

Rudolf Zarathustra Šnajdr

Chceš...?

ANO
jā chci



®

Kniha pro ty, kteří opravdu chtějí něco dokázat.

Chceš...? Ano, já chci!

Rudolf Zarathustra Šnajdr

Vydal: Rudolf Zarathustra Šnajdr
Kostelec na Hané

Adresa: Olomoucká 116
796 01 Prostějov

Telefon: +420 582 374 000

E-mail: info@anojachci.cz

WWW: www.anojachci.cz

První vydání, 2011

Tisk: Tribun EU s.r.o.
Cejl 892/32
602 00 Brno

© Rudolf Zarathustra Šnajdr, 2011

Poznámka: Funkčnost všech v knize uvedených odkazů na internetové stránky byla ověřena ke dni 6. 9. 2011.

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být jakýmkoliv způsobem rozšiřována bez předchozího písemného souhlasu majitele práv.



je registrovaná ochranná známka. Jejím vlastníkem je autor této knihy.

ISBN 978-80-905009-0-7

Rudolf Zarathustra Šnajdr

Chceš...?

ANO
jā chci



®

Kniha pro ty, kteří opravdu chtějí něco dokázat.

PRVNÍ DÍL

**„Od druhých lidí nedostanete to,
co si spravedlivě zasloužíte,
ale pouze to a právě to,
co si vyjednáte svými
komunikačními schopnostmi
a dovednostmi.“***

**Čtyřdílná kniha „Chceš...? Ano, já chci!“
vám s tím pomůže. V praxi.**

**Přečtěte si ji, seznamte se se značkou Ano já chci
a v nejvyšší možné míře ji využijte ve svůj prospěch.**

**„Slyším a zapomínám, vidím a pamatuji,
dělám a rozumím.“**

(čínské přísloví)

*) David Gruber: Zlatá kniha komunikace, Gruber – TDP, 2011; ISBN: 978-80-85624-30-4

Velmi správná otázka, milá kamarádko/milý kamaráde!

Děkuji Ti za ni! *Děkuješ mi? A proč? Naopak, já předem děkuji za Tvoji odpověď.* Tak to mi děkuješ zbytečně, protože já Ti na ni odpovídat nebudu. *Neodpovíš mi?* Ne, neodpovím. Musíš si odpovědět sama/sám. Anebo víš co? Ať Ti na ni odpoví lidé mnohem povolanější než já – pánové Leonardo da Vinci a Robert Toru Kiyosaki:

**„Jak jednou vzlétnete a projdete se po obloze,
už vás nebude těšit chodit po zemi. Patříte nebi navždy.“**

Leonardo da Vinci

Když se na seminářích, na kterých učím, ptám: „Kolik z vás dokáže připravit lepší hamburger než McDonald´s?“ většina studentů zvedne ruce. Pak se zeptám: „Když tedy většina z vás dokáže připravit lepší hamburger, jak je možné, že McDonald´s vydělává více peněz než vy?“

Nejdůležitější specializované schopnosti jsou prodej a porozumění marketingu. **Schopnost prodávat – tj. komunikovat s druhým člověkem, ať už se jedná o zákazníka, zaměstnance, šéfa, partnera, partnerku nebo dítě – je základní schopnost osobního úspěchu. O životním úspěchu rozhodují komunikační schopnosti jako psaní, řeč a vyjednávání.**

Mám přátele, kteří jsou géniové, ale nedokážou efektivně komunikovat s ostatními lidmi, a následkem toho jsou jejich výdělkové politováníhodné. **Doporučuji jim, aby se aspoň jeden rok učili prodávat. I když si nic nevydělají, zlepší se jejich komunikační schopnosti a to je k nezaplacení.***

*) Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter: **Bohatý táta, chudý táta**

(Pragma, 2001; ISBN: 80-7205-822-3) Na celém světě prodáno přes 26 milionů výtisků.

Aby ses lépe „prodal(a)“

Co prosím? Abys ostatní* přesvědčil(a):

- já to umím
- já to zvládnou
- já si to zasloužím
- já vás nezklamou
- můžete se na mne spolehnout

A je úplně jedno koho a o čem chceš přesvědčovat – **princip je vždy tentýž**. Aby sis víc věřil(a) a **aby** tomu, čemu věříš Ty, **uvěřil i ten druhý**. Ještě pořád mi nevěříš, přestože já Ti věřím? Tak čti:

Náboroví pracovníci hodnotí obchodní školy a jejich studenty podle jednadvaceti vlastností. Předkládám nyní deset vlastností, které se v žebříčku posledního průzkumu Wall Street Journalu umístily na nejvyšších místech. U každé najdete i procentuální podíl náborových pracovníků, kteří ho označili jako „velmi důležitý“:

89,0% komunikační dovednosti

86,9% schopnost pracovat v týmu

86,2% osobní morálka a bezúhonnost

84,3% analytické dovednosti a schopnost řešit problémy

82,9% pracovní morálka

74,5% dodržování kultury společnosti

74,0% úspěch při předchozích pohovorech

72,5% předpoklady k vůdčovství

67,1% strategické myšlení

64,9% pravděpodobnost, že na novém místě vyniknou [Lit.2]

*) zákazníky, zaměstnavatele, zaměstnance, šéfa, kolegy, učitele, partnera, partnerku a děti

**Abys lépe zapůsobil(a) u výběrového řízení,
zkoušky, konkursu, pohovoru*...**

a v neposlední řadě:

Abys na tom vydělal(a)!

*) ...a to nejen pomocí certifikátu o vlastnictví vystaveného na Tvoje jméno (viz další strany této knihy anebo stránky www.anojachci.cz), ale **zejména díky Tvoji vlastní praxi. Komu asi dá zaměstnavatel přednost? Uchazeči s čistým čtvrtým dílem, anebo uchazeči, jehož čtvrtý díl je hustě popsaný?** Popravdě řečeno - myslím, že tomu druhému.

Tvoje (možné) odpovědi:

- **oslovit** vysněnou dívku/ženu/chlapce/muže a nevím jak
- **ztratit** ostych, nesmělost, nejistotu, uzavřenost,* a nevím jak
- **získat** sebejistotu, sebevědomí, otevřenost, úctu, práci,* a nevím jak
- **vydělat** peníze a nevím jak

DRUHÝ můj dotaz slyš: **Opravdu to chceš?**

*DRAHÝ můj, zde jest má odpověď: **Opravdu to chci!***

ZA TŘETÍ: **Se vším Ti pomohu. Chceš?**



Výborně - čti dál. S chutí do toho, půl je hotovo!

BOD ČTYŘI: Zatím si pamatuj:

OSLOVIT – ZTRATIT – ZÍSKAT – VYDĚLÁVAT

*) doplň dle libosti

Vážená čtenářko, vážený čtenáři, omluvte prosím moji neomalenost – tykání bez Vašeho svolení. **Děkuji Vám mnohokrát.** Vidím, že s tím problémem nemáte, proto v dalším textu budu opět neomalený ☺. Místy se Ti text může zdát neobalený – rád říkám věci přímo, bez obalu, ale (snad) slušně a s úctou. S úctou k lidem, k ženám zvlášť. K nim budu v celé knize (ale jen v této knize) neuctivý.

Místy legrační text bude místy veden formou rozhovoru – s mladým nezkušeným mužem. To proto, abych se nemusel uzávorkovat nebo ulomítkovat – „Slyšel(a) jsi někdy větší pitomost než...?“, „Co bys řekl/a tomu, kdyby...?“ Ženy neboli dámy zajisté prominou, neboť jejich krásná očka si od (((((závorek)))))) a /////lomítek///// odpočinou a místo toho spočinou na zajímavějším textu. Možná místy budeš muset číst pečlivě „mezi řádky“ či strávit prapodivné zkratky (například **CHAUČKSM, AJCHSZVZ**), ale nic se neboj – vše se dozvíš a vše pochopíš.

Dámy a pánové, děkuji vám mnohokrát za vaši pozornost.

Tak pravil Zarathustra.

Chceš oslovit vysněnou dívku* nebo ženu*...

... a nevíš jak. Co to znamená? *No nevím, co jí mám říct, nevím, jestli se nezakoktám, jestli se nebudu červenat...* Tak víš co? Neřkej jí vůbec nic. *Cože?* Nic jí neřkej a dej jí před oči **CHAUČKSM**. *Proboha, co to je???* Nic se neboj, vše se včas dozvíš. *To myslíš vážně?* Co mám myslet vážně? *To, že nebudu říkat nic a místo toho jí ukážu jakýsi GAUČ... nebo co.* Pomalu, pomalu, chlapče! Říkáš, že nevíš, co jí říct, že máš strach z koktání, blekotání, červenání... *Ano.* Tak tedy...

...bud' ve výhodě – oslov ji* beze slov

Oslovit beze slov??? *Copak to jde?!* Jde. Oslovit ve smyslu zaujmout. Musíš ji nějak zaujmout - chceš ji přece zaujmout, nebo ne? *Ano, já chci.* Vidíš, jak rychle se učíš, Ty kluku jeden! Tím, že si ona bude chvíli prohlížet **CHAUČKSM**, získáš velmi cenných 5 vteřin. Po tu dobu si budeš prohlížet Ty ji. Všimneš si, jakou má (samozřejmě že hezkou) barvu očí, že má pěkné náušnice, kabelku, boty, cokoli... **Ona** to bude, kdo **řekne první slova**. Ty budeš mít výhodu – nebudeš muset žádná slova pracně vymýšlet. **Budeš jen reagovat** na to, co ona řekne a to je mnohem mnohem mnohem jednodušší. A **navíc** – **budeš vědět, co asi bude říkat**. A ty **budeš vědět, co jí odpovědět**. Uvolníš se, budeš v klidu a v pohodě. Stejně pohodová bude i vaše další konverzace. *Myslíš?* Nemyslím, věřím Ti. A věřím i tomu, že Ty sám začneš mnohem víc věřit sám sobě. **Hodně štěstí!**

*) Věřím, že nyní je Ti jasné, že **tímto způsobem můžeš také**

- **zaujmout** nejen dívku či ženu, ale třeba učitele, vedoucího, **nadřízeného**
- **odlehčit** vypjatou **atmosféru** – ve škole, na pracovišti, **kdekoliv**
- **oživit** únavné **jednání**
- **odvést od** každodenních **starostí**
- **pobavit** sebe i **ostatní**
- **přivydělat** si peníze

Máš pravdu!!! A už taky začínám pomalu tušit, jak můžu

- **ztratit** ostych, nesmělost, nejistotu, uzavřenost
- **získat** sebejistotu, sebevědomí, otevřenost, úctu
- **vydělávat** peníze

ale pořád ještě nevím, co je to ten nebo ta či to CHAUČKSM.

Pomalu, pomalu, chlapče! Tušíš velmi správně. Ale pokud si myslíš, že jediné, co Ti nabízím je CHAUČKSM, tak jsi opravdu velmi skromný. Neměl bych tu odvahu nabídnout Ti jen jednu jedinou věc. **Nejmíň deset**, a to jsme teprve **na** úplném **začátku**... Ale nepředbíhejme – čeká Tě pomoc druhá.

*A co když ti o ni vůbec nestojím – co když nechci ztrácet čas oslovováním, ztrácením a získáváním a **chci rovnou vydělávat**? A kdo Ti v tom brání? Já snad? **Můžeš** rovnou přejít na pomoc čtvrtou = vydělávat. Ovšem ztratíš nit a nebudeš znát souvislosti. Pokud si myslíš, že pomoc číslo jedna, dvě a tři řeší jen to svoje, jsi na velkém omylu. Ony se totiž vzájemně prolínají a doplňují. Uvidíš. Schválně - nevěř mi a jdi rovnou na pomoc čtvrtou. **Ale vsad' se, že se sem moc rád vrátíš.***

První pomoc Tě naučila oslovit vysněnou dívku či ženu. Úkolem pomoci druhé je

Ztratit ostych, nesmělost, nejistotu a uzavřenost

Dobrá, ale jak toho dosáhnu? Říkal jsi, že už tušíš. A najednou to nevíš? *No tuším, ale nejsem si jistý.* Dobře, tak poslouchej: Možností máš spoustu. Můžeš si nakoupit a přečíst hromadu knih. Můžeš chodit na různé přednášky, kurzy a cvičení, za která budeš platit. Anebo na to můžeš jít úplně jinak – od lesa. *Od lesa?* Základní možnosti máš dvě: Buďto úplně se vyhýbat všem situacím, kdy pociťuješ ostych, nesmělost, nejistotu, uzavřenost... *Zadrž, to bych nemohl ani vstát ráno z postele, natož vytáhnout paty z domu, to je pěkná blbost!* Máš pravdu, je to blbost. Druhá (a vlastně tedy jediná) možnost je: **Budeš tyto situace cíleně vyhledávat a tím budeš krůček po krůčku překonávat svůj ostych, nesmělost, nejistotu a uzavřenost.** *Cože?!* Ano, slyšel jsi dobře. Budeš tyto situace cíleně vyhledávat, ale tam, kde Ti o nic nejde - kde nechceš či nepotřebuješ ničeho dosáhnout*. **Aby jsi poté** tam, kde naopak něčeho dosáhnout potřebuješ či chceš, **dosáhl všeho.**

Dobře, ale co tedy navrhuješ? Snad ne zas ten GAUČ...? Na gauč si můžeš jít lehnout ke svému psychologovi, pokud jej opravdu potřebuješ. *Žádný gauč, ale CHAUČKSM.* Zkus se zamyslet nad těmito body:

- Člověk je hravý
- Člověk je poslušný
- Neobvyklé věci poutají pozornost
- Legrace, uvolnění, radost
- Vsad' se, že...

Nerozumím. Nevadí. Stejně Tě čeká pomoc třetí – **Získat.**

*) Má-li někdo strach nebo fobii například z jednání s úřady, psychologové a psychiatři doporučují jej překonávat takto: Pokud potřebuješ něco zařídít na úřadě A u úředníka či úřednice B, zajdi „jen tak se na něco zeptat“ na úřad C za osobou D. Několikrát se zhluboka nadechni, zaklepej, po vyzvání vezmi za kliku, slušně pozdrav a v klidu s nimi jednej. O nic Ti (tam) přece nejde, ne? Stejně proved' ještě na úřadech E, F a s osobami G, H, atd. Nakonec zjistíš, že na tom opravdu nic není. A Áčko a Běčko potom zvládneš na jedničku s hvězdičkou úplně v pohodě! (Další informace najdeš na str. 134.)

Díky druhé pomoci umíš překonávat ostych, nesmělost, nejistotu a uzavřenost.

Pomoc třetí si klade za cíl

Získat sebejistotu, sebevědomí, otevřenost a úctu

Abys mohl získat, musíš napřed ztratit. O oslovení nemluví - oslovený jsi. *Jak oslovený?* Předpokládám, že Tě tato kniha oslovila, jinak bys ji už dávno odložil nebo dal někomu jinému. *No to si piš! Jestli Ti ale dobře rozumím, tak abych mohl získat sebejistotu, sebevědomí, otevřenost a úctu, musím napřed ztratit ostych, nesmělost, nejistotu a uzavřenost.* Samozřejmě, chlapče. Vypadá to, že už můžeš začít psát místo mě...

O Tvých ztrátách mluvila pomoc druhá. Pomoc třetí už je o Tvých nálezech. Tím, že budeš beze slov oslovovat neznámé lidi, máš velké množství výhod – a to zdaleka nejen tyto:

- neznají Tě, Ty neznáš je => jste na tom úplně stejně
- nevědí, že máš ostych, nesmělost, nejistotu a uzavřenost => přece jim to nebudeš sám říkat
- nemusíš mít strach, že se ztrapníš => pokud nebudeš chtít, dotyčného už nikdy nevidíš
- nemusíš pracně vymýšlet slova a věty => **CHAUČKSM to udělá za Tebe**
- Ty budeš vždy jen odpovídat => **promluvíš jako druhý = obrovská výhoda** pro Tebe
- **budeš se ptát neustále na to samé** => nemáš co zkazit, **budeš se „jen“ zlepšovat!!!**
- vyvoláš opravdový zájem => s každým osloveným člověkem **Tvá jistota poroste**
- vždy vyvoláš příjemné překvapení a údiv => **a je jen na Tobě zda a jak toho využiješ**

Rozumím!!! Pomocí CHAUČKSM budu současně ztrácet i získávat. Přesně tak. S každým osloveným budou postupně mizet **Tvoje obavy** (ostych, nesmělost, nejistota a uzavřenost) a budou **narůstat Tvoje jistoty** (sebejistota, sebevědomí, otevřenost a úcta). Získáš úctu – k sobě samému. **Začneš si sebe** (víc) **vážít**. Protože zjistíš, že Tě lidi berou. Ne tak, jak se (možná špatně) vidíš sám, ale úplně normálně. A **budeš v pohodě**.

Věř, že spousta oslovených řekne: Jé, **já to chci také umět**. Já to chci také mít. A o tom je pomoc čtvrtá – **VYDĚLÁVAT**. *Sem s ní!!! Ale co umět, co mít???* Pomalu, pomalu, chlapče. Malinko a kraťoučce odbočíme. Zamyslel ses nad těmi body, jak jsem Tě o to žádal na předcházejících stránkách? *Nad kterými??* Ty hlavo dřavá – nad těmito přece:

- Člověk je hravý
- **Člověk je poslušný**
- Neobvyklé věci poutají pozornost
- Legrace, uvolnění, radost
- Vsaď se, že...

Aha – promiň, zapomněl jsem. Omluva přijata. Podívejme se na bod napsaný tučně – **Člověk je poslušný**

Proč jsem poslechl?

Většinu lidí překvapí, dozvědí-li se, že muži i ženy, kteří se dokázali ve válce nebo jako vězeňští dozorcí, případně v dobách bezvlády chovat s neuvěřitelnou krutostí, se do té doby i po ní chovali jako zcela spořádaní občané.

Jeden z nejkrutějších dozorců nacistického koncentračního tábora po válce pracoval jako sanitář v nemocnici. Když si pro něj policie přišla, užasli všichni a nevěřil nikdo. K pacientům byl tak laskavý, že měl přezdívku táta.

Jak je to možné? Americký sociální psycholog Stanley Milgram uveřejnil v roce 1961 výsledky experimentu, jímž zkoumal lidskou poslušnost. Za čtyři dolary najal dobrovolníky. Vysvětlil jim, že se účastní pokusu zkoumajícího odolnost proti bolesti. Z dobrovolníků a svých tajných spolupracovníků vytvořil dvojice. Dobrovolník měl roli učitele, tajný spolupracovník roli žáka. Žáci se naučili dvojice slov, které měly vzájemný vztah, třeba dvojici: Dunaj–modrý.

Když se žáci slovní dvojice naučili, učitelé je zkoušeli. Řekli první slovo, žáci odpověděli druhým slovem – buď správně, nebo je spletli. Jakmile je spletli, učitel potrestal žáka elektrošokem. Při každé další chybě byl elektrošok silnější až do pásma, které ohrožovalo život. Zařízení, jímž učitelé dávali elektrošoky, byla páka, která se posunovala po stupních až do červeného, ohrožujícího pásma. Učitelé přitom na žáky neviděli. Žáci byli, jak si učitelé mysleli, za zdí, do které vedly od jejich páky dráty. Jakmile se dávky začaly blížit nebezpečnému pásmu, začaly se za zdí ozývat bolestivé výkřiky, nářek, prosby „nechte toho“ a kopání. Jestliže učitel pokračoval, bylo najednou za zdí ticho. Samozřejmě že za zdí byl magnetofon, nikoli žáci.

Když se učitelé přiblížili k nebezpečnému pásmu a slyšeli, co se na druhé straně děje, část z nich zneklidněla. V tu chvíli k nim přistoupil Milgram a autoritativně řekl: „Pokračujte, přebírám odpovědnost.“ Poslechly dvě třetiny žáků. Za čtyři dolary dvě třetiny lidí ze vzorku ohrozily svého bližního, přestože mohli kdykoli říci: „Končím.“

V roce 1999 jsme Milgramův experiment napodobili v České televizi. Naši učitelé, komparsisté, na rozdíl od učitelů Milgramových věděli, o co jde. Přesto se někteří vžili do role absolutně, upírali na mne oči a otáčeli páku do ohrožujícího pásma – stačilo, když jsem se na ně podíval. Nehráli, žili to, dá se to poznat. Nevěřil jsem vlastním očím.

Vědci z univerzity St. Clara v Kalifornii Milgramův experiment v umírněnější podobě zopakovali v roce 2008. Testovaní lidé byli pečlivě vybraným statistickým vzorkem americké populace, jejich věkové rozmezí bylo 20 až 81 let. Hranicí, za kterou se nemělo jít, bylo v tomto experimentu 150 V, v Milgramově testu 450 V.

Experiment dopadl stejně pochmurně jako Milgramův: 70% dobrovolníků, žen i mužů, bylo ochotno jít za tuto hranici, jakmile je experimentátor pobídl.

Vědci dokonce zařadili do skupiny svého tajného spolupracovníka a ten veřejně odmítl jít za hranici 150 V. Nebylo to nic platné. Ostatní pokračovali.

Jsme prostě většinou poslušní i v situacích, kdy bychom poslušní být neměli. Proč? Jednou z možností je, že tato vlastnost byla v průběhu vývoje našich předků velmi silným tmelem, který držel jejich skupiny pohromadě v dobrém i ve zlém. Takže s jejími základy přicházíme na svět a dotvoří ji rodiče i škola. Jaképak by to bylo dítě, které by neposlouchalo? A dál už to je jen nevědomý automatismus, jenž odpovídá na signál autority stejně jako automatická pračka na zmáčknutí knoflíku.

FRANTIŠEK KOUKOLÍK

Autor je neuropatolog, zabývá se vědeckou esejistikou

Článek převzat z regionálního Deníku ze dne 23. ledna 2009 s laskavým svolením společnosti VLTAVA-LABE-PRESS, a.s.

Co na to říkáš? *No to je síla... Ano, máš pravdu - je to neuvěřitelné, ale člověk je tvor poslušný.* A pokud jej o něco požádáme slušně a navíc mu uctivě poděkujeme, je ještě poslušnější a ochotnější. Dokazuje to další příklad ze života, tentokrát můj osobní zážitek. Poslouchej, co se mi nedávno přihodilo:

Jel jsem takhle jednou naší obcí nakoupit. Blížím se ke křižovatce a vidím, jak dva asi osmiletí romští kluci táhnou z trávníku do silnice reklamní tabuli, která ještě den předtím byla umístěna na sloupu veřejného osvětlení. Jak mě uviděli, malinko se zarazili, ale nenechali se vyvést z míry a tabuli do té silnice skutečně dotáhli a nechali ji tam ležet. Přitom se provokativně dívali na mě a v jejich očích jsem četl otázky typu „Co ty na to?“ Zastavil jsem před křižovatkou, stáhl okénko a chtěl jsem jim neslušně vynadat, protože mnou lomcoval vztek při představě, co všechno by taková klučičí hloupost mohla způsobit. Ale světe div se, najednou jsem se přistihl, jak klidným, ale pevným hlasem na ně volám: „Podívejte se, jste takoví šikovní a rozumní kluci a přitom se tady chováte jako pitomci. Tak neblbněte a dejte tu tabuli zase zpátky, než na ni někdo najede.“ Čekal jsem, že mě zasypou sprškou nevybíravých výrazů a pošlou kdovíkam. Ale světe div se podruhé - stalo se něco naprosto nečekaného: Usmáli se a bez jediného slova tu tabuli vzali a odtáhli ze silnice zpátky na trávník. Byl jsem tak vyvedený z míry a příjemně překvapený, že jsem se zmožil jen na to, abych jim beze slova zamával a odjel.

Tak tomu moc nevěřím. Nedívím se Ti, taky bych tomu moc nevěřil, kdyby se mi to doopravdy nestalo. Oba texty o poslušnosti najdeš na internetu (viz odkazy pod čarou), kde si je přečetlo už hodně lidí. Vzpomeň si na ně vždy, když Tě přepadnou jakékoliv pochybnosti. A opakuj si: **Člověk je tvor poslušný.** Proto **poslouchej: Čeká Tě pomoc čtvrtá – Vydělávat.**

Matně si vzpomínám na to, co jsi mi už povídal. Ano? A co to je? Toto: Věř, že spousta oslovených řekne: „Jé, já to chci také umět. Já to chci také mít.“ Velmi správně! A o tom je pomoc čtvrtá – VYDĚLÁVAT.

Prozradím Ti **první velké tajemství**: Povídám Ti tady o čtyřech pomocích, ale pořád vlastně jen o jedné a té samé. *Hm, taky mi to už chvíli vrtá hlavou. Jednu dobu jsem dokonce měl pocit, že si ze mne utahuješ. No dovol?! To bych si nikdy nedovolil! Dobře, tak to prosím zkrat’.* Dobře. **CHAUČKSM**. *A to má být všechno?* V podstatě ano. Pomocí **CHAUČKSM** sloučíš všechny čtyři pomoci do jedné. Pamatuješ si přece ta čtyři slova, jak jsem Tě o to žádal hned na začátku, ne? *Ano, pamatuji - i proto, že je máš pořád v záhlaví stránky.* Tak je prosím nezapomeň. Brzy tam totiž budou slova jiná.

Pomocí CHAUČKSM:

1. **oslovíš** kohokoliv
2. **ztratíš** obavy
3. **získáš** jistoty
4. **vyděláš** na tom – tím, že beze slov (viz 1., 2. a 3.) **Také vyděláš peníze.**

A to vše v jediném okamžiku. V jediném okamžiku a pokaždé. Kdykoliv. Dnes, zítra, za týden, za měsíc, za rok, za deset let. *Kecáš!* Kecal jsem Ti někdy? *Nekecal, to je pravda.* Vidíš. Tak nekecej a poslouchej. Doufám, že těch pět bodů, o kterých Ti tady povídám už potřetí, si vybavuješ. Jestli ne, tak... *Klídek, vím – tady jsou:*

- **Člověk je hravý**
- **Člověk je poslušný**
- **Neobvyklé věci poutají pozornost**
- **Legrace, uvolnění, radost**
- **Vsad’ se, že...**

Výborně. Tak si je rychle probereme všechny dohromady. *Ale o poslušnosti jsme už mluvili...* Správně, ale teď buď prosím poslušný i Ty a poslouchej: Každý **člověk si rád hraje**. Hraješ si rád? *Ano, hraju*. Tak pojďte, pane/paní/slečno, budeme si hrát. **Budeme si hrát s CHAUČKSM**. (Zatímco pan/paní/slečna si bude hrát, Ty budeš ztrácet a získávat. A také vydělávat). Druhý bod – **člověk je poslušný** – jsme už probrali. Podstatou **CHAUČKSM** je totiž velmi **jednoduchá** a sugestivní **otázka a** hned pod ní **jediná správná odpověď**. Neobvyklá věc **CHAUČKSM upoutává pozornost** a díky ní zažiješ **legraci, uvolnění a radost**. Legraci a radost zažije Tvůj beze slov oslovený člověk – **CHAUČKSM** jej **osloví za Tebe**. Ty pocítíš **uvolnění** – spadnou z Tebe obavy. Přepadne Tě **radost** z postupně získávaných (sebe)jistot a legraci nakonec zažiješ i Ty. Oslovený člověk řekne magickou větu – víš kterou? *Ano, vím: „Jé, já to chci také umět. Já to chci také mít.“* A v tomto okamžiku **TY jsi právě vydělal** (možná své úplně první) **peníze. Gratuluji!!!**

Čtyři esa (... ale vlastně jen jedno)

Nyní máš v rukávu čtyři esa. Kdy a na koho je vytáhneš*, záleží jen na Tobě. *Pověz, kdy a na koho je mám vytáhnout? A která to vlastně jsou? Řeknu Ti vtip:*

Vojáci!
Puška má čtyři hlavní části.
Jsou to tyto tři:
Pažba a hlaveň.

Podobně je to i s těmi esy. Nejsou čtyři, ale jen jedno. Jmenuje se **CHAUČKSM**. A kdy a na koho je vytahovat? Promiň, ale tuto otázku jsem jakože neslyšel, ano? *Proč???* Protože jsem si naivně myslel, že chceš vydělávat peníze! *Ale já opravdu chci vydělávat peníze!! Ano, já chci!!!* Hele, čím víc vykřičníků na mě vykřičíš, tím méně Ti budu věřit. Ale já Ti kupodivu ještě stále věřím. **Pokud** opravdu **chceš vydělávat peníze**, správnou odpověď znáš: **Vytahuj je vždy a na každého**. Nebo máš tolik času a peněz, že si můžeš dovolit ten luxus vybírat si koho CHAUČKSM za Tebe osloví?? *Máš pravdu - nemám. Už mlčím a poslouchám dál.* Není co, první díl právě skončil. *Cože? Počkej! Vždyť jsi mi ještě vůbec neřekl, co je to ten CHAUČKSM...* A jeжда... **A chceš to vědět?** Chci! Tak to musím hned napravit.

Ale napřed Ti ještě povím pár slov o značce **Ano já chci** a pak Ti hned řeknu, co je to CHAUČKSM, platí? *Platí!*

*) Pokud jsi natolik líný, že se Ti nechce ta esa ani vytahovat – nemusíš. Můžeš je mít vytazena neustále. **CHAUČKSM** je sice jedinečný, ale není jen jednoho typu. Viz www.anojachci.cz.

Ano

... zdůrazňuje, že **už jsem se pevně rozhodl**.

já

... jsem si plně vědom toho, že když už jsem **se rozhodl**, **musím se snažit sám** a nikdo jiný to za mne neudělá.

chci

... **dělá zázraky**. Znamená totiž, že **opravdu chci**. Pokud opravdu chci, budu pro to dělat maximum. Žádný podmiňovací způsob „chtěl bych...“ Myslím, že ten, kdo říká „chtěl bych“, tím jinými slovy prohlašuje, že by sice chtěl, ale kdyby to či ono anebo tamto... Tím vlastně říká, že to určitě nepůjde a že se mu to nepodaří. Předem to vzdává anebo se jen prachobyčejně nebo dokonce i prachspostě vymlouvá.

Chceš...? Ano, já chci

Tak zní odpověď člověka, který se rozhodl u sebe či pro sebe **cokoliv změnit k lepšímu**. **Na základě svého** vlastního, svobodného a odpovědného **rozhodnutí**. **Univerzální odpovědná odpověď** na otázky, na které většina lidí odpoví jen ano.

Filosofií značky **Ano já chci** je **pomáhat lidem** bez rozdílu věku, pohlaví, vzdělání, národnosti či barvy pleti šetřit jejich starosti, peníze a drahocenný čas, usnadňovat a zpříjemňovat jim každodenní život a **otevírat nové možnosti**.

ANO JÁ CHCI POMÁHAT LIDEM OTEVÍRAT NOVÉ MOŽNOSTI



Podívej se na grafické ztvárnění značky - ochranné známky - Ano já chci. Na tomto místě chci mnohokrát poděkovat uměleckému grafikovi, který odvedl skvělou práci. (Skvělou práci odvedl i právník – děkuji moc, Petře.) Oba pánové dokonale pochopili **obrovské možnosti**, které **jsou v těchto třech slovech ukryty**. Tři „obyčejná“ slova správně poskládaná za sebe – a jaké dělají zázraky! Navíc geniální grafické ztvárnění – ještě jednou Ti, Pavle, moc děkuji – tento dojem magicky umocňuje. Obrovský důraz je kladen na slovo **ANO**. Ano – to je to slovo, které **otevřítá dveře**, které nás pozitivně naladí. Pozornost osloveného člověka je důmyslně směřována výraznou barevnou šipkou od slova ANO ke slovu chci. Chápeš? Člověk ohromený obrovským slovem **ANO** si zcela automaticky pomyslí „**ano chci**“. A po celou dobu, co značku Ano já chci vidí, mu tato tři slova neustále znějí v hlavě. Jakoby si je v duchu opakovaně vyslovoval „nanečisto“. Co myslíš, je tento člověk blíže odpovědi ANO nebo odpovědi NE? *Ano, myslím že ANO*. Ano, je tomu tak. Důraz na „já“ je zde mistrně skryt do nejmenší velikosti písma. Na první pohled nevýrazné slovíčko **já** zde najednou díky smyslně objímající šípce vystupuje výrazně do popředí a celé dílo jest dokonáno: V mysli našeho člověka zní tato tři slova a on už zná jejich správný obsah.

To je všechno pěkné, ale co já s tím? Co mám dělat?

Podívej, jak jsi z toho všeho, co jsem Ti zde zatím povídal zcela jistě postřehl, cílem značky Ano já chci je objevit a **probudit** v každém člověku **skryté vlastnosti**, o kterých neměl nejmenší tušení, že je má v sobě schované. Zbavit jej ostychu, probudit v něm jistotu a **naučit se vydělávat peníze**. To vše hravou formou, nenuceně a přirozeně. Takto to totiž každému půjde skoro samo. Jistě, **můžeš si nakoupit knihy nebo zaplatit kurzy**, které Tě zbaví ostychu, které Tě naučí sebevědomí a naučí Tě prodejním dovednostem. Pokud se **ale ztotožníš se značkou Ano já chci**, pak se **naučíš to samé a sám** – ihned **v praxi**. Ihned si ověříš zda to, co se dozvíš ode mne nebo v učených knihách anebo v drahých kurzech, funguje. Ne, neodrazují Tě od knih či kurzů, sám jsem je četl a absolvoval, ale **co si zkusíš sám, má cenu zlata**. Jednou, dvakrát či třikrát na vlastní kůži vyzkoušené na rozdíl od naučeného už nikdy nezapomeneš. A dál se budeš jen zlepšovat – čeká Tě ještě druhý, třetí a čtvrtý díl této knihy. A tam už se do toho konečně pořádně opřeme. Naučíš se v nich vše, co budeš potřebovat. **Seznámíš se** nejméně s 10 **užitečnými výrobky, které využije každý a které si může dovolit opravdu každý**. Cítíš ten **obrovský potenciál** – **to obrovské množství lidí**, kterým můžeš produkty Ano já chci nabízet a přitom se vlastně sám neustále zdokonalovat? *Ano, to se přímo nabízí*. Samozřejmě. A navíc samo.

Chceš být součástí toho všeho?

Ano já chci!!!

Vždy musíš napřed oslovit

A je úplně jedno, jestli slovem oslovit myslíš oslovit anebo **zaujmout**. Ale vůbec není jedno, že **pomocí CHAUČKSM** zabiješ dvě mouchy jednou ranou* a **bez jediného Tvého slova**.

Chceš abych uhodl číslo, které si myslíš?

Cože? Ptám se, jestli chceš, abych uhodl číslo, které si myslíš. Mysli si nějaké číslo a já Ti položím pár otázek. Jedna z nich například bude, jestli ses narodil v březnu. *Ne, v březnu jsem se nenarodil.* Dobře – narodil ses jedenadvacátého? *Ani tady ses netrefil.* A vůbec, jak chceš to číslo uhodnout - tím, že se mě zeptáš na datum narození? A proč ne? Zeptám se Tě i na pár jiných věcí a **VŽDY uhodnu** číslo, které si myslíš. *Opravdu?* Opravdu – je to velmi jednoduché. Ten princip je jednoduchý. **Nemusíš znát nic nazpaměť, stačí jen pochopit velmi jednoduchý princip.** Zatím jej pochopil každý – pochopíš jej i Ty. Navíc každému se ta „hra“ líbila. A víš proč? *Vím! Protože*

- *Člověk je hravý*
- *Člověk je poslušný*
- *Neobvyklé věci poutají pozornost*

Přesně tak, kamaráde. A přitom ještě bude

- *Legrace, uvolnění, radost*

Ano. A ten poslední bod? Který myslíš? Tento?

- *Vsad' se, že...*

Ano, ten. Tak ten můžeš mít schovaný jako eso v rukávu a vytáhnout jej až jako poslední možnost. *Dobře, ale co je to ten CHAUČKSM?* Vždyť to vidíš v záhlaví stránky. **CHAUČKSM je způsob, jak lidi oslovit a současně je to i zboží.** Na prodej.

*) Angličané jsou ostřejší: Zabít dva ptáky jedním šutrem. (Kill two birds with one stone.)

Zboží na prodej?

Jistě, proč ne? Pamatuješ si přece, že spousta oslovených řekne: „Jé, **já to chci** také **umět**. Já to chci také mít.“ *A když neřeknou?* Tak to řekni Ty. *Co?* To samé místo nich: **Chcete také umět VŽDY uhodnout číslo, které si člověk myslí? A zažít přitom spoustu legrace, poznat nové přátele a (při)vydělat si peníze?** A co jim řekneš, když řeknou ano? *Řeknu: Správně!!!* Vidíš – a já bych jim naopak řekl: „Špatně!!! Správně jste měl(a) říct toto: **Ano, já chci!**“

Zde díl první definitivně končí...

Počekaj prosím, pořád ještě nevím, co je to ten CHAUČKSM. Jak to? Vždyť jsem Ti to přece prozradil o stránku zpět... *Cože? Kde???* Hledej... Kdo hledá, najde. Najde, že **CHAUČKSM neznamená** nic víc, ale také nic míň než **Chceš abych uhodl(a) číslo, které si myslíš?**

A to má být vše?

Z prvního dílu ano. *A díly další?* Druhý následuje na stránkách dalších. *A třetí a čtvrtý?* Pokud držíš v ruce knihu „Chceš...? Ano, já chci!“, najdeš je na stránkách dalších. Jestliže si čteš PDF „Chceš...? Ano, já chci!“, druhý díl v něm najdeš také. A až oba díly dočteš, podívej se na internet a kup si celou knihu. Kde jinde než na **www.anojachci.cz** Tam také najdeš **CHAUČKSM. Vyber si** takový, který se Ti bude líbit nejvíc. Ale **neber si jen jeden**, uvidíš, že **jeden nebude Ti stačit...** *Neposlouchám tě, už jsem dávno na těch stránkách...* Tak to jsem opravdu moc rád. Děkuji Ti mnohokrát.

...ne, zdaleka to není vše...

Značka Ano já chci je otevřená. *Jak otevřená?* Ty jsi ještě tady? Myslel jsem, že už jsi na těch stránkách... *Jsem, jen jsem se sem ještě vrátil...* Otevřená komukoliv, čemukoliv. *Jak to myslíš?* Pochopíš to z následující věty – proto prosím poslouchej velmi pečlivě:

**Lze-li na jakoukoliv otázku odpovědět ano,
lze na ni při troše dobré vůle odpovědět též Ano já chci.**

Více se dozvíš ve druhém dílu. V dílu třetím je otevřenost značky Ano já chci probrána ze všech úhlů pohledu.

Ale stejně... Nejzajímavější bude díl čtvrtý ;-)

Rudolf Zarathustra Šnajdr

Chceš...?

ANO
jā chci



®

Kniha pro ty, kteří opravdu chtějí něco dokázat.

DRUHÝ DÍL

1 **Chceš něco dokázat?** --- Pokud jsi odpověděl „**Ano, já chci!**“, čti dále.

Jestliže ale Tvoje odpověď byla NE, nemarni zbytečně svůj čas dalším čtením a raději tuto knihu věnuj někomu, kdo o ni bude mít opravdový zájem. Ty jsi však určitě odpověděl „**Ano, já chci!**“ a proto Ti za odměnu položím otázku číslo dvě:

2 **Myslíš, že to půjde samo?** --- Odpovím za Tebe: **Ne, nepůjde.**

Copak jsi hned uměl chodit? NE. Musel ses to NAUČIT. A jak ses to naučil? Tím, že jsi to **zkoušel** pořád a **pořád** a dokola a **dokola** a znovu a **znovu**. **Napřed** Ti **to** vůbec **nešlo**. Pak jsi udělal první krůček a spadl jsi. Vstal jsi a zkoušel to znova. Jeden krůček a bum na zem. **Nevzdal jsi to** – zkoušel jsi to dál a dál. Najednou z jednoho krůčku byly krůčky dva. Ano, byly i pády. Spousta pádů. Ale vzdal jsi to kvůli těm pádům? Nevzdal a nevzdával. **Zkoušel jsi to dál** a dál. Najednou jsi bez jediného pádu přešel celý pokoj. A **díky tomu**, že ses nevzdal a zkoušel **to** znovu a znovu, **umíš** dnes chodit. A to tak, že **dokonale**.

3 **Vzdal jsi to po prvním (2., 3., ...) neúspěchu?** --- *Ne, nevzdal.*

4 **Kdybys to tehdy vzdal, uměl bys to dnes?** --- *Ne, neuměl.*

5 **Jsi rád, že jsi to nevzdal a že to umíš?** --- *Ano, jsem moc rád.*

5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí – podruhé

Mysli neustále na těchto pět otázek a zapamatuj si odpovědi na ně. Platí nejen pro tuto knihu, ale úplně pro všechno, co chceš v životě dokázat. Chceš v životě něco dokázat? *Ano, já chci.* Mysli neustále na těchto pět otázek a zapamatuj si odpovědi na ně. Jedině tak dokážeš vše, co chceš. Chceš? *Ano, já chci.*

Otázka:

Odpověď:

- | | |
|----------------------------------|---------------------------|
| 1. Chceš? | <i>Ano, já chci.</i> |
| 2. Půjde to samo? | <i>Ne, nepůjde.</i> |
| 3. Vzdáš to po prvním neúspěchu? | <i>Ne, nevzdám.</i> |
| 4. Kdybys to vzdal, uměl bys to? | <i>Ne, neuměl.</i> |
| 5. Jsi rád, že to umíš? | ANO, JSEM MOC RÁD. |

Baví Tě to, co Ti jde dobře. Můžeš se dlouho učit suchopárné teorie, ale Tvoje nadšení pro novou věc může po čase opadnout a snahu vzdáš. Co potřebuješ pro to, abys vydržel a dosáhl svého cíle? Jistě je to **odhodlání, snaha, píle a vytrvalost**. Bez těchto vlastností Ti nepůjde vůbec nic. Potřebuješ ale něco víc, aby ses nevzdával. Co to je? Říkáš, že **motivace**? Říkáš to velice dobře, ale ještě pořád je to málo. Zatraceně málo. I motivace Tě jednou může opustit, a pak to bohužel vzdáš. Co potřebuješ, abys to nevzdal? *Nevím*. Nevíš? Řeknu Ti to: Je to **úspěch**. Úspěch je to, co Tě žene dál.

Programování není pro většinu lidí vůbec jednoduché. Mnoho informací, pravidel, postupů. Je těžké se tím prokousat a prokousávat. Navíc některé informace jsou k dispozici jen v angličtině. Můžeš se naučit základy programování tak, že nastuduješ knihu o 500 stranách. Poté se posadíš před počítač a naučené vědomosti si vyzkoušíš. Kolik procent lidí dojde tímto způsobem alespoň na 50. stranu? Velmi málo. Většina z nich to vzdá. Chce to okamžité dílčí úspěchy v jednoduchých věcech, které Ti dodají chuť, odvalu a potřebné sebevědomí, abys pokračoval dál a zdokonaloval se.

Před lety jsem si chtěl naprogramovat velice jednoduchou hru na počítači. Koupil jsem si učebnici programování a licenci k programovacímu jazyku. Měl jsem obrovské štěstí, že jsem si vybral právě knihu Michaela Halvorsona Microsoft Visual Basic Professional 6.0 krok za krokem. Ta učebnice je svým způsobem unikátní. Od úplného začátku je v ní kladen důraz na praxi. Naučíš se úplně tu nejprimitivnější věc a hned si ji na počítači vyzkoušíš. Hele, ono to funguje! Jsem dobrý, naučil jsem se to, umím to. Chci umět víc, mnohem víc. Dobrá, tady je další kousek teorie a hned si to zkus na tomto příkladě. Super, funguje to!!! Umím to! A takto je tomu v každé kapitole. Díky silné motivaci (chtěl jsem naprogramovat jednoduchou hru - chtěl jsem si dokázat, že se to naučím a že to zvládnou) jsem se tou knihou prokousal. Ale hlavně proto, že každou chvíli jsem si v praxi úspěšně ověřil, že to opravdu funguje. Naučil jsem se to, co jsem chtěl a co jsem potřeboval. Nebylo to jednoduché, trvalo to nějaký čas, ale to už znáš – nikdy nic nejde samo od sebe (otázka č. 2).

Myslíš, že jsem si tento příběh „vycucal z prstu“? Ne, nevycucal. Tu hru jsem pojmenoval „Zvuxeso“ neboli zvukové pexeso. U pexesa hledáš dva stejné obrázky. U Zvuxesa dva stejné zvuky pod jednotlivými kartičkami. Není to tak jednoduché jak se zdá – koneckonců vyzkoušej si to sám. Můžeš si vybrat tři stupně obtížnosti, můžeš hrát sám anebo mohou spolu hrát až čtyři hráči. A když Tě omrzí standardní zvuky, můžeš si nastavit svoje vlastní. **Hru si můžeš zdarma stáhnout na adrese www.anojachci.cz. Stáhni si ji a vyzkoušej – zatím jen pro zábavu a pro zlepšení paměti. Později Ti pomůže získávat Tvoje nové zákazníky.**

• **5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí**

Otázka	Odpověď	CELOU VĚTOU:
Chceš?	ano	Ano, já chci.
Půjde to samo?	ne	Ne, nepůjde to.
Vzdáš to po prvním neúspěchu?	ne	Ne, nevzdám to.
Kdybys to vzdal, uměl bys to?	ne	Ne, neuměl bych to.
Jsi rád, že to umíš?	ano	ANO, JSEM MOC RÁD.

• **Úspěch je důležitý**

Aby ses naučil dobře prodávat, potřebuješ znát zásadní odpovědi na pět základních otázek. Ty už znáš moc dobře. Víš také, že (dílčí) úspěchy jsou velmi důležité, aby Tě neustále hnaly dopředu. Aby podpořily Tvoji snahu a posílily Tvoje nadšení. Každý dílčí úspěch Ti zvýší sebevědomí. Utvrdí Tě v tom, že ses něco naučil. Že to děláš dobře. Úspěchy potřebuješ jako sůl, abys mohl jít dál. *Dobře, ale jak dosáhnu úspěchů v prodeji, když jsem ještě nic neprodal, když ještě nic neumím? A co je to vlastně úspěch v prodeji? A jak se to naučím? A co vlastně budu prodávat?* Jedna otázka lepší než druhá... Ne, nežertuji, myslím to vážně. Ptáš se opravdu velice dobře. Svými otázkami mi nahráváš na smeč – děkuji Ti!

Je to jednoduché: Úspěch v prodeji je prodej. *Cože? Nerozumím...* Jednoduše řečeno, úspěšný prodej je samotný fakt, že vůbec něco někomu prodáš, rozumíš? *Aha, že vůbec někomu něco prodám... Stále ale moc nerozumím tomu, kam tím vlastně míříš.* Hmm, tak poslouchej: Jak se nejlépe něco naučíš? *Že to budeš zkoušet. Že to budeš zkoušet neustále. Že to budeš neustále zkoušet v praxi.* A potřebuješ přitom **odhodlání, snahu, píli, vytrvalost a motivaci**. To už znáš.

Těchto pět věcí si můžeš sám „naordinovat“. Můžeš si je denně vtlučet do hlavy. Můžeš si těch pět slov napsat velkými písmeny na papír, připíchnout jej na zeď nebo přichytit magnetem na ledničku, abys je měl denně na očích. Ano, protože jsou nutnou podmínkou úspěchu. Úspěchu, který potřebuješ, abys vytrval. **Úspěchu, kterého potřebuješ dosáhnout brzy. Proč brzy?** Aby se roztáčelo Tvých pět „hnacích motorů“ – aby Tvoje odhodlání, snaha, píle, vytrvalost a motivace rostla, sílila, zvětšovala se. Pokud nedosáhneš úspěchu brzy, Tvoje hnací motory začnou zpomalovat a jednoho dne se zastaví úplně. A v tom okamžiku to vzdáš a je konec.

Každé učení postupuje od nejjednoduššího ke složitějšímu. My to uděláme stejně. Jako první se naučíš prodávat ten nejjednodušší produkt. **Vzpomeň si na školu:** Napřed ses naučil sčítání. $1 + 1 = 2$. Teprve až jsi uměl dobře sčítat, učil se násobit. $10 \times 25 = 250$. Nic Ti nebránilo v tom, abys začal rovnou násobením. Ale měl bys s tím velké problémy. Proto **všichni vždy začínali tím nejjednodušším**. A to platí nejen ve škole, ale ve všech oblastech života.

5 vlastností:

- odhodlání
- snaha
- pílě
- vytrvalost
- motivace

4 body:

- odhodlání, snaha, pílě, vytrvalost a motivace
- 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí
- nejjednodušší produkt
- úspěch

3 předpoklady úspěchu:

- odhodlání, snaha, pílě, vytrvalost a motivace
- 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí
- nejjednodušší produkt

2 nezbytné prvky:

- Ty
- nejjednodušší produkt

1 cíl :

- ÚSPĚCH

START!

Prodej

Nejdůležitější specializované schopnosti jsou prodej a porozumění marketingu. **Schopnost prodávat – tj. komunikovat s druhým člověkem**, ať už se jedná o zákazníka, zaměstnance, šéfa, partnera, partnerku nebo dítě – **je základní schopnost osobního úspěchu**. O životním úspěchu rozhodují komunikační schopnosti jako psaní, řeč a vyjednávání.

Doporučuji jim, aby se aspoň jeden rok učili prodávat. I když si nic nevydělají, **zlepší se jejich komunikační schopnosti a to je k nezaplacení**. [Lit.8]

Prodej? Proč prodej? Viz dle (mého názoru nejvýstižnější a nejdůležitější) citát výše. A vůbec, co se Ti na tom nelíbí? Říkáš si - nikdy nebudu nikomu nic prodávat??? Říkat si to ale můžeš do té chvíle, než si uvědomíš, že Ty sám už možná také prodáváš. Že prodávají naprosto všichni lidé. Ano - a co? Co? Nebudeš tomu věřit: SAMI SEBE! Co je to za hloupost? Žádná hloupost, kamaráde... Poslouchej: Co dělá zaměstnaný člověk? Prodává „sebe“ svému zaměstnavateli. Prodává mu svůj čas, své vědomosti, dovednosti, schopnosti, zkušenosti. Podívej se do zákoníku práce: „Zaměstnanec je povinen podle pokynů zaměstnavatele konat osobně práce podle pracovní smlouvy v rozvržené týdenní pracovní době a dodržovat povinnosti, které mu vyplývají z pracovního poměru.“ Ale to je přece něco úplně jiného... Ano? A proč? POSKYTUJEŠ svůj čas, své vědomosti, dovednosti, zkušenosti zaměstnavateli ZA MZDU, tj. za peníze. Tedy vlastně prodáváš. Sebe sama. Jinak: Nabízíš NĚCO za PENÍZE. Jinými slovy - prodáváš. To „něco“ může být zboží, služba, rada, pomoc.

Pořád ještě se Ti to slovo příčí? Dobře, tak poslouchej dál. **Prodej = pomoc**. Zní Ti to divně? Ano. Proč? Já Ti něco nabízím, co Ti pomůže. *Pomůže co? Ušetřit peníze, čas, starosti, nervy, síly. Si ze mě děláš legraci, ne? Já proto, abych ušetřil peníze, tak je naopak utratím za něco, co nepotřebuji, co mi nějaký „prodejce“ vnutil proti mé vůli. Prodejci mě otravují, zdržují, vnucují se, nabízejí za drahé peníze blbosti, které nikdo nepotřebuje...*

Zadrž – jistě, jsou i takoví prodejci, ale to jsou ŠPATNÍ PRODEJCI!!! Správný prodejce neprodává, nevnučuje, nabízí pomoc UŽITEČNÝMI produkty nebo službami. *To zní jako pohádka pro dospělé. Copak prodejce neprodává? Neprodává, aby vydělal peníze?* Samozřejmě že ano, ale v první řadě musí být jeho produkty či služby pro zákazníky přínosem. Prostě to, co nabízí, musí být zákazníkovi užitečné. Pokud nebude – nikomu nepomůže, nic neprodá a také si nic nevydělá. Nebude mít úspěch.

Díky knize „Chceš...? Ano, já chci!“ se nenaučíš jen prodávat. Získáš a naučíš se mnohem víc. Čtením i každodenním jednáním s lidmi. Najednou jim budeš mít co nabídnout. Budeš je umět oslovit. Přeskočíš svůj stín. Naučíš se něco nového. Získáš sebejistotu, sebevědomí. Také pokoru a úctu. Naučíš se vážit si sám sebe. A také ostatních lidí. Zbavíš se ostychu. Naučíš se jednat s lidmi. Příjemně, mile, otevřeně, vstřícně a užitečně. Budeš umět lidi zaujmout. Naučíš se **věci, ze kterých budeš mít prospěch Ty i všichni lidé v Tvém okolí. Budeš považovat ostatní lidi za své spojence a přátele. Budeš schopen považovat ostatní lidi za své spojence a přátele. Stejně tak oni Tebe.**

Brzdí! Mažeš mi med kolem huby. To si jako přečtu tady těch XXX stránek a bude ze mě jiný, nový a lepší člověk? Kamaráde, kdybys toto všechno měl získat přečtením jen jedné knihy, musela by být hodně tlustá a musel bys ji číst denně. Nezapomeň také, že sada „Chceš (se naučit) vydělávat?“ neobsahuje jen knihu o tom, jak se něco naučit, ale též spoustu dalších užitečných věcí*. V první řadě zboží. Zboží pro Tvých prvních deset zákazníků. Zboží, které můžeš prodávat komukoliv. Od dětí, přes studenty, zaměstnané, nezaměstnané, až po seniory. Zboží, které pomůže každému. *Každému?* Ano, každému člověku a dokonce i zvířatům. *Zvířatům?* Ano – i zvířatům a jejich pánům či paničkám. Uvidíš – nech se příjemně překvapit.

*) Viz třetí díl této knihy anebo (v případě čtení souboru PDF) stránky www.anojachci.cz

Desetinásobek za desetinovou cenu (= 100x víc)

Jedinečnost značky **Ano já chci** spočívá právě v tomto: **Za desetinu peněz**, které bys dal za pouhý osmihodinový kurz čítající deset až dvacet účastníků, **dostaneš** v knize „Chceš...? Ano, já chci!“ minimálně **stejně množství informací** jako na zmíněném osmihodinovém kurzu. A pokud si koupíš sadu „Chceš (se naučit) vydělávat“, což Ti vřele doporučuji, dostaneš za polovinu peněz, než bys dal za jediný takový kurz, navíc i zboží pro Tvých prvních 10 zákazníků. *A mnoho dalšího navíc...* Správně, vidím, že už pomalu začínáš přemýšlet jako správný obchodník, který má lidem co nabídnout. Informace, které uslyšíš na školení, v krátké době zapomeneš, pokud si je ihned nezačneš ověřovat v praxi. A Ty si je budeš ověřovat v praxi! Se skutečnými zákazníky!! A se skutečnými produkty!!! Nikoliv s dalšími účastníky školení, kteří si na zákazníky budou pouze hrát. Nic takového. Žádní „herci“. Tvoji zákazníci budou skuteční. Jejich reakce budou skutečné – žádná (tragi)komedie. Pouze skutečná realita. A to je skutečně k nezaplacení. Produkty značky **Ano já chci** jsou skutečné. A to vše dohromady představuje užitnou hodnotu minimálně 10x vyšší. Navíc, pokud jsi v oblasti prodeje nováček a nemáš vhodný produkt, kterým bys oslovil většinu lidí, pak nemáš možnost ověřit si nabyté vědomosti v praxi. A výsledek? Většinu z toho, co ses naučil na jediném kurzu a za který jsi zaplatil i 2x více než za sadu „Chceš (se naučit) vydělávat?“, začneš rychle zapomínat.

**„Slyším a zapomínám, vidím a pamatuji,
dělám a rozumím.“**

(čínské přísloví)

Sada „Chceš (se naučit) vydělávat?“ Ti dá vše potřebné*

Navíc v její ceně je zboží pro Tvých prvních **10** zákazníků. A obdržíš také:

- motivaci
- informace
- znalosti
- ideální produkt pro skutečný prodej – velmi užitečný, levný, pro každého
- CHAUČKSM pro oslovení lidí a zákazníků beze slov
- předměty pro podporu prodeje
- konkrétní tipy a postupy
- popis dalších užitečných produktů značky Ano já chci

Získáš:

- sebejistotu
- sebevědomí
- otevřenost
- úctu
- pokoru

Ztratíš:

- ostych
- nejistotu
- uzavřenost
- nesmělost
- nedůvěru

*) Její podrobný popis najdeš na stranách 184 až 193. Nebo na stránkách www.anojachci.cz.

Nejjednodušší produkt poprvé

*Co to znamená nejjednodušší produkt? Produkt, který se nejlépe prodává? Levný? Potřebný, užitečný? Pro koho? A proč? Smekám před Tebou! Opět se ptáš dobře a to dokonce velmi dobře!!! Děláš pokroky a ani o tom nevíš. **Dobří prodejce se totiž ptá.** Ptá se **zákazníka** na spoustu věcí. Zapamatuj si to. Ale to moc předbíháme. Pomalu, pomalu... Dostaneme se k tomu. Ve správnou dobu.*

*Takže, ptáš se velmi dobře. A současně si sám odpovídáš. *Odpovídám?* Ano, nejjednodušší produkt z hlediska prodeje je takový, který se snadno prodává. Který je levný. Který je potřebný a užitečný. Který je pro všechny. *Proč?* Protože zákazníkovi ušetří spoustu peněz, času a starostí. Zapamatuj si prosím další věc:*

Neprodáváme zákazníkovi produkt, ale řešení.

Řešení problému, který zákazník má nebo který by v budoucnu mohl mít.

Prodáváme mu něco, z čeho má užitek, zisk nebo úsporu.

A dobrý pocit.

Aby ses naučil prodávat, potřebuješ:

- odhodlání, snahu, píli, vytrvalost a motivaci
- 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí
- úspěch
- nejjednodušší produkt

S chutí do toho, půl je hotovo!!!

Jestliže jsi dočetl až sem, pak máš opravdu chuť prodávat. Blahopřeji!!! *K čemu?* Přečti si pořádně název tohoto odstavce: S chutí do toho, půl je hotovo. Chuť máš, to už je jasné. Pak máš opravdu půl hotovo. *Jak to?* Vzpomeň si přece... Aby ses naučil prodávat, potřebuješ tyto čtyři body:

- odhodlání, snahu, píli, vytrvalost a motivaci
- 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí
- úspěch
- nejjednodušší produkt

První bod máš. Máš odhodlání, snahu, píli, vytrvalost a motivaci. Druhý bod taky – znáš 5 základních otázek a znáš na ně SPRÁVNÉ odpovědi a dokonce i odpovědi CELOU VĚTOU. Takže máš opravdu půl hotovo. Už Ti zbývají jen poslední dva body:

úspěch a nejjednodušší produkt

Malinko těmi body zamícháme a očíslováme si je:

1. odhodlání, snaha, péle, vytrvalost a motivace
2. 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí
3. nejjednodušší produkt
4. úspěch

Máš pocit, že tyto čtyři body omíláme pořád dokola? *Mám!* Máš pravdu, vidím to stejně jako Ty. Proto toho už necháme a budeme se věnovat jen posledním dvěma. Souhlasíš? *Ano.* Výborně. Tak do toho!

Abys dosáhl úspěchu v prodeji (4. bod), nutně potřebuješ bod předchozí - třetí. První dva (1. a 2.) už máš a znáš, takže k úspěchu Ti **zbývá poslední předpoklad:**

nejjednodušší produkt

Nejjednodušší produkt podruhé

Už jsme to nakousli. **Nejjednodušší produkt** je takový, který se nejlépe prodává, je **levný, potřebný, užitečný** a který je **pro všechny**. *To je mi celkem jasné, ale proč máš tučně také slova „a pro všechny“?* Protože jsou velmi důležitá. *Pro koho?* Pro Tebe, coby učedníka na prodejce. *Proč?* Abys byl jen učedník a ne mučedník. *Cože?* Aby ses učil prodávat a ne aby ses u toho mučil. *Jak to myslíš?* Vzpomeň si, co Ti neustále vtlokám do hlavy... *Já vím, odhodlání, snaha, píle, vytrvalost a motivace, 5 základních otázek – 5 zásadních odpovědí, nejjednodušší produkt, úspěch...*

Zadrž!!! Řekli jsme si přece, že už to nebudeme dál omílat a teď to omíláš pro změnu zase Ty. Máš ale samozřejmě pravdu, je vidět, že se učíš rychle a brzy, ale přesto jsi na jednu věc zapomněl. *Na co???* Že toho **úspěchu potřebuješ** dosáhnout **rychle a brzy**. *A proč?* Aby motory nezačaly zpomalovat a jednoho dne se nezastavily. *Jaké motory?* Tvoje hnací motory – pokud si je nepamatuješ, podívej se o pár stránek zpět. *Aha, už jsem to našel.*

A vůbec – proč máš vlastně některá slova nejen tady, ale i na ostatních stránkách tučně? Protože pokud si znovu přečteš větu či věty, ve kterých jsou některá slova nebo dokonce pouhé části slov tučně, a pečlivě (!!!) si přečteš jen ta tučná slova, získáš tím shrnutí neboli stručné vyjádření důležité myšlenky. Rozumíš, takové to opakování důležitých momentů bez toho, že bych je musel znovu opakovat. Stačí se jen vrátit trochu zpět a pečlivě si přečíst pouze slova uvedená tučně. Opět tím zabijeme několik much jednou ranou. Ušetříme několik stran v této knize a tedy i pár korun, šetříme naše lesy a šetřím také Tvůj drahocenný čas. A tím, že budeš pečlivě hledat a číst tučná slova, tučně si zapamatuješ tučné myšlenky :-). Ale zpět k nejjednoduššímu produktu: Když si znovu přečteš tučná slova na začátku této stránky, najednou to celé pochopíš:

Nejjednodušší produkt je levný, potřebný, užitečný a pro všechny.

A proč? Protože: **Úspěch potřebuješ rychle a brzy.** Rozumíš tomu? *No...* Tak naposledy, jo?

Aby ses naučil prodávat, potřebuješ úspěch a navíc jej potřebuješ dosáhnout rychle a brzy. Já vím, motory by zastavily... Ted' mě nepřerušuj!!! Promiň... Rychlého a brzkého úspěchu dosáhneš díky nejjednoduššímu produktu, který je pro všechny. Jedině tak budeš učedníkem a ne mučedníkem. Protože nebudeš muset ztrácet čas tím, že budeš hledat (v)hodné zákazníky, pro které je nějaký produkt vhodný. Budeš mít jednoduše ten nejjednodušší produkt, který je vhodný pro všechny. To znamená, že se nebudeš muset rozhodovat, zda oslovit toho zákazníka nebo tamtoho. Jednoduše budeš tento nejjednodušší produkt nabízet všem. Tedy každému. Každému, koho znáš, každému, koho potkáš. Tedy pokud budeš chtít. Chceš? *Ano, já chci!*

Čas je naším nejdražším vydáním.

Theoprastus (370-287 př.n.l.)

Neřekl bych to lépe, proto...

...zde uvedu pár doslovných citací z knihy Allison Mitchellové Příručka pro zoufalé matky. *Ale já nejsem matka!!!* To vím také, milý chlapče!!! Ovšem věz, že to, co se ve všech citacích v knize „Chceš...? Ano, já chci!“ praví, má smysl pravý. A to zdaleka nejen pro ty, kterým jsou tyto citace původně určeny. Shodné myšlenky, které z nich přímo sálají, najdeš ve všech knihách, které zde cituji. A to už o něčem vypovídá. Minimálně o tom, že bys jim měl věnovat značnou míru pozornosti.

**„Starejte se o minuty
a hodiny se o sebe postarají samy.“**

Co je ve vašich přesýpacích hodinách: Písek, nebo zlatý prach?

Když myslím na ubíhající čas, ráda si představuji přesýpací hodiny. Takové ty skleněné. Převrátíte je a písek padá shora dolů. Když je všečen písek dole, máte například uvařené vajíčko. Přesýpací hodiny obvykle bývají naplněné pískem. Ale lepší mi připadá představa, že v hodinách, které odměřují můj život, je něco cennějšího: zlatý prach.

Dlouho jsem se svým časem zacházela, jako by to byl pouhý písek. Správně si uspořádat čas znamená vytvořit si systém, který nám umožní všečen čas, který máme, optimálně využít. Je přece stejně hodnotný jako zlatý prach. A jednou dojde. Stejně jako se všečen písek v přesýpacích hodinách přesype, stane se totéž i se zlatým prachem našeho života. Nikdy si nemůžeme být jisté, kolik zlatého prachu nám ještě zbývá. [Lit.4]

7 zásad času:

1. Více času nemáme.
 2. Abyste nějaký čas získala, musíte nejprve vědět, jak s ním zacházíte.
 3. Musíte vědět, co chcete, pak si najdete čas to hledat.
 4. Staňte se paní svého času, jinak budete jeho otrokyní.
 5. Plán šetří čas.
 6. Odkládání věcí na později nás stojí více času, než kdybychom je udělali hned.
 7. Žijte každým okamžikem, a budete mít víc času. [Lit.4]
-

„Řekla bys mi, prosím, kudy se mám dát?“

„To záleží na tom, kam se chceš dostat,“ řekla kočka.

„Je mi to jedno“ – řekla Alenka.

„Pak je tedy jedno, kterou cestou se dáš“, řekla kočka.

(Alenka v říši divů - Lewis Carroll)

Metoda PEP = pozitivně – explicitně – přítomně

Kladný přístup

Chci se cítit a vypadat jako sexuální bohyně.

místo

Nechci vypadat jako pytel brambor.

Explicitní cíle

Je léto. Jednou za čtrnáct dnů, vždy ve středu, chodíme s Chrisem na hodiny tance.

místo

Chodím na hodiny tance.

Důraz na přítomnost

Jednou za šest týdnů chodím na kosmetiku do krásného salonu ve městě.

místo

Někdy v příštích deseti letech, až budu mít čas, budu jednou za šest týdnů chodit na kosmetiku. [Lit.4]

Značka Ano já chci je otevřená. Pamatuješ si z prvního dílu tuto větu?

**Lze-li na jakoukoliv otázku odpovědět ano,
lze na ni při troše dobré vůle odpovědět též Ano já chci.**

Ano, ale co si mám pod tím představit?

V podstatě vše, co si představit dovedeš. V duchu výše uvedené věty. To znamená, že jakékoliv přání, které lze vyjádřit kladnou větou, se může schovat pod ochranná křídla ochranné známky Ano já chci.

V současné době pod značkou Ano já chci nabízíme více než deset produktů, které jsou velmi užitečné, kvalitní, levné a pro každého. Kterýkoliv z nich může být i vhodným dárkem. Velmi vhodným dárkem může být také kniha „Chceš...? Ano, já chci!“ a samozřejmě i sada „Chceš (se naučit) vydělávat?“. Užitečné produkty značky Ano já chci oceníš každý den. Ať už u věcí, dětí nebo zvířecích miláčků. Ale nejen z užitku má člověk radost. O dárcích již byla řeč. Dárky – to je přece radost. Radost darujícího z radosti obdarovaného. A máme i legrační věcičky... A co takhle produkty, které Ti zpříjemní například chvíle strávené s přáteli v restauraci či kavárně? Kdy u přátel vyvoláš radost? Kdy v očích Tvé vysněné dívky se staneš milým a pozorným gentlemanem a kdy v jejích očích díky Tobě (a díky značce Ano já chci) zahoří plamínky?

Odlesky plamínku svíce...

Cože, ty máš i svíce?

Chceš vědět více?

Ano, hořím jak svíce...

www.anojachci.cz – tam najdeš více.