce. Troufám si říct, že tehdy to ještě v Čechách byla vcelku mužská branže, plná čísel, logiky, analytiky a HTML kódu. Naproti tomu intuici, emoce a nastavení mysli u nás nikdo nebral moc vážně. Hledala jsem tedy v zahraničí a narazila právě na Amy Porterfield.

Její praktické tipy se mi hodily, když jsem vymýšlela magnet na potenciální zákazníky, tvořila příspěvky na sociální média a zejména když jsem vypouštěla do světa svůj první on-line kurz.

Pokud s podnikáním začínáte, nebo řešíte, jestli podat či nepodat výpověď, tahle kniha je určitě skvělý začátek. Prozradí vám, že k podnikání nutně nepotřebujete sebedůvěru, ale odvalu. A pak vám ji pomůže sebrat. Poradí vám, co udělat jako první, jak najít vhodný předmět podnikání, jak si definovat ideální klienty, jak vytvořit svou první nabídku a překonat strach z toho, že ji zveřejníte.

Zjistíte, že klidně můžete začít, i když ve spoustě věcí zatím vůbec nemáte jasno. To přijde později. Kniha vás bezpečně provede také pěti nejčastějšími pastmi, kterým samostatné podnikatelky musejí čelit, včetně sebesabotáže nebo „syndromu superženy“.

Amy Porterfield otevřeně sdílí své osvědčené strategie, jak si vytvořit web, plánovat příspěvky na sociálních médiích, vytvořit magnet na zákazníky nebo začít budovat e-mailovou databázi. Všechno prokládá nejen vlastními zkušenostmi, ale i příběhy svých klientů.

Kromě teorie v knize najdete i praktické úkoly, do nichž se hned můžete pustit. Ujasníte si základní body a sestavíte plán, díky němuž se váš budoucí byznys stane zase o něco reálnějším. Podnikání je nepochybně způsobem, jak získat víc času, svobody, uznání, peněz i vlivu. To všechno podle vlastních představ a pravidel. Ze srdce vám přeju, ať se vám to daří. A ať vám k tomu tahle kniha pomůže.

Magdalena Čevelová, marketingová čarodějnice

Poznámka redakce: Vzhledem k tomu, že se autorka soustředí na ženské publikum a zdůrazňuje důležitost této své specializace, rozhodli jsme se nepoužívat při oslovování čtenářů, respektive čtenářek, neutrální mužský rod a místo něj jsme zvolili rod ženský. Čtenáře, kteří by dali přednost maskulinu, prosíme o pochopení a toleranci.

Šéfem jste tu vy

Před čtrnácti lety jsem nakráčela na schůzku svého tehdejšího šéfa, předního amerického kouče Tonyho Robbinse, se skupinou špičkových internetových podnikatelů. Tony, který se specializuje na dosahování vrcholových výkonů svých klientů, tehdy zvažoval, jak své produkty začít nabízet na internetu ve větším měřítku a strategičtěji. Chtěl se inspirovat u těch nejlepších a výsledky neklamaly: V naší kanceláři v San Diegu sedělo dvanáct předních expertů na zakládání, škálování a rozšiřování online podnikání.

Dnes by mě mohli na tu schůzku pozvat jako jednoho z oněch expertů, ale tehdy jsem byla jen členkou obsahového týmu, která měla ze schůzky pořídit zápis. Nikdo z nás netušil, jak silný domínový efekt ta schůzka bude mít na můj život.

Pánové okolo stolu – všichni ti odborníci byli muži – vyprávěli jeden po druhém svůj příběh. Jeden vybudoval byznys spočívající v poskytování rad pro seznamovací rande. Další nabízel strategie obchodování na akciových trzích. Třetí nabízel kurzy budoucím investorům do nemovitostí. Ať už byly tyto koncepty jakkoli odlišné, jedno měly příběhy o nich společné: *svobodu*. Svobodu finanční. Svobodu ve způsobu života. Svobodu v tvorbě. Ale vždycky *svobodu*.

To slovo se mi rozeznělo v uších, srdce se mi rozbušilo. Nikdy předtím jsem nepomyslela na to, že bych mohla být svou vlastní šéfovou. Ta myšlenka ve mně vyvolávala nadšení. Pracovat, kdy chci, jak chci a kde chci? A to všechno díky tomuto modelu internetového podnikání, který nám tady vysvětlovali?

Netuším, jak dělají to, co dělají, pomyslela jsem si, ale já to chci taky!

Nikdy předtím jsem příliš nepřemýšlela o online marketingu. Seděla jsem v koutě místnosti, dělala zápis, ale příliš jsem *nevnímala*, o čem mluví. V hlavě mi vířila jediná myšlenka: *Nemám svobodu*. Došlo mi, že jsem ji možná *neměla* nikdy. Ti muži si razili vlastní cestu a vytvářeli hodnoty ve světě podle svých vlastních pravidel. A já? Žila jsem podle scénáře, který napsal někdo úplně jiný. Nebyla jsem si jistá, kdo ten scénář, kterým jsem se řídila, psal, ale určitě jsem to nebyla já. Jedno mi bylo jasné: Udělám úplně všechno, abych svou situaci změnila. Počínaje oním dnem jsem pracovala na záměru přijít na to, jak být ve svém životě svou vlastní šéfkou. A to znamenalo především stát se šéfkou vlastní společnosti.

Hlavní výzva, která z tohoto záměru plynula, spočívala v tom, že jsem *neměla* nejmenší tušení, jak to udělat. Neexistovala žádná příručka, žádný vysokoškolský předmět, žádný praktický výcvik, kde by se učilo, jak nastartovat vlastní online podnikání. Ještě horší bylo, že jsem neviděla, že by se tím zabývaly ženy. Ale už tehdy mi bylo jasné, že nechci jít cestou, kterou přede mnou proklestili muži. Chtěla jsem podnikání, které by mi vyhovovalo *ve všem* a odpovídalo by i mým osobním tématům, vlastnostem a životní zkušenosti jakožto ženy.

Hodně lidí sice tvrdí, že učí umění, jak začít s internetovým byznysem, ale já jsem zjistila, že většina knih je příliš obecná. „Začněte s podnikáním.“ „Přijďte s geniální myšlenkou a otestujte ji.“ „Vytvořte si skupinu sledujících.“ Rady tohoto typu vás budou udržovat ve stavu snění a amatérismu. Jsou příliš vágní, nevyrůstají z osvědčeného procesu, který už byl tisíckrát vyzkoušen při zakládání reálných podniků. Neposkytují praktický rámec, který potřebujete, abyste odstartovaly doopravdy a konkrétně. Navíc je při budování podniku nutno zachovávat rovnováhu mezi strategií

a mentálním nastavením. Ode mě můžete dostat všechny strategie, které potřebujete k úspěchu (a já mám v úmyslu vám je dát!), ale pokud nebudete věnovat pozornost svým myšlenkám a pocitům během celé startovní fáze, koledujete si o spoustu frustrace a budete převálcováni.

Znám to z vlastní zkušenosti. Byla jsem ta holka z kanceláře, která věděla, že má na víc, ale celé roky si to bála přiznat. Příliš jsem se bála změny a byla jsem příliš nejistá, abych věřila, že to dokážu. Pak jsem jednou konečně sebrala odvahu, abych dala výpověď ze stabilního zaměstnání a osamostatnila se. Bylo to jako stavět mrakodrap bez výkresů. Jinými slovy: Roky neúspěchů, za které se stydím, a svazujících pochybností o sobě. Natloukla jsem si nos častěji, než dokážu spočítat. Tuto knihu píšu i proto, abych vám poskytla mapu, kterou jsem sama neměla. Abych vás provedla změnami v mentálním nastavení i postupnými praktickými kroky, které musíte udělat, až se odhodláte k onomu velkému kroku a dáte výpověď. Abych vám pomohla zahájit vaše vlastní internetové podnikání, stát se vlastní šéfovou, zvýšit dopad toho, co děláte, a vydělat víc peněz, než jste si kdy představovaly.

Vytvořila jsem osm úspěšných online kurzů a špičkově hodnocený podcast, které pomáhají ženám nastartovat vlastní internetový byznys. Má cesta od holky zaměstnané v korporátu k podnikatelce vydávající desítky milionů obnáší víc chaotických vzletů a pádů a bolestných lekcí, než bych si chtěla přiznat. Ale všechno to stálo za to, protože teď *vám* můžu ukázat, jak dokázat totéž.

Když jsem odešla ze svého posledního zaměstnání s pracovní dobou od-do, abych se osamostatnila, bylo mi jednatřicet let. Předtím jsem měla nespočet zaměstnání na pozicích od plánovačky akcí v neziskovce přes koordinátorku odbytu v nakladatelství až po marketingovou manažerku pro dealery Harley-Davidson. Těch

zaměstnání jsem měla mírně řečeno spoustu a všechny mi tak či onak pomohly připravit se na divoké dobrodružství, které osamostatnění obnáší.

Dnes v rámci svého podnikání učím začínající podnikatelky, jak pomocí změny uvažování a osvědčených marketingových strategií najít odvalu a vrhnout se do budování vlastního byznysu. Jakmile se k tomu velkému kroku odváží, učím je moderním marketingovým strategiím, jež pracují s tvorbou databází, e-mailovému marketingu, online *launchingu* (tedy uvedení produktu či služby na trh) a tvorbě online kurzů. Chci jim tím pomoci vytvořit úspěšné a ziskové podnikání. Sama jsem dokázala vybudovat byznys s mnohamilionovým obratem díky solidním a jasným základům, které byly hluboce ukotveny v mých hodnotách, dovednostech, silných stránkách a v mém záměru.

Po mnoha falešných startech, velkém tápání a bolestných lekcích je můj život přesně takový, jaký jsem si ho přála mít. Jsem svou vlastní paní. Díky tomu, že jsem začala podnikat v oblasti výuky online marketingu, mám čas na to nejdůležitější i prostředky na to, abych dělala věci, které dělat chci. Pracuji pouze na projektech, které mě nadchnou. Dovolenu si беру, kdy chci a na jak dlouho chci. Mám finanční prostředky na to, abych žila, kde se mi líbí, a přispívala na účely, na nichž mi hluboce záleží. A nejdůležitější je, že vnitřně zakouším onu svobodu, o níž mluvili ti muži v zasedací místnosti před více než deseti lety.

Hluboce si přeji, aby více žen, žen opomíjených, žen všech barev pleti, ze všech sociálních vrstev, různých náboženských vyznání a sexuální orientace, zastávalo více vlivných a rozhodujících pozic. Chci, aby tyto ženy dávaly věci do pohybu, vydělávaly více peněz a razily si vlastní cestu podle svých pravidel. Věřím, že *dokážeme* vybudovat tuto lepší budoucnost, jež vyžaduje respekt, uznání

a svobodu, kterou si všechny zaslужujeme, pro nás samé i pro ženy, jež se vydají v našich stopách. Společně a se vzájemnou podporou dokážeme přeměnit ony skleněné stropy, na něž jsme opakovaně narážely, v podlahu, na níž stojíme.

PROBLÉM – A ŘEŠENÍ

Přiznejme si, že navzdory dnešní moderní době je genderová rovnost na pracovišti pro mnohé nadále nedostižným jevem. Ženy představují 47,7 % světové pracovní síly,¹ ale připadá na ně jen 6,4 % nejvyšších pozic ve společnostech zařazených do indexu S&P 500² (*jde o 500 největších na burze obchodovaných podniků v USA, pozn. překl.*). Muži mají v raných fázích kariéry o 30 % větší šanci na povýšení než ženy.³ Oproti mužským kolegům pobírají ženy jen 82 % platu a v případě žen s odlišnou barvou pleti je poměr vůči platu bílých mužských kolegů ještě horší, a to 71 %.⁴ A 50 % žen zaměstnaných ve vědeckotechnických oborech ze zaměstnání odchází kvůli nepřátelskému prostředí na pracovišti.⁵

Není divu, že ženy v nejrůznějších typech profesí – od učitelek přes terapeutky až po poskytovatelky služeb korporátním manažerům – cítí, že se nemohou pohnout z místa, a pociťují nedocenění, demotivaci, přepracovanost a nedostatečné platové ohodnocení. Odpovědí na tento problém však není jednoduše najít si novou práci. Krátkodobě by vám sice mohla situaci zlepšit, ale frustrace a nespokojenost se postupně vrátí.

Máte-li pocit, že jste uvíznuly na místě, nejste jediné. Sama jsem cítila úplně totéž: Zabřednutí do situace, z níž jsem chtěla zoufale pryč, ale i naprostý zmatek ohledně toho, jak se dobrat změny. Tehdy jsem zjistila, že opravdovým řešením je vytvořit si vlastní internetový byznys. Jde současně o jediné *reálné* řešení, protože vám

umožňuje být svou vlastní šéfkou, mít rozhodující slovo a stát se nedotknutelnou, pokud jde o genderové nerovnosti, skleněné stropy a nepřátelská pracoviště.

Když mluvím o „vytvoření vlastního byznysu“, mám na mysli prožívání života, jaký si samy přejete, vytvoření něčeho, co ve vás vyvolává radost, co ovlivňuje životy, podporuje tvořivost a umožňuje mít pod kontrolou vlastní finanční budoucnost. Jakmile začnete žít podle svých pravidel a rozhodovat podle vlastního uvážení, život se vám dramaticky změní.

Pracovala jsem s desítkami tisíc studentů, povětšinou žen. Objevila jsem, že v cestě k odhodlání udělat onen velký krok a rozhodnout se pro osamostatnění stojí dva velké problémy: Zaprvé musíte najít odvalu si přiznat, že jste ve své situaci nešťastné a že chcete víc. Druhý problém spočívá v tom, že nevíte, kde začít.

Trvalo mi léta, než jsem si připustila, že si přeji lepší pracovní život. Kdykoli jsem se odvážila snít o tom, že jsem svou vlastní šéfkou, okamžitě jsem si pomyslela: *To je příliš riskantní. Co když to nevyjde a já pohořím? Kromě toho mám skvělou práci. Je stabilní. Co když nedokážu nic vydělat? Měla bych být vděčná! Navíc nemám dost znalostí, aby se osamostatnila. Co když se budu muset s prosíkem vrátit do staré práce?*

Tyto pochybnosti o sobě, jimiž se střílíme do vlastní nohy, odrážejí mnoho žen od toho, aby šly za vlastním snem. Vypozorovala jsem však, že tento strach nemá svůj původ v realitě, že ve skutečnosti pramení z něčeho mnohem hlubšího a spočívá kdesi uvnitř nás. Spousta žen tak věří, že nejsou dost dobré, dost talentované, dost inteligentní... Tenhle seznam nedostatečností může pokračovat donekonečna.

Ale co když si *dovolíte* se této příležitosti chopit? Co když zaujmete stanovisko, že si *zasluhujete* víc? Co by to znamenalo pro další

sféry vašeho života? Začaly byste věřit, že si zasluhujete víc ve svém manželství? Ve vztazích k přátelům? Ve vztahu k sobě samým?

Pak přichází druhý problém. *Jaké konkrétní kroky musím udělat, abych své přání mít něco víc přeměnila v legitimní podnikání? Co si o tom budou lidi myslet? Co bych měla prodávat? Kdo si to ode mě koupí? Jak si vytvořím komunitu sledujících? Jak si najdu čas, abych to všechno spustila? Dokážu to sama?* Tento vyčerpávající seznam neznámých stačí k tomu, aby děvče poslal rovnou zpátky do jeho kanceláře.

V této knize předkládám konkrétní a z hlediska realizace jednoduchý plán, jak začít s internetovým podnikáním. Vaše cesta bude zahrnovat nejdůležitější kroky, jež budete muset podniknout, abyste vybudovaly skutečně pevné základy podnikání, které budete schopné v následujících letech nadále rozšiřovat a škálovat. Cílem je, abyste postupovaly správně od samého počátku. Zaměříme se na nejdůležitější kroky, které vám pomohou přejít z vaší aktuální situace k podnikání a současně naplňovat osvědčené strategie úspěchu včetně nalezení vlastních zákazníků, aktivit na sociálních sítích, tvorby přesvědčivého obsahu, budování databáze e-mailových adres a přípravy ziskových nabídek, které vám vydělají peníze. Druhá až dvanáctá kapitola obsahují cvičení „domácí úkol“, které vám umožní na každém z kroků bezprostředně zakusit posun vpřed.

Tuto knihu bych si byla přála mít po ruce, když jsem se zoufale snažila najít odvahu se osamostatnit, knihu plnou proveditelných kroků i povzbuzení, jež člověk potřebuje, aby vytrval, když se na něj ze všech stran hrnou strachy a pochyby. Nejde jen o snůšku náhodných rad, ale o detailní plán, který už roky vyučuji a který ženám ze všech společenských vrstev nabízí osvědčené výsledky. Tato kniha je sama o sobě cestou. Vybízím vás, abyste si dopřály čas i prostor krok za krokem uplatňovat, co se naučíte. Tato kniha

není zamýšlena jako rychlá příručka, kterou si projdete přes víkend, a pak přejdete k dalšímu skvělému manuálu o podnikání ze svého seznamu. Pokud si nedopřejete čas a prostor, abyste předkládané strategie naplnily, nezažijete to kouzlo! Musíte odvést práci, kterou tato kniha ukládá, a já vám u každého kroku na cestě ukážu, jak na to. Používejte tuto knihu jako svého terénního průvodce. Vyznačujte si barevně nejdůležitější pasáže, ohýbejte rohy stránek, které k vám promlouvají nejvíce, a plně se ponořte do této zkušenosti. A pamatujte: Není třeba spěchat. Naopak, máte tolik času, kolik potřebujete. Koneckonců tvoříte život a podnikání podle vlastního záměru a velkorysost tohoto záměru vyžaduje svůj čas.

Jaký bude konečný výsledek? Stanete se svou vlastní šéfkou. Rozbijete skleněný strop nad svou hlavou. Budete mít větší vliv a vyděláte víc peněz, než jste si kdy představovaly. Zažijete nekonečné možnosti a příležitosti, které se vám teď možná jeví jako vzdálený sen, ale – a to vám slibuji! – mohou být brzy vaší skutečností.

Vezměte jed na to, že svůj sen o podnikání a způsobu života dokážete přeměnit ve skutečnost. Budu vás při tom provázet, budu vás virtuálně držet za ruku a po celé cestě vás povzbuzovat.

Je čas se rozhodnout

Jak přeměnit své sny ve skutečnost

Zhruba šest měsíců předtím, než jsem odešla ze svého zaměstnání v korporátu, jsem měla osudové setkání s jednou z vedoucích pracovníků. Společnost tehdy rostla, a i když to může znít nelogicky, ukončovali jsme několik ziskových segmentů podnikání, abychom uvolnili prostor pro nové změny. Řada projektů, které se plánovaly měsíce, byla změněna nebo úplně pozastavena.

Tou dobou se Tony Robbins chystal vystoupit v populárním pořadu *The Today Show* na NBC. Tony je jedinečný tím, jak se připravuje na svá vystoupení v médiích, bere to velmi odpovědně. S pomocí svého týmu pečlivě dohledává informace a připravuje se nejen na téma rozhovoru, ale i na lidi, kteří s ním budou rozhovor vést, a dokonce i na další hosty, kteří budou mluvit. Velmi mu záleží na celkovém vyznění a nic neponechává náhodě.

Tento rozhovor nebyl výjimkou. Kolegyně, jež měla shromážďovat všechny dohledané informace k tomuto vystoupení, však bohužel řešila neodkladnou záležitost v rodině. Když se na poslední chvíli ukázalo, že nebude moci Tonymu asistovat, požádali mě, abych ji zastoupila. Měla jsem asi pět minut na to, abych se seznámila s tématem rozhovoru, s dohledanými údaji a důležitými detaily, když vtom mi zazvonil telefon.

Byla to viceprezidentka společnosti a chtěla vědět, co se má při interview probírat, kdo ho bude s Tonym vést a další podrobnosti. Nebyla jsem schopna poskytnout jí odpovědi, jež požadovala.

Vysvětlila jsem jí, že mě do toho projektu zapojili teprve před pár minutami.

„Ale na včerejší obsahové schůzce jste přece byla?“ ptala se mě a ze sluchátka doslova vytékala její frustrace.

„Nebyla,“ odpověděla jsem. „Nedávno jsem přešla z obsahového oddělení a převzala novou roli v marketingu, takže jsem teď v marketingovém týmu.“

„Amy,“ řekla. „Tohle je absurdní. Vy přece *nejste* marketérka!“

Ztuhla jsem a vzápětí se mi začaly řínout slzy z očí. Její slova mě zdrtila.

Nevím, co se jí ten den stalo. Obě jsme byly v napjaté situaci, kdy nebylo moc času, a ona nechápala, proč bych měla být v marketingu, když mě vždycky znala jen z obsahového oddělení. Popravdě ale nezáleželo na tom, co tím myslela, protože hlavní na celé situaci bylo, *jak jsem si její slova vyložila* a jak to téměř vykojilo celou mou cestu k podnikání. Její „Vy přece *nejste* marketérka!“ jsem si přeložila jako „Za nic nestojíte.“ a „Nikdy to samostatně nezvládnete.“ a „Kdo si myslíte, že jste?“. V té chvíli jsem těm myšlenkám mohla dovolit, aby změnily trasu, kterou jsem si naplánovala. Ale neudělala jsem to. Namísto toho jsem to vzala jako „pošťouchnutí vesmíru“ k tomu, abych se rozhodla, a přesně to jsem i udělala. Okamžitě jsem zintenzivnila přípravu své strategie odchodu z práce a využila této zkušenosti jako paliva, abych vytrvala.

Mí studenti mi vyprávějí podobné příběhy. Janine si udělala jasno poté, co se šest dlouhých, otravných měsíců věnovala práci na jedné specifické kampani, jež obnášela týdny strávené v hotelovém pokoji, spoustu zameškaných rodinných událostí včetně dceřina velkého tanečního vystoupení a více úzkosti, než zažila kdy předtím. Pak si v jednom e-mailu, v jehož kopii se octla pouhou náhodou, přečetla, že se celý projekt ruší a že kampaň má být nasměrována jinak.

Namísto toho, aby se v myšlenkách zaobírala ztraceným časem a mimořádným stresem, si bez váhání otevřela kalendář a vyznačila si v něm den svého odchodu ze zaměstnání (jak to udělat, vás naučím ve druhé kapitole).

Anne budovala kariéru po více než třicet let. Její příležitost zvolit si novou cestu se naskytla toho dne, kdy si ji zavolali do šéfovy kanceláře a sdělili jí, že její pozice byla zrušena. Tři roky poté, když se Anne *stále* snažila získat další výnosnou práci v korporátní sféře, jí její manžel řekl: „Víš, drahoušku, ty máš na něco lepšího, než je tohle.“ Rozhodla se udělat velký krok a splnit si sen – založit vlastní společnost. Její program *The Pattern Design Academy*® (Akademie vzorového designu) je určen těm, kdo chtějí prozkoumat oblast internetového umění a přemýšlejí, kam dál ve svém životě.

Sue nechodila do zaměstnání sedm let. Vychovávala děti, zatímco její partner měl práci na plný úvazek. Když byla připravená se vrátit do práce, překvapilo ji, jak moc se svět mezitím změnil. Příležitost rozhodnout se jinak dostala po sérii příšerných přijímacích pohovorů na pozice, o které ani nestála a kde by pracovala pro lidi méně zkušené, než byla ona sama. Rozhodla se, že toto *nebude* její realitou. Přestože byla vyděšená z představy osamostatnění, intuice jí říkala, že by si měla vybudovat vlastní podnikání. Dnes je Sue úspěšnou majitelkou vzdělávacího a školicího zařízení, které se zaměřuje na ženy a investování.

Pokud vám cokoli z toho zní povědomě, jste na správném místě. Pracovat na sebe znamená, že člověk už podobné ponižující, nedůstojné a frustrující chvíle nezažije. Znamená to, že si vyzkoušíte naprosto odlišný styl života, který vám umožní utvářet si svou práci tak, aby se zaměřovala na to, co je pro vás nejdůležitější. Dále to znamená, že přinejmenším na začátku budete pracovat usilovněji než kdykoli předtím v životě. Ale věřte mi, že to bude stát stoprocentně za to.

Prvním krokem tedy je *rozhodnout se*, že to uděláte. Pokud byste to nezamýšlely, nemyslím, že byste právě teď četly tuto knihu. Ale musíte si vybrat samy. Pamatujte: Říci ano vytvoření vlastní společnosti neznamená, že nebudete zakoušet pochybnosti, strachy a starosti o svou budoucnost či schopnost to dokázat. Říci ano znamená, že v sebe – a ve svou schopnost vybudovat byznys – věříte alespoň *o trochu víc*, než nevěříte.

Poznámka na okraj: Pokud jste už ze zaměstnání odešly nebo si dáváte pauzu anebo už samostatné jste, ale *stále* máte dojem, že pracujete pro druhé, jste na správném místě. Je možné, že jste na své cestě k podnikání o kousek dál, ale jestli jste stejné jako já a většina mých kolegů, vydaly jste se na tu cestu bez průvodce. Je tedy možné, že jste cestou neudělaly několik důležitých kroků, takže se vám obtížněji určuje, jaký dopad bude vaše podnikání mít a jaké zisky budete generovat. Je-li tomu tak, použijte tuto příručku, jako byste byly začátečnice, dovolte si projít každým z popsaných kroků a přepečlivě si kontrolujte, zda jsou vaše základy pevné a optimální k dosažení úspěchu, jaký si zasluhujete.

JSTE PODNIKATELSKÝ TYP?

Můj příběh je ve své podstatě příběhem malé holčičky, která *chtěla*, aby jí říkali, co má dělat.

Začalo to mým otcem. Vyrostla jsem v jižní Kalifornii. Moje rodina byla veskrze dělnická. Otec byl hasič, matka pracovala na částečný úvazek jako kadeřnice. Jejich manželství naplňovalo podle většiny měřítek znaky „tradičního“ svazku: Máma vedla domácnost v chaosu všedního života, vozila mě a sestru na různé akce, vystoupení a ke kamarádům a starala se, aby každý večer byla na stole doma uvařená večeře. Táta rodinu finančně zabezpečoval a o všem

rozhodoval. Když jsem vyrůstala, myslela jsem si, že tak to má být – muž vydělává nejvíc a určuje pravidla.

Permanentně jsem se snažila udělat na tatínka dobrý dojem a velmi brzy se naučila být holčičkou, která vzorně poslouchá. Začala jsem tím, že jsem dodržovala pravidla, která v domácnosti zavedl, včetně plnění domácích povinností a toho, že jsem *nikdy* neodmlouvala. Když jsem mu ukázala vysvědčení se samými jedničkami, řekl mi, že je na mě hrdý, a vzal mě na večeři, abychom to oslavili. Po vysoké škole, když už to s vysvědčením fungovat nemohlo, jsem mu vždycky volala jako prvním, abych se pochlubila, že mi přidali peníze, povýšili mě nebo mě jinak ocenili v práci. Zpravidla řekl, že je na mě hrdý, a pak jsme hovořili o mé budoucnosti a o všech příležitostech, které mám před sebou.

Postupem času jsem přání udělat dojem na tatínka nahradila přáním udělat dojem na zaměstnavatele. Pracovala jsem dlouho do noci, brala si na starost úkoly navíc a vyrazela na neplánované služební cesty. Byla jsem závislá na tom, aby si lidé mysleli, že dělám slibnou kariéru. Žila jsem pro povýšení, ocenění a vyznamenání. Slovo *hranice* se v mém slovníku nevyskytovalo. Myslela jsem, že říct ne by bylo známkou slabosti, která by nevyhnutelně vedla k mému nahrazení.

Potřebujete to hned? Samozřejmě!

Chcete, abych to přepracovala, i když jsem měsíce pracovala na tom, aby to bylo perfektní? Jak si přejete!

Chcete, abych plně obětovala svůj osobní život a žila jen pro práci? Jsem tu pro vás!

Nerada to přiznávám, ale zoufale jsem usilovala o uznání ze strany svých nadřízených, protože jsem si necenila sama sebe a neměla se ráda. Pokud byste se mě tenkrát zeptali na to, jak vnímám hodnotu sebe jen jako člověka, dívala bych se na vás nechápavě. *Lidi že*

mají hodnotu jenom proto, že jsou sami sebou? pomyslela bych si. *Jiní možná ano, ale já ne. Moje hodnota je daná tím, jak tvrdě pracuju. Mimochodem, řekla jsem vám, že mě právě povýšili?*

Byla bych si ráda myslela, že se dřu pro blaho druhých. V tomto duchu jsem pracovala pro Tonyho Robbinse, koučinkovou organizaci, která každým rokem transformovala život desítek tisíc lidí. Ale pokud bych byla k sobě upřímná, pomáhat těm lidem mě *ne-motivovalo*. Nenamáhala jsem se proto, abych druhým měnila život, podporovala lidi v nouzi nebo dělala svět lepším. Ne. Excelovala jsem a plnila na 150 % všechno, co mi uložili, z jediného důvodu: abych udělala dojem na nadřízené. (A na všechny ostatní okolo, když na to přišlo.)

Dělat dojem na lidi znamenalo být důležitá a mít hodnotu. Byla jsem závislá na uznání, jehož se mi díky usilovné práci dostávalo. Šlo mi samozřejmě o uznání přicházející zvnějšku, uznat a ocenit *sebe samotnou* by mě tenkrát ani nenapadlo.

Mou profesní cestu mi naštěstí změnil zážitek z doby, kdy mi bylo něco přes třicet a kdy se blížil konec mého zdánlivě věčného stoupání po korporátním žebříčku. Val, od sedmé třídy moje nejlepší kamarádka, si konečně našla toho pravého a měla se vdávat. Pro obřad si vybrali jedno ospalé přímořské městečko. Byla to ve všech ohledech pohádka – jen ne pro mě.

Ospalé přímořské městečko mi evokovalo jedinou děsivou myšlenku: Nebude tam WiFi. V práci jsme tehdy dokončovali velký projekt a já jsem byla odpovědná za všechny jeho součásti proměnlivé v závislosti na okolnostech. Na té svatbě jsem *musela* být, respektive jsem tam opravdu chtěla jet, ale současně jsem se *nemohla* odpojit.

Vymyslela jsem tedy plán. Mezi přípitky šampaňským, přípravami na večeri a pózováním s nevěstou na selfíčkách jsem chtěla tajně vyrazit do města, zašít se do nějaké kavárny a připojit se k internetu.

Bude to tak *v pořádku*. Když mě tam nikdo ze svatebčanů neuvidí, nikdo se o tom nemusí dozvědět.

Tak jsem to alespoň plánovala.

Na svatební recepci se ke mně moje nejlepší kamarádka otočila a řekla: „Ty pořád jenom pracuješ.“ Ten pohled plný totálního zklamání si pamatuji dodnes. Bylo mi tak trapně, že mě polilo horko a do očí se mi hrnuly slzy. „Já vím,“ zmohla jsem se na odpověď. Ani jsem se jí nedokázala podívat do očí, protože jsem se nechtěla konfrontovat s něčím, o čem jsem věděla, že je pravda. Celý můj život *znamenal* jenom práci a já jsem nebyla skutečně přítomná v žádném z důležitých okamžiků ve svém životě.

Platilo (a dodnes platí), že tvrdá práce je způsob, jak žiju. Práce si budu vždy cenit a, upřímně řečeno, usilovně pracovat mě baví. Myslím, že je důležité, abych si za tím stála. Ale v tom okamžiku mi došlo, že už jsem nějak za hranou. Hodně za hranou.

Uvědomila jsem si v té chvíli nějakou chybu? Zavolala jsem do firmy, abych dala okamžitou výpověď? Ne. V pondělí ráno jsem byla zpátky v kanceláři, zpět v honbě za vyšším platem, povýšením a pochvalou, že jsem *šikovná holka*. V mém brnění se ale objevila prasklina, která se zvětšovala.

S tím, jak jsem si stále více uvědomovala sebe samu, rostlo mé přání žít odlišným způsobem. Jakmile jsem si uvědomila možnost *svobody*, věděla jsem, že tohle je moje cesta. Intenzivní touha rozhodovat o mém životě ve mně zesílila natolik, až už jsem ji nemohla dál ignorovat. Myšlenka pracovat pro někoho jiného nebo vynakládat svůj čas na druhé mi už nepřipadala správná. Zatímco jsem připravovala svůj odchod z práce, pomalu jsem se zbavovala identity „přítakávačky“ a začala jsem se vnímat jako majitelka společnosti. Cítila jsem obrovský posun a byla jsem připravena jím projít za každou cenu.

CO JE VAŠÍM DŮVODEM?

Když se svých studentů ptám, *proč* chtějí začít s vlastním podnikáním, nejběžnější odpovědí je „Chci změnit svět!“ a „Chci pomoci co nejvíce lidem!“. Ale přestože přání být užitečný nepochybně ovlivňuje rozhodnutí mnoha mých studentů, jen zřídka je *doopravdy* motivuje k podání výpovědi. A to je v pořádku. Lidé jsou totiž – dávejte pozor – přirozeně sobectí. Díky sobectví zůstává lidský druh naživu, takže se za to nemusíte stydět. Váš *důvod* nemusí být grandiózní ani altruistický. Musí ale být stoprocentně *upřímný*.

To mohu prohlásit s jistotou, protože můj *důvod* k osamostatnění se mi zdál neuvěřitelně malicherný. Zaměřoval se jen na to, co jsem chtěla *já*. Přesněji řečeno, zaměřoval se výhradně na to, co jsem *nechtěla*. Ten *důvod* zněl zhruba takto: *Nechci, aby mi ještě někdy v životě někdo jiný říkal, co mám dělat, kdy to mám dělat, nebo jak to mám dělat*. O to mi šlo. To byl můj *důvod*.

K tomu, abych se svému záměru plně oddala a aby už nebyla šance na návrat zpět, musel být můj *důvod* hluboce osobní, mou motivací musel být osobní prospěch. Tímto způsobem mě už žádný člověk ani žádný vnější vliv nedokázal od záměru odradit ani mi ho vzít. Nehrozilo, že by mé přání vyvanulo.

Chci, abyste se i vy ponořily hluboko do sebe a poctivě si odpověděly na otázku, proč zvažujete ten velký krok, který vás tak děsí. Pokud by vám bylo jedno, co si o vás druzí pomyslí, jaký by byl váš pravý *důvod*? Pokud byste se nebály, že vás druzí odsoudí nebo vám nebudou rozumět, co byste si přiznaly jako své hluboké přání? Pokud byste byly brutálně upřímné, co vám už leze krkem? Co chcete změnit? K čemu se chcete posunout? A co chcete opustit?

Moje milé, co si *doopravdy* přejete pro sebe, pro svůj život a pro svůj byznys? Svůj *důvod* si musíte stanovit, protože vaše upřímnost

v této fázi bude fungovat jako kotva, až půjde do tuhého. Bude vás po celou cestu uzemňovat a udržovat v soustředění na cíl, takže dokážete utvářet život i podnikání podle svých představ.

JAK NA NEDOSTATEK ODVAHY

Čím více si ujasňujete svůj pravý důvod, tím více starostí a strachů se začne vynořovat. Ale to, že jsem dnes tam, kde jsem, je jen díky tomu, že jsem svému *důvodu* dovolila být větší než moje obavy.

Svůj podnik, zdroj neuvěřitelné svobody generující miliony dolarů, jsem neudržela díky tomu, že jsem měla nejlepší strategii na světě, ani proto, že jsem nejlepší učitelka na světě, ani proto, že jsem měla ve svých začátcích nejlepší marketing na světě. Dnes tu stojím, protože moje přání pracovat, kdy chci, jak chci a kde chci, pro mě bylo *o něco důležitější* než strach z neúspěchu a ponížení. Pokud si zvolíte *důvod*, který předčí vaše obavy, vydržíte s dechem dlouho i vy.

Známa situace, ať už je jakkoli frustrující, zdrcující, trýznivá či vysilující, nám připadá bezpečnější než neznámá budoucnost. Proto je tedy tak snadné říct: „Jednou si založím vlastní podnik.“, „Jednou budu dělat to, co *doopravdy* chci.“, „Jednou budu vydělávat peníze podle svého.“. Nevěříme tak docela ve svou schopnost být svou vlastní šéfovou. Bojíme se, že když neuspějeme a pohoříme, nebudeme schopné se zase postavit na nohy. Pocit bezpečí je pro nás pohodlný. Tomu rozumím. Lepší je ďábel, kterého znáte, než ďábel, kterého neznáte, nemám pravdu?

Ale ďábel, kterého znáte, je stále... *ďábel*. Bezpečí nás láká do přesvědčení, že máme dost a že si nepřejeme víc, přestože je zcela očividné, že si víc *přejeme*. Mentální nastavení orientované na bezpečí tlumí naše světlo. Zanedbává skutečnost, že máme velké sny a naděje, které lze realizovat mimo naši komfortní zónu.

Věřím, že hluboko v sobě si všichni přejeme svobodu víc, než toužíme po bezpečí. Svobodu rozhodovat. Svobodu vydělat, kolik chceme. Svobodu dělat, co chceme, kdy chceme, způsobem, jakým chceme. Svobodu však doprovázejí rizika a to je fakt. Na cestě ke svobodě budete mít někdy chuť vyletět z kůže nebo alespoň zalézt strachy pod koberec. Ale slibuji vám, že to bude určitě stát za to.

Jste-li ochotné překonat svou bezprostřední touhu po bezpečí, pohodlí a jistotě, zažijete skutečnou svobodu tvořit vlastní druh bezpečí podle svého, ve své vlastní společnosti.

VAŠE OBAVY JSOU NORMÁLNÍ

Samozřejmě byste si měly klást určité legitimní otázky, jež se týkají logistických podrobností, jako například načasování, peněz, energie a příležitostí. Dbejte však na to, abyste rozumné otázky nepřeměnily v iracionální strach. Podívejme se nyní na nejčastější obavy, o kterých slýchávám, a důvody, proč vám nemusejí bránit v dosažení vašich cílů.

1. Nevím přesně, v čem chci podnikat.

To je v pořádku, stačí, když máte nějaký nápad do začátku. Když jsem já odešla ze svého zaměstnání od-do, nebyla jsem si vůbec jistá, jaký typ byznysu chci rozjíždět, ale věděla jsem, že bych v nejbližší době mohla dělat marketingové poradenství, abych si vydělala, zatímco bych mapovala terén pro další záměr. Tento nápad do začátku stačil k tomu, aby mi dodal odvalu udělat ten velký krok. Přestože si myslíte, že víte přesně, jaké vaše podnikání bude, věci se mohou měnit a posouvat každý rok či dva. Pozorovala jsem to dost často. Rozhodněte se, jakým způsobem budete vydělávat peníze v krátkodobém

horizontu a v čem bude spočívat vaše přidaná hodnota. Rozhodněte se v závislosti na svých kompetencích (o nichž budeme mluvit v dalších kapitolách). Určitě ale nepotřebujete podrobný podnikatelský záměr s detaily o výnosových prognózách, analýze cílového trhu a dlouhodobém růstu. Každopádně já jsem neměla nic, co by podnikatelský záměr připomínalo být jen vzdáleně. Nemyslete si, že než dáte výpověď, musíte mít promyšlený každý detail – to nemá nikdo.

2. Mám / Můj manžel má / Můj partner má starosti, že nezaplatíme složenky.

Budete potřebovat peníze na rozjezd, ale získat je není tak těžké, jak si myslíte. Já jsem neměla žádnou železnou rezervu, když jsem se osamostatnila. Mým plánem bylo „kmitat“, což jsem taky dělala. Během prvních dvou let jsem věci zařizovala, jak nejrychleji to šlo. Věřte mi, že vydělávat peníze samostatně můžete mnoha různými způsoby od samého počátku. V dalších kapitolách se podíváme na některé z možností.

3. Bojím se osamostatnit. Co když neuspěju?

Pozor, velká novina: Vy *neuspějete* – a pravděpodobně mnohokrát. Ještě nikdy jsem se nesetkala s podnikatelem, který by si nenatloukl nos. Pak se ale oklepal (obvykle poté, co si pořádně zanařikal) a šel do toho nanovo. Neúspěch je součástí procesu, je to způsob, jakým se učíme. Jste-li ochotné dělat průběžně chyby, své sny už máte na dosah.

4. Nemám kapitál do začátku.

Byly byste překvapené, jak nízké můžete mít režijní náklady, pokud pracujete z domova a začínáte podnikat na internetu. Ve většině případů úspěšných podnikatelek mezi mými klientkami se jedná o ženy, které kapitál do začátku neměly; musely

zkrátka jen uvažovat strategicky, aby podnikání rozjely rychle. Jestliže to dokázaly ony, dokážete to taky a já vám s tím pomůžu.

5. Bojím se, že to nedokážu.

Rozumím vám. Na samém počátku jsem o svých schopnostech nepřestávala pochybovat. Pak jsem si ale vzpomněla, že alternativou je vrátit se do života, který mi už nepřinášel radost. Jinými slovy, alternativu jsem neměla. Můj důvod k osamostatnění mě motivoval k tomu, abych navzdory strachu postupovala dál krok za krokem. Vy můžete udělat totéž. A navíc, pamatujte, že nejste samy! Budete mít mou časem prověřenou cestovní mapu, která vás krok za krokem provede rozjezdem podnikání vašich snů. Nebojte, podržím vás!

6. Když myslím na osamostatnění, vidím jen způsoby, jak by se to mohlo šeredně zvrtnout. Ani si neumím představit, že bych uspěla.

Je normální představovat si nejhorší scénáře a každý z nich si procházet. Problém však spočívá v tom, že se vám tyto scénáře (které se mimochodem zatím ani nenaplnily) pravděpodobně přehrávají jen ve vaší mysli stále dokola jako smyčka. Nenechávají tak prostor pro to, co je doopravdy možné, a to vás rychle vykolejí. Dělejte tedy od nyníška následující: Poskytujte stejně dlouhý „vysílací čas“ všem věcem, které by se mohly *podařit*. Kdykoli se přistihnete v myšlenkové smyčce o tom, co by se mohlo zhatit, zastavte se a pomyslete na úspěch, jaký byste mohly mít. Přinutte se dívat se do budoucna s nadšením a v očekávání toho pozitivního a představujte si, jak se věci daří tak, jak jste si je naplánovaly.