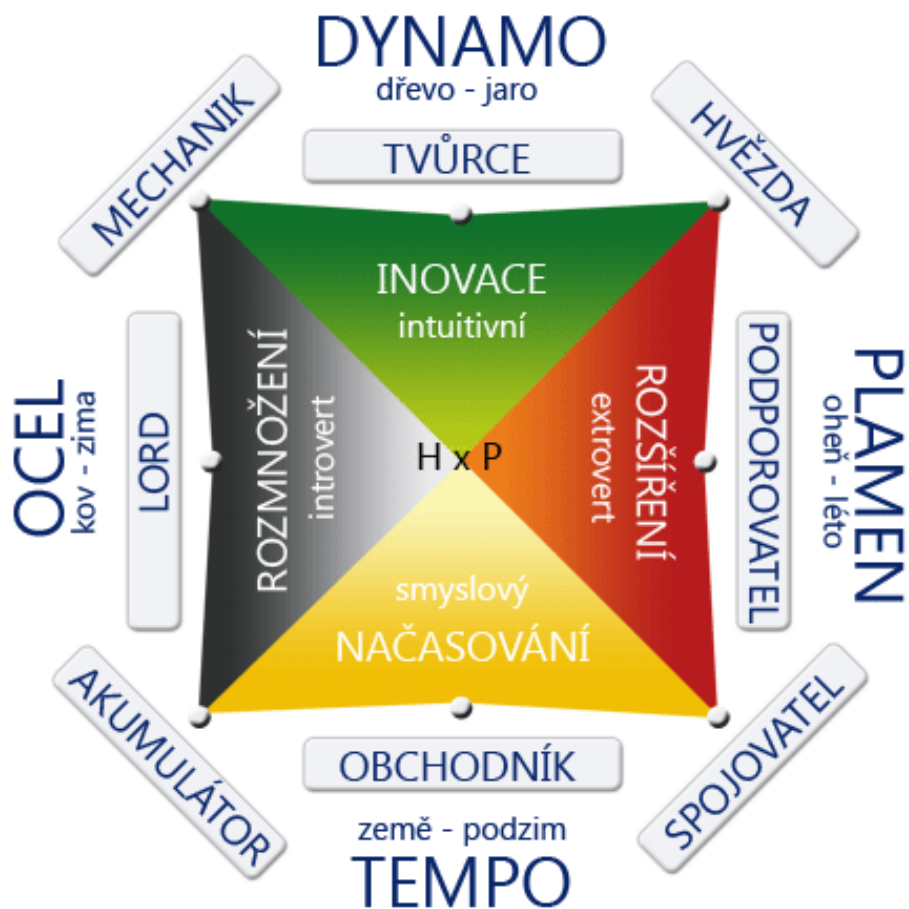


Geniální Průvodce



DYNAMIKOU BOHATSTVÍ

Profilový systém pro podnikatele k nalezení
přirozeného talentu, bohatství a flow



Geniální průvodce k Dynamice bohatství.....	3
Síla Dynamiky bohatství.....	4
Co je bohatství	6
Paradox bohatství.....	6
Síť na motýly nebo zahrada bohatství	8
Rovnice bohatství.....	10
Řeka bohatství.....	10
Budování řeky.....	10
Rovnice bohatství	13
Polarity hodnoty.....	15
Polarity páky.....	17
Jak najít miliardáře.....	18
Přehled osmi profilů bohatství	20
Paralelní vesmíry	20
Čtverec Dynamiky bohatství.....	21
Pět energií (frekvencí)	22
Na pozadí Dynamiky bohatství.....	23
Co dál - 5 nejdůležitějších kroků	25

Geniální průvodce k Dynamice bohatství

***"Všichni jsme se narodili geniální.
Pokud ale budete soudit rybu podle jejích schopností vylézt na strom,
celý život bude žít v domnění, že je hloupá".***

Vítejte v geniálním průvodci k Dynamice bohatství. Tato příručka obsahuje přehled filozofie a profilů Dynamiky bohatství pro podnikatele. Dynamiku bohatství již využilo přes půl milionu lidí po celém světě, aby našli a následovali svůj talent a flow v práci a podnikání. A Vy se k nim můžete přidat.

V průvodci se dozvíte, že Dynamika bohatství je mnohem víc než jen profilovací nástroj. Je to jazyk podnikání, který nám umožňuje vyladit a využít koncepci přirozeného proudu - flow. Poskytuje návod na budování skutečného bohatství. Dává nám možnost vidět, že bohatý může být každý z nás, pokud bude následovat cestu, v které vyniká.

Jakmile jste začali využívat tuto příručku a výsledky Vašeho profilu Dynamiky bohatství, které rozvinou vaši flow, prosím podělte se o Vaše poznatky a zkušenosti s lidmi kolem Vás - se svou rodinou, přáteli a kolegy. Když spolupracujeme na rozvoji našeho talentu a přirozené realizace v práci, rozvíjíme taky naši kolektivní schopnost vytváření a přispívání bohatství.

Dopředu se těšíme na sdílení této cesty s Vámi.

Přejeme Vám hodně úspěchů a naplnění,

Roger

Roger James Hamilton
Tvůrce Dynamiky bohatství

Jan

Ján Polák
Průkopník Dynamiky bohatství
v Čechách a na Slovensku

Síla Dynamiky bohatství

Podnikání by pro vás mělo být vzrušující, odměňující a zábavné. Přesto se často stává, že pro většinu lidí je pravým opakem a trvale s ním bojují. A právě Dynamika bohatství, pokud ji správně pochopíme a efektivně využijeme, může být jedním z nejmocnějších nástrojů, který nám poslouží k ujasnění a nalezení směru naší podnikatelské cesty. Zde jsou největší výhody, na které byste se měli zaměřit při využití Dynamiky bohatství:

Najděte své flow, získejte zpět svůj čas

Když porozumíte svému profilu, zjistíte, jak přeorganizovat svůj čas a zaměřit se na to, co Vás baví a co je pro Vás nejlepší. Budete vědět, čemu říci "ne". Pokud tak učiníte, vaše naplnění a efektivita stoupne a stres a úsilí se sníží. To je to, co nastane, když najdete svoje flow.

Ujasněte si svou přirozenou cestu

Váš profil není místo, na kterém máte uvíznout, ale cesta, kterou máte následovat a hra, kterou máte hrát. Každý z osmi profilů má jiné hřiště a odlišná pravidla. Díky ujasnění si své cesty poznáte, jaké vzory máte následovat, které rady poslouchat a které ignorovat.

Vybudujte si výkonný tým

Každý z osmi profilů přitahuje, staví a vede tým jiným způsobem. Klíčem úspěchu vaší firmy je sestavení vysoce výkonného týmu a hlavně toho správného se správnými lidmi, které mají své specifické místo. Správný tým pomocí Dynamiky bohatství začnete vytvářet tím, že prvně poznáte sami sebe a pak lidi ve svém týmu.

Urychlete svůj finanční úspěch

V srdci Dynamiky bohatství je ukryta rovnice bohatství: porozumění jak se vytváří flow prostřednictvím hodnoty a páky. Jakmile budete umět vytvořit hodnotu a využít ji vaší přirozenou cestou, můžete ovládat nejen proud času, ale i proud peněz a urychlit tím svůj finanční úspěch.

Dosáhněte svého skutečného potenciálu

Do jaké míry jste přesvědčeni, že jste v současné době dosáhli skutečného potenciálu? Většina z nás dosáhne pouze zlomku toho, čeho jsou schopni. Celý systém Dynamiky bohatství nám umožní využívat naši vlastní hodnotu mnohem účinněji tak, abychom pozitivně ovlivnili svět.

Když si uděláte vyhodnocení pro měření Vašeho flow faktoru, zjistíte kolik zažíváte a jak moc žijete ve flow. Vraťte se k tomuto hodnocení po několika nadcházejících měsících, abyste porovnali, jak roste vaše flow, tím jak následujete svou přirozenou cestu.

Porozumění protikladů tvůrců bohatství

Když se podíváme na podnikatele a tvůrce bohatství, jak si budují své velké řeky bohatství, netrvá nám dlouho si povšimnout, že každý k tomu přistupoval s naprosto odlišným přístupem. V době vzniku tohoto průvodce se nejbohatším člověkem na světě stal Bill Gates, zakladatel společnosti Microsoft, který zaměstnává kolem 120 000 lidí. Druhým nejbohatším je Warren Buffett, předseda Berkshire Hathaway, jehož tým sestává pouze ze čtrnácti pracovníků.

Richard Branson, zakladatel Virgin Group, se stal jedním z nejznámějších britských podnikatelů. Je vlastníkem více než tři sta padesáti společností (a napsal několik knih). J. K. Rowlingová, britská spisovatelka, vydělala jmění v posledním desetiletí z prodeje sedmidílné řady knih o čarodějném uči Harry Potterovi.

Jejich rady druhým se liší stejně jako jejich cesty. Meg Whitman, generální ředitel společnosti Hewlett Packard a jedna z nejbohatších žen v Americe, zastává názor – vždy se přizpůsobit potřebám zákazníka, zatímco Henry Ford, jehož automobil Ford T se těšil široké popularitě veřejnosti a z celkového podílu prodeje aut na trhu dosáhl 48 %, pronesl známou větu: „Zákazník může mít svůj vůz v jakékoliv barvě, pokud to bude černá.“

Warren Buffett před investováním do jakékoliv společnosti, trvá na jejím detailním prostudování, říká „*Risk přichází z toho, že nevíte, co děláte.*“ Kdežto Ray Kroc, který úspěšně vybudoval McDonalds, pravil: "*Pokud nejsi ochoten riskovat, nepouštěj se do vlastního podnikání*".

Koho máme tedy poslouchat a jaké principy následovat? Máme hrát tvrdě stejně jako Donald Trump nebo bychom měli být inspirativní jako Oprah Winfreyová? Měli bychom se vystavit riziku a konkurenci mezinárodního obchodu nebo raději obchodovat ve vlastní měně jako to udělal George Soros od svého kancelářského stolu (a ušetřit čas a peníze na cestování)?

Orientovat se v mnoha přístupech vytváření bohatství lze přirovnat k vyznání se v různých sportovních soutěžích na olympijských hrách. Každá z nich má jiná pravidla, odlišné týmy a různé strategie.

Jenom díky pochopení pravidel, když uslyšíme fotbalové hráče říkat "*Do míče se kope, nezvedej ho*" a hráče basketbalu "*Nekopej do míče, zvedni ho*", si uvědomíme, že si navzájem neprotiřečí, pouze hrají jinou hru.

Úspěch pochází z uvědomění si hry, kterou my hrajeme a následně jejího hraní - a už u ní zůstat. Každý z nás hraje hru, která nejvíce sedí našim vlastním přirozeným návykům a nadáním. Jak ale zjistíme, kterou hru hrajeme?

Kapitola 1

Co je bohatství

***"Mám dost peněz, aby mi vydržely po zbytek mého života,
dokud si něco nekoupím".***

- Jackie Mason

Paradox bohatství

V prvé řadě: Co vůbec znamená bohatství? Být bohatým není to samé jako mít hodně peněz. Pokud bychom měli místnost plnou náhodných lidí a každému z nich dali milion dolarů, tak je to neudělá bohatými. Během šesti měsíců mnoho z nich přijde o své peníze. Do dvou let většina z nich utratí většinu peněz - a jenom několika se podaří svůj majetek rozmnožit.

Proč tolik lidí, kteří zdědí majetek nebo vyhrají v loterii, skončí bez peněz a dostanou se zpět na začátek nebo ještě více zpátky než kde začínali?

Evelyn Adams z New Jersey vyhrál v loterii ne jednou, ale dvakrát. A to v roce 1985 a 1986. Z celkové výhry 5,4 milionů dolarů mu nezůstalo vůbec nic – převážná část skončila ve výherních automatech v Atlantic City – a Adams žijící v přívěsu se nechal slyšet: *"Kéž bych měl šanci začít znovu. Byl bych nyní mnohem chytřejší."*

William "Bud" vyhrál v pensylvánské loterii 16,2 milionů dolarů. Investoval je do aut a restaurací a během roku se dostal do milionového dluhu a musel vyhlásit bankrot. Situaci ještě zhoršil fakt, že jeho bratr byl zatčen za sjednání si nájemného zabijáka na jeho vraždu, aby tak mohl uplatnit nárok na výhru pro sebe. "Bud" nyní žije ze sociální podpory a prohlásil *"Přeji si, aby se to nikdy nestalo. Byla to naprostá noční můra."*

I když by mnozí z nás popřeli, že by byli tak neopatrní, proč spousta z nás usilovně a tvrdě pracuje, vydělává hodně a stále toho moc nemá? Mnoho z nás narazí na zajímavý paradox jakmile získají nebo vydělají více peněz. Tento paradox bohatství zajišťuje, že být "bohatý" bez vybudování si cesty bohatství se stává pouze dočasným, tedy pominutelným, stavem.

Paradox bohatství:

***"Čím více peněz máte, tím více máte příležitostí
...je ztratit".***

Přijít o peníze není problém, když nemáte, co ztratit, ale jakmile jsme se ocitli s přebytkem peněz (nebo dluhem), otevírá se nám spousta nových příležitostí - a my je využíváme

nebo investujeme v oblastech, kde nemáme mnoho zkušeností a máme malou představu o budoucích nástrahách: Naše sebevědomí překračuje naše schopnosti a peníze mizí.

Tak proč jsme tak zaneprázdněni snahou vydělání peněz, když nakonec zjistíme, že o ně stejně pravděpodobně přijdeme?

Ještě více frustrující je poznání, že lidé, které bychom považovali za bohaté, bez ohledu na to, o kolik peněz přišli, je získali zase nazpět.

Mnoho podnikatelů a tvůrců bohatství, jako například Richard Branson nebo Tomáš Baťa, muselo čelit překážkám a ztrátě, když přišli o značnou část svých peněz, o svůj byznys nebo dokonce o obojí - ale vždycky se dokázali vrátit zpátky na svou úroveň bohatství.

Paradox bohatství odděluje dočasnou povahu peněz s trvalou povahou bohatství. Nezáleží na tom, kolik peněz právě máte, nakonec stejně zažijete pokles – nebo vzestup – a návrat zpět na Vaši úroveň bohatství. To nás vede k definici bohatství použité v Dynamice bohatství.

Definice bohatství

Tento průvodce není o vydělávání peněz, ale o vytváření bohatství. Znat jasnou definici je nejen užitečné, ale i nezbytné v případě, že se na jeho vytváření zaměřujeme. V důsledku paradoxu bohatství, nemůžeme jednoduše srovnávat majetek s penězi. Takže pokud bohatství není o tom, kolik peněz máte, co potom je?

Naše definice bohatství:

***"Bohatství není o tom, kolik peněz máte.
Bohatství je to, co vám zbyde, když přijdete o všechny své peníze."***

Rostoucí bohatství umožňuje nepřetržitě přitahovat jak peníze, tak příležitosti stejným způsobem jako pěstování si zahrady umožňuje nepřetržitě přitahovat ptáky, včely a motýly.

Sít na motýly nebo zahrada bohatství

Přirovnání, že peníze jsou přechodné a ošidné stejně jako motýli, je vcelku užitečné. Umožňuje nám to zřetelně vykreslit odlišnosti a porovnat je u těch, kteří jsou příliš zaneprázdnění snahou vydělat peníze (sít na motýly) a ostatními, kteří své bohatství budují (zahrada):

Sít na motýly

Chcete chytit motýla, takže se rozhodnete vyrobit si síť. Samozřejmě, se sítí je bude lehčí chytit! Čtete knihy o chytání motýlů a snažíte se zlepšovat svoje dovednosti. Zjistíte, že se zlepšujete. Vaše síť se stává větší a propracovanější a postupně chytáte více motýlů, ale něco je špatně.

Zjistíte, že po mnoha letech této strategie se stále musíte vzbudit každé ráno, jít ven a pochytat další motýly. O své motýly se musíte starat nebo vám rychle uletí nebo uhynou. Čím více jich máte, tím těžší je si je udržet. Neustále jste ve strachu, že se jednoho dne probudíte a o všechny motýly přijdete, nebo že přijde někdo s větší sítí a pochytá všechny zbylé a porazí vás ve vaší vlastní hře.

Když motýli doopravdy odletí, nezůstane vám nic.

Znám mnoho lidí, kteří se stali odborníky na prodej, marketing, management, služby a stále se potýkají s problémem, jak vydělat peníze. Všichni známe někoho, kdo se naučil strategie úspěšného akciového trhu, investic a podnikání a neustále je nucen financovat své ztráty.

Pečlivě následují strategie vydělávání peněz, které se naučí a pak i přesto zůstávají bezradní. Diví se, proč nepřitahují ty stejné příležitosti, zdroje a náhody jako jejich inspirující vzory a učitelé? Protože se snaží získat peníze bez předchozího budování cesty k vlastnímu bohatství.

Snaží se pronásledovat motýly se sítí.

Zahrada bohatství

Na druhé straně tu máme tvůrce bohatství. Nedělají si starosti s tvořením sítě, místo toho pěstují zahradu. Zaměřují se na vytvoření inspirativní zahrady. Budují kolem sebe něco trvalého. Jak zahrada roste, motýli sami přilétají. Čas plyne a vy zjistíte, že i když vynaložíte menší úsilí, motýlů stále přibývá. Ve skutečnosti motýli, ptáci a včely za vás nakonec sami opylují vaši zahradu. Nemusíte se obávat, že vás motýli opustí, jelikož jich stále více přilétá.

Pokud vám někdo vaše motýly vezme, stále jich další den přiletí víc. Každý úspěšný tvůrce bohatství se zaměřil výhradně na budování základů svého bohatství, a ne na vydělávání peněz. Vybudovali si pověst, silnou síť, základní znalosti, zdroje a systém.

Jejich zahrada nebyla vypěstována pomocí jejich odborných znalostí, ale rozkvetla díky jejich vášni. Každý den se probouzí ke své vášni a ne bezduché síti.

V nedávném projevu ke skupině studentů Warren Buffett pronesl:

"Mohu mít více peněz než vy, ale peníze nedělají rozdíl. Pokud existuje nějaký rozdíl mezi vámi a mnou, je jednoduše v tom, že já vstávám každý den s možností dělat to, co mě naplňuje, co miluji. Každý den. Pokud se ode mě něco naučíte, pak je toto ta nejlepší rada, kterou vám mohu dát".

Menší úsilí, větší přitažlivost

Warren Buffett přitahuje miliardové motýly, protože se liší v tom, do čeho je jeho společnost Berkshire Hathaway ochotna investovat: opakovaně říká, že hledá firmy s konzistentní výnosností, dobrou návratností vlastního kapitálu, málo zadlužené, s dobrým managementem a velikostně mezi pěti miliardami dolarů a dvaceti. Slibuje plnou důvěrnost a rychlou odezvu. Nemusí se honit za byznysem. Byznys k němu chodí sám. Svou strategii popisuje jako velmi vědeckou: "Charlie (místopředseda Berkshire Hathaway) a já jen sedíme u stolu a čekáme, až zazvoní telefon. Někdy je to špatné číslo".

Každý tvůrce bohatství se přestane honit za příležitostmi a rozhodne se vybudovat si zdroj bohatství kolem svých specifických talentů a vášní. Jak americký průmyslník Andrew Carnegie řekl: „Muži, kteří uspěli, jsou muži, kteří se rozhodli jít podél jedné trasy a už u ní zůstali.“ Jak vidíme, neznamená to lpět na konkrétní profesi, odvětví nebo dokonce zemi. Znamená to držet se svého profilu bohatství. Díky tomu Buffett přitahuje správné nabídky, které vyhovují Berkshire Hathaway, Branson přitahuje správné podniky, které vyhovují Virgin a Jack Welch - generální ředitel General Electric a jeden z nejnámějších amerických manažerů - přitahoval správné lidi, kteří se hodili do jeho týmu.

Každý profil má odlišnou hodnotu, která vytváří tuto přitažlivost - různé zahrady, k nimž inklinují. Welch používá jednu metaforu, hovoříme-li o jeho roli ve společnosti GE: "Mým hlavním úkolem byl rozvoj talentů. Byl jsem zahradníkem. Zajišťoval jsem přísun vody a jiné potřeby pro našich nejlepších 750 lidí. Musel jsem samozřejmě také vytrhat nějaký ten plevel."

Kapitola 2

Rovnice bohatství

***“Stůj pevně jako hora,
ale protékej jako velká řeka”.***

- Lao Tse

Řeka bohatství

Milióny dolarů proudí za sekundu kolem této planety jako výsledek naší tvorby bohatství. Velcí podnikatelé a tvůrci bohatství dosáhli svého bohatství ne tím, že se hnali za tímto proudem, ale protože ho nasměrovali přes sebe.

Bohatství je do značné míry o dobrém nastavení proudu příležitostí a peněz. Každý velký tvůrce bohatství získal proud vytvořením vlastní řeky. Stejně jako u motýlů, voda v řece je dočasná a stejně jako zahrada, řeka je trvalá.

Řeka je poetická metafora bohatství. V této metafoře je základním principem flow (proud).

Každý z nás vytváří velké bohatství, právě když nalezne svůj správný přirozený proud - flow. Ti z nás, kteří vybudovali řeku kolem tohoto proudu, k sobě lákají velké bohatství stejným způsobem, jako je klacek hozený do vody přirozeně přitahován k nejsilnějšímu toku.

Další výhodou metafory řeky je, že nám poskytuje vizuální chápání rovnice bohatství, kterou najdeme v srdci Dynamiky bohatství.

Budování řeky

”Když mi bylo 27 let,” mluví Roger, “měl jsem možnost pracovat s týmem, který vedl mezinárodní společnost Dell.” V roce 1987 si 22letý Michael Dell otevřel stejnojmennou pobočku v Anglii. Andrew Harris, který byl postaven do čela mezinárodního provozu, přivedl svého dobrého přítele Martina Slagtera a začali provozovat služby ve Velké Británii a v kontinentální Evropě.

Do roku 1992 se prodej produktů společnosti Dell zvýšil na 2 miliardy dolarů z 60 milionů z předešlých šesti let. Rok 1992 se však ukázal jako kritický rok pro společnost. Dell postihla první kvartální ztráta. Společnost zavedla nový management a Harris a Slagter opustili Dell v roce 1993.

Odešli se zinkasovanými akciemi společnosti. Stali se multimilionáři. Takto nabitou hotovost použili do nového startu vzrušujícího podnikání Hand Technologies ve Velké Británii a USA.

Hand Tech byl na technologické špičce, když jsem se k nim v roce 1995 přidal. Investovali do něčeho nového - Internetu. Prodávali počítače prostřednictvím sítě obchodních zástupců, kteří byli spíše techniky. Prostřednictvím Harrisových a Slagterových kontaktů z oboru, získali dohodu s Microsoftem, Compaqem, HP a Applem o prodeji jejich produktů online dlouho před tím, než s tím tyto giganty začaly sami.

Stal jsem se generálním manažerem pro Velkou Británii a rychle jsme se vzrostli na více než tisíc obchodních zástupců v prvním roce. Tým se soustředil na poučení se z chyb managementu společnosti Dell. Sestavili jsme výbor ostřílených poradců, investovali do špičkových systémů, prováděli přísné finanční kontroly. Ale nějakým způsobem se zdálo být něco v nepořádku...

Zatímco jsme využívali pákový efekt na naše dodavatele, obchodní zástupce, Internet -a zdálo se, že se blížíme impozantnímu růstu - neměli jsme ten druh přitažlivosti jako společnost Dell. Po prvních dvanácti měsících se zdálo, že stále budeme muset pracovat stejně tvrdě, abychom prodali další počítač nebo přijali dalšího obchodního zástupce, i když jsme byli v průměru desetkrát větší a stále jsme byli daleko od zisku.

Slagter a já jsme se začali soustředit na naše základní hodnotu: Proč nám zákazníci neklepou na dveře? Marže našich dodavatelů a provize obchodních zástupců nám nedovolili prodávat za ceny Dellu. Servis, který jsme slibovali prostřednictvím našich prodejců, jsme nemohli kontrolovat. Spolehlivost našich dodavatelů, navzdory jejich známým jménům, jsme nemohli zaručit.

Mezitím se Harris v texaském Austinu nepřestával zaměřovat na pákový efekt s přesvědčením: Zisky přijdou, jakmile dosáhneme kritického množství. Kritického množství docílíme, až vytvoříme naši značku.

Od roku 1995 do roku 1997, jsme zaznamenali fenomenální růst. S více než 10.000 obchodními zástupci prodávajícími prostřednictvím webových stránek Hand Technologies a dvěma úspěšnými koly financování. Avšak náklady na pořízení každého nového prodejce a každého nového prodeje vzrůstaly, neklesaly.

Mezitím ve společnosti Dell, dokonce i s jeho setrvávajícím managementem a výrobními problémy, vzrostl prodej z roku 1993 do roku 1997 z 2,9 milionů dolarů na ohromujících 12,3 miliard, a zisku dosahovali v každém čtvrtletí.

Zatímco bychom mohli opominout jev, při němž vítězové loterie přicházejí o své jmění a nevěnovali mu pozornost, tohle byla daleko více nepochopitelná situace. Popravdě, společnost Dell měla i nadále manažerské a výrobní problémy, kdežto náš tým se zdál, že funguje správně. Přesto Dell nadále rostl a lákal nový byznys fenomenální rychlostí. A my jsme museli bojovat za každou korunu.

Jak to, že všichni víme o některých podnicích, které vypadají, že fungují dobře. Mají výborný management, skvělý systém, spokojené zákazníky - a přesto přichází o peníze? A jak to, že také známe firmy, u nichž nám připadá, že mají problém za problémem, a přesto k nim proudí ještě více zákazníků a více peněz?

Na počátku roku 1997 jsme uspořádali strategické setkání v Austinu (což je shodou okolností také ústředí Dell). Slagter se vrátil z návštěvy místní čistírny viditelně sklíčený. Musel se setkat se zaměstnancem Dellu, kterého najal roky předtím. Ten mu řekl o jeho současné hodnotě akcií Dellu.

Slagter si cestou zpět do kanceláře spočítal, jakou hodnotu by jeho akcie měly, a pronesl: "Když jsem seděl na pláži a držel své akcie Dell místo spuštění Hand Tech, byl bych dvacetkrát bohatší, než jsem dnes."

Ještě bolestivější zjištění bylo, že Dell konečně „nalezl“ o měsíce dříve Internet a umožnil zákazníkům sestavit si a koupit si vlastní počítač online. Prodej rychle vzrostl na 1 milion dolarů za den a zastínil výsledky, kterých jsme my dosáhli. Když jsme stále usilovali o naplnění našich bahnitých rybníků kbelíky, Dell přišel s jedním jednoduchým gestem, jenž jim navýšil denní obrát o další milion dolarů.

Opustil jsem společnost v roce 1997 a odcestoval do Asie začít svoji další firmu. Hand Technologies šla cestou mnoha podobných internetových firem, podlehla Paradoxu bohatství a ukončila svou činnost v roce 2000, bez peněz a štěstí. Mezitím se Michael Dell potýkal se zhoršenými podmínkami, daleko většími, než kterým jsme čelili my, a skončil čtvrtý v časopisu Forbes z roku 2005 mezi 400ty s majetkem v hodnotě 18 miliard a se společností, která je dnes jedním z největších světových výrobců počítačů.

Co odděluje tyto dva přístupy? Když jsme byli zaneprázdnění zaměřováním se na stovky úkolů v naší firmě, Michael Dell zůstal orientován na jeden - zdokonalování svého modelu přímé distribuce. Hodnota jeho nízké ceny, rychlého dodání, spolehlivého servisu přilákala stále větší tok zákazníků a peněz. To mu dalo zdroje k napravení věcí ve všech ostatních oblastech své činnosti - v dobách dobrých i špatných.

Náš plán, tým, systémy a financování nestály za nic, pokud nikdo z nás nebyl zaměřen na hraní hry vytváření hodnoty a páky. Během těchto bolestivých let, zatímco společnost Dell byla zaneprázdněna hraním své hry, my ani nenašli hřiště.

Každý úspěšný podnikatel a tvůrce bohatství zůstává zaměřen na hraní své hry: zaměření se na vytváření hodnoty a potom pákového efektu. To vytváří proudění peněz. Tak zní rovnice bohatství.

Rovnice bohatství

Vytváření bohatství není o vydělávání peněz. Jedná se o vytvoření proudu.

$$\text{Bohatství} = \text{hodnota} \times \text{pákový efekt}$$

Proud peněz se řídí stejnými principy jako průtok vody v řece. Dvě proměnné řeky, které určují její průtok vody v jakékoli konkrétní části, jsou výška a šířka (neboli přesněji průtok - šířka x hloubka). Podobně dvě srovnatelné proměnné, které tvoří bohatství a určují proudění peněz, jsou hodnota a pákový efekt (páka). Zde je důvod proč:

Hodnota

Voda bude vždy téct ze shora dolů a to vždy tímto směrem. Výškový rozdíl určuje rychlost průtoku vody v každém okamžiku. Pokud zdvojnásobíme výšku řeky, dvojnásobně zrychlíme proud vody.

Podobně i peníze budou vždy protékat tam, kde je rozdíl v hodnotě a vždy z vysoké hodnoty na nízkou. Představte si, že jsem se rozhodl prodat své hodinky za jeden tisíc dolarů, což znamená, že si jich necením tolik, tak jako peněz, které za ně dostanu. Rozhodli jste si je koupit za mou cenu a tím pádem si jich ceníte více jak peněz. Z toho plyne, že vy jste dostali mé hodinky a vaše peníze přetekli od vás ke mně. Pokud prodejce a zákazník vyberou hodinky dvojnásobné hodnoty, pak by protéklo dvakrát tolik, tedy dva tisíce dolarů. Zdvojnásobte hodnotu a zdvojnásobíte proud peněz.

Pákový efekt

Hodnota sama o sobě nevytváří řeku. Řeka totiž potřebuje šířku a hloubku. V osmdesátých letech Bill Gates nevlastnil zrovna nejcennější software, ale byl dobrý v jeho zhodnocení. Zatímco Steve Jobs ve společnosti Apple přicházel s inovací po inovaci u jeho softwaru (Apple představila myš a grafické uživatelské rozhraní dávno před tím než Microsoft přešel od MS-DOS na Windows), Gates povzbuzoval růst celého počítačového trhu k využívání jeho softwaru.

Zatímco Jobs trval na tom, že software Apple může být použit pouze v jejich produktech. Gates postavil Microsoft do pozice softwarové firmy sloužící všem počítačům s běžným operačním systémem a softwarovou platformou.

Výsledkem bylo, že celý počítačový průmysl se rozrostl využitím jeho produktu a Gates mohl zaměřit veškeré své úsilí na rozvoj softwaru, zatím co Jobs současně rozvíjel software, hardware a distribuci.

Zatímco hodnota dává řece spád, pákový efekt poskytuje řece šířku. Hodnota určuje rychlost proudu peněz, pákový efekt určuje množství průtoku při této rychlosti. V těch osmdesátých letech kdy se Jobs snažil vytvořit Niagarské vodopády, Gates vybudoval Mississippi.

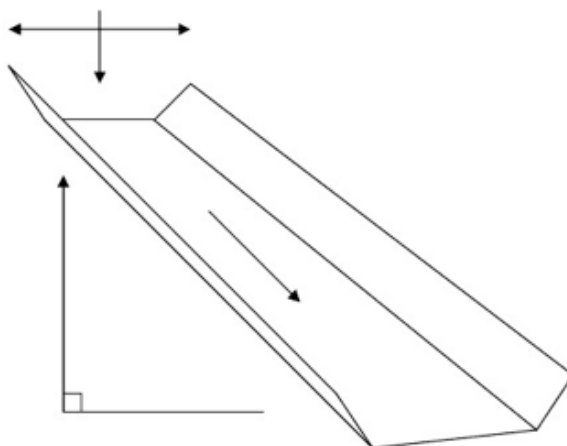
V roce 1985 Jobs ztratil své místo a byl odsunut ze společnosti Apple jeho vlastními členy představenstva. Gates v roce 1986 veřejně převzal společnost Microsoft a okamžitě nabyl jmění v hodnotě 238 milionů dolarů. Jobs pak změnil svou strategii. Následoval způsob jak přirozeně budovat své bohatství a vydělal miliardu dolarů ne jednou, ale hned třikrát.

ŘEKA BOHATSTVÍ

Hodnota
Hodnota představuje rozdíl mezi vysokou a nízkou hodnotou, body mezi kterými protékají peníze. Čím je větší rozdíl hodnoty, tím strmější je řeka a rychlejší proud peněz.

Pákový efekt (páka)

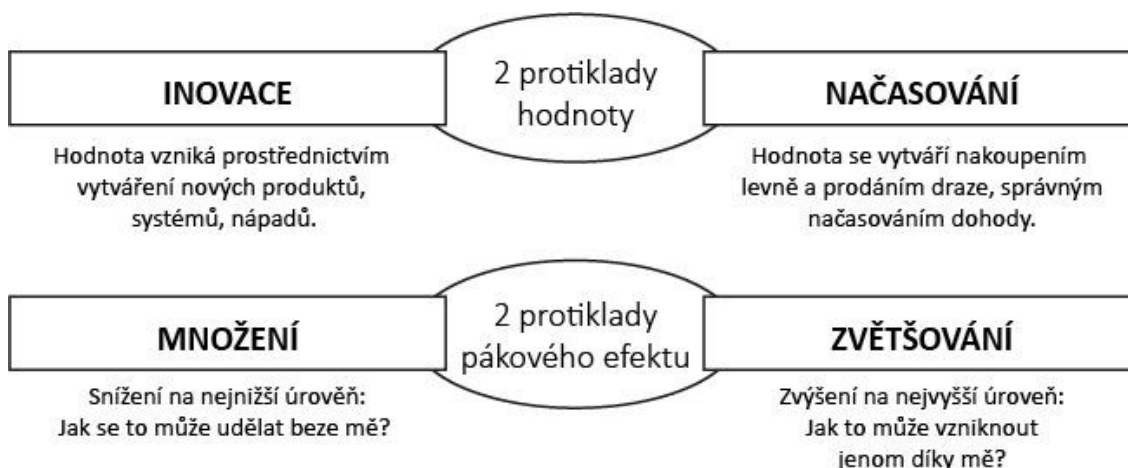
Pákový efekt je šířka a hloubka řeky. Určuje objem průtoku peněz bez ohledu na hodnotu. Dokonce i s nejvyšší přidanou hodnotou, pokud neexistuje žádná páka, objem proudu peněz bude stále nízký nebo omezený.



Proud **peněz**
Peníze vždy proudí z vysoké hodnoty na nízkou. Pokud zde není žádný rozdíl v hodnotě, žádné peníze proudit nebudou. Proud peněz není příčinou bohatství, je to jeho konečný výsledek.

$$\text{BOHATSTVÍ} = \text{HODNOTA} \times \text{PÁKA}$$

Hodnota i páka mají dvě polarity:



Polarity hodnoty

Vytváření hodnoty je předpokladem pro proudění peněz. Existují dva protiklady vytváření hodnoty - inovace a načasování. A ty jsou spojeny s dvěma kontrasty dynamického myšlení: intuitivní myšlení a smyslové myšlení. Každý úspěšný podnikatel a tvůrce bohatství se napojuje na svou přirozenou dynamiku myšlení. Pokud nenásledujete svou přirozenou dynamiku, bude pro vás obtížné vytvořit bohatství. (A pokud je to opravdu obtížné, děláte něco špatně.)

Inovace

Veškerá hodnota je tvořena způsobem našeho uvažování. Někteří z nás se rodí s tím, co nazýváme "vysokofrekvenční" myšlení, které se často označuje názvem "intuitivní myšlení". Intuitivní myslitelé rádi přicházejí s novými nápady a uvádí je do praxe.

My všichni máme prvek intuitivního myšlení, ale někteří z nás ho mají více přirozený a rozvinutý než ostatní. Ti, kteří se neustále napojují na toto "vysokofrekvenční" myšlení, jsou často označováni za snílky. Vidí velké možnosti, ale často jim chybí detaily. Nejsou tak zaměřeni na to co je, ale co by mohlo být.

Vytvářejí hodnotu prostřednictvím jednoho ze dvou protikladů tvorby hodnoty - prostřednictvím inovací.

Intuitivní uvažování vytváří hodnotu prostřednictvím inovace

Inovace znamená vytváření něčeho nového - něčeho většího, rychlejšího, levnějšího, menšího, chytřejšího a lepšího. Tvůrci bohatství jako Bill Gates, Jeff Bezos, Richard Branson a Oprah Winfreyová vytvářejí hodnotu skrz inovaci. Jejich inovativnost byla zaměřena na vytvoření nových produktů a systémů, nového byznysu nebo jedinečné značky.

V každém případě čas každého z podnikatelů a tvůrců bohatství zmíněných výše, kteří investovali do této jedné činnosti, byl prioritou číslo jedna už od počátku - do té míry, že v každém případě, každý z těchto osob přenesl další aspekty svého podnikání, tak aby se mohli zaměřit, jak nejvíce to bylo možné, na jejich přirozený způsob vytváření hodnoty a pákového efektu.

Načasování

Na druhé straně, zatímco Bill Gates se udržoval na špici technologického rozvoje, nashromáždil majetek v hodnotě 51 miliard dolarů, Warren Buffett bez špičkových technologií nabyl jmění 40 miliard dolarů.

Opak "vysokofrekvenčního", "intuitivního" myšlení je "nízkofrekvenční", "smyslové" myšlení. Intuitivní myslitelé vytváří hodnoty s hlavou v oblacích, zatímco smysloví s ušima

přítisklymi k zemi. Smysloví myslitelé nepotřebují vytvářet něco nového, protože mají vrozený smysl pro načasování.

Proč vytvářet cokoli, pokud víte, kde levně nakoupíte a draze prodáte? Prostě konat správně ve správném čase. Warren Buffett, George Soros a Rupert Murdoch, všichni jsou známí pro vyhledávání příležitostí, které ostatním ucházejí.

Někteří z nás mají přirozenou tendenci více k smyslovému myšlení než k intuitivnímu. Ti, kteří vnímají smysly, si jsou vědomi svého okolí a zachycují signály, které intuitivní lidé nevnímají. Intuitivní myslitelé vždy cítí potřebu posunovat se dál. Smysloví vědí, že někdy je nejlepší nic nedělat.

Vytvářejí hodnotu prostřednictvím druhého protikladu vytváření hodnoty: správného načasování.

Smyslové uvažování vytváří hodnotu prostřednictvím správného načasování

Správné načasování je vytváření hodnot v pravý čas. Podnikatelé a tvůrci bohatství jako Warren Buffett, George Soros, nebo Ruperta Murdoch vytvořili hodnotu prostřednictvím svých investic, obchodování a kontraktů spíše, než vytvářením něčeho nového.

Někteří lidé jsou přesvědčeni, že tvořivosti a načasování se můžete naučit. Není pochyb o tom, že můžete zapracovat na jejich zlepšení, ale pokud nejste sami naladěni na tuto frekvenci, v zápalu okamžiku budete odkázáni na své přirozené tendence a staré návyky. Setkal jsem se s mnoha lidmi, kteří využili jejich přirozené tvořivosti a optimismu k vybudování úspěšného byznysu, jen aby pak neúspěšně promarnili všechno, co vybuodovali obchodováním na burze cenných papírů. Ta samá kreativita a optimismus vedly v příšerné načasování. Ztratili mnoho peněz (pokud ne všechny), které reinvestovali.

Někteří dokonce získali propracované systémy na podporu svého obchodování. V zásadě vzato úspěšné obchodování nepochází ze systému, ale z dobrého načasování, které nelze tak snadno koupit. Když George Soros, světový trvale úspěšný obchodník s majetkem v hodnotě 7 miliard dolarů, byl dotázán na jeho obchodní styl, řekl *"Moje zvláštnost je, že nemám konkrétní styl investování nebo přesněji, snažím se měnit svůj styl podle podmínek. Myslím, že mé analytické schopnosti jsou spíše nedostatečné... nejsem profesionální analytik cenných papírů. Raději se pokládám za analytika nejistoty"*.

Jak uvidíme, někteří z již zmíněných tvůrců bohatství, jako například George Soros a Warren Buffett, si jsou tak jisti svým zaměřením, že u něj zůstali dokonce tváří v tvář veřejné kritice. Druzí jako Steve Jobs a Martha Stewartová – se odchyliili od svého hlavního zaměření a draze zaplatili následky (až dokud se nedostali zpět do své přirozené hry).

Polarity páky

Někteří lidé si myslí, že pákový efekt sám o sobě může vytvářet bohatství: "Peníze druhých, jejich čas, odborné znalosti nebo zkušenosti a bohatství může být vaše!" To je ale daleko od pravdy.

Pákový efekt má moc masivně urychlit to, kolik vyděláte nebo ztratíte. Jako páka co zvedá závaží, pákový efekt sám o sobě jednoduše jen zajišťuje vícenásobný výstup pro každý vstup - pozitivní nebo negativní.

Pokud jste postavili tým a pak se vám nepodařilo zhodnotit jejich čas, skončíte hůř, než jste začali. Jestliže jste vydělali peníze prostřednictvím financování a poté selhali ve zhodnocování těchto peněz, skončíte v nelehké situaci. Je pouze jediná věc, kterou můžete využít k zbohatnutí a to je hodnota.

Nedřívě zajištěte, že máte hodnotu. Pak uplatňujte pákový efekt.

Stejně tak jako existují dva protiklady hodnoty, jsou také dva protiklady páky: zvětšování a rozmnožování. Ty jsou spojeny s dvěma protiklady akční dynamiky: Introvert a Extrovert. A tímto způsobem fungují:

Rozmnožování

Lidé, kteří jsou více introvertní, přirozeně internalizují a analyzují své rozhodování a konání. V porovnání s lidmi, kteří jsou více extrovertní a pracují prostřednictvím komunikace s lidmi. Introverti jsou orientovaní na proces a u nich je pákový efekt rozmnožování.

Introvertův pákový efekt je rozmnožování

Cesta k rozmnožování začíná u položení si otázky "Jak se to může stát beze mě?" Rozmnožování je o vytváření věcí co možná nejjednodušeji a pak jich vytvořit mnoho. Tvůrci bohatství jako Henry Ford, Warren Buffett, John D Rockefeller a Ray Kroc uplatnili pákový efekt prostřednictvím rozmnožování, ať už skrze jejich systém, investice nebo franšízy.

Introvert bude vždy dělat věci jednoduché, zatímco extroverti mají sklon k vytváření složitějších věcí. V roce 1989 Warren Buffet ve svém dopise akcionářům napsal: "Po 25 letech investování a dohledu nad celou řadou podniků, Charlie a já jsme se nenaučili, jak řešit složité obchodní problémy. Co jsme se naučili je, jak se jim vyhnout."

Zvětšování

Na druhé straně, lidí, kteří jsou více extrovertní, naleznete s spíše mluvit ve společnosti než při studiu tabulek a čísel. Ve skutečnosti se mnoho extrovertů ocitli v potížích, když se po vytvoření úspěšného podnikání, pokusili svůj byznys systematizovat.

Extroverti se neorientují na proces. Jsou orientovaní na lidi a svoje páky uplatňují způsobem, který je naprosto odlišný od množení, uplatňují zvětšování.

Pákovým efektem extrovertů je zvětšování

Cesta k zvětšování začíná u otázky "Jak se to může stát jedině díky mně?" Zvětšování je o vytváření věcí komplexních nebo unikátních tak, že se stanou nepostradatelnými. Prodnikatelé a tvůrci bohatství jako Martha Stewartová, Oprah Winfreyová, Jack Welch a Arnold Schwarzenegger využili pákového efektu zvětšování, ať už prostřednictvím své jedinečné značky, vedení lidí nebo specializace.

Introverti vytvářejí pákový efekt pro hodnotu rozmnožováním, cítí se nejpohodlněji v pozadí. Extroverti vytvářejí pákový efekt zvětšováním, cítí se nejlépe v popředí.

Jak najít miliardáře

Přední strana prosincového vydání Business Weeku s názvem "Googluji pro zlato" z roku 2005 hlásala, že internetová společnost Google má pět miliardářů a více než jeden tisíc milionářů. To vše posiluje fundamentální pravdu: *Pokud chcete najít miliardáře, stačí se podívat na velkou skupinu milionářů a miliardář bude ten uprostřed.*

Každá velká řeka je obklopena přítoky. Když je nalezen nový zdroj hodnoty nebo nová forma pákového efektu, brzy je jasné, že boháči se nestali bohatými děláním z jiných chudé. Budou bohatí tím, že udělají z ostatních boháče. To je možné, protože hodnota jednoho člověka se změní na pákový efekt jiné osoby.

Ty, kteří hrají svou přirozenou podnikatelskou hru, to intuitivně chápou. Například lidé s nejlepšími produkty budou pátrat po lidech s nejlepšími systémy a naopak. Bill Gates prodává více softwaru využitím Michaelových počítačů Dell a Michael Dell prodává více počítačů díky Gatesovu softwaru.

J. K. Rowlingová prodává víc svých knih díky Bezosovu webu Amazon.com a Jeff Bezos získá více zákazníků díky knihám J. K. Rowlingové.

Ve skutečnosti hodnota systému Amazonu umožňuje všem vydavatelům použít pákový efekt účinně. To samé umožňuje všem výrobcům počítačů hodnota softwaru společnosti Microsoft. Pro každého z nás je naše největší hodnota něčí největší pákový efekt

V kapitole 3 uvidíte, jak protiklady hodnoty a protiklady pákového efektu tvoří čtyři hrany čtverce Dynamiky bohatství a jak je vytvářeno bohatství prostřednictvím jednoho z osmi profilů založeného na způsobu, který přirozeně vytváří hodnotu a následně pákový efekt.

Vaše cesta je jedna z osmi, takže se podívejte na těchto osm cest, zjistěte, která na Vás sedí nejlépe. Poté si udělejte svůj profil a poučte se detailněji o vaší osobní cestě k přirozenému bohatství a úspěšnému podnikání.

Kapitola 3

Přehled osmi profilů bohatství

***"Muži, kteří uspěli, jsou muži,
kteří si zvolili jednu cestu a u ní zůstali."***

- Andrew Carnegie

Paralelní vesmíry

Existuje mnoho vysvětlení, proč někteří z nás velkého bohatství dosáhli a jiní ne. Řada lidí také považuje některá z těchto vysvětlení za dostatečně pádný důvod, aby se o to přestali snažit. Vymlouváme se: „No jo, když ten se narodil do bohaté rodiny“ Nebo: „Ona má prostě talent a charisma, a já ne.“ Nebo: „Tak skvělému leaderovi, jako je on, se já nemůžu rovnat.“

Naší největší výmluvou, proč se do něčeho nepustit, je naše přesvědčení, že nám dnes schází to, co bychom potřebovali, abychom uspěli.

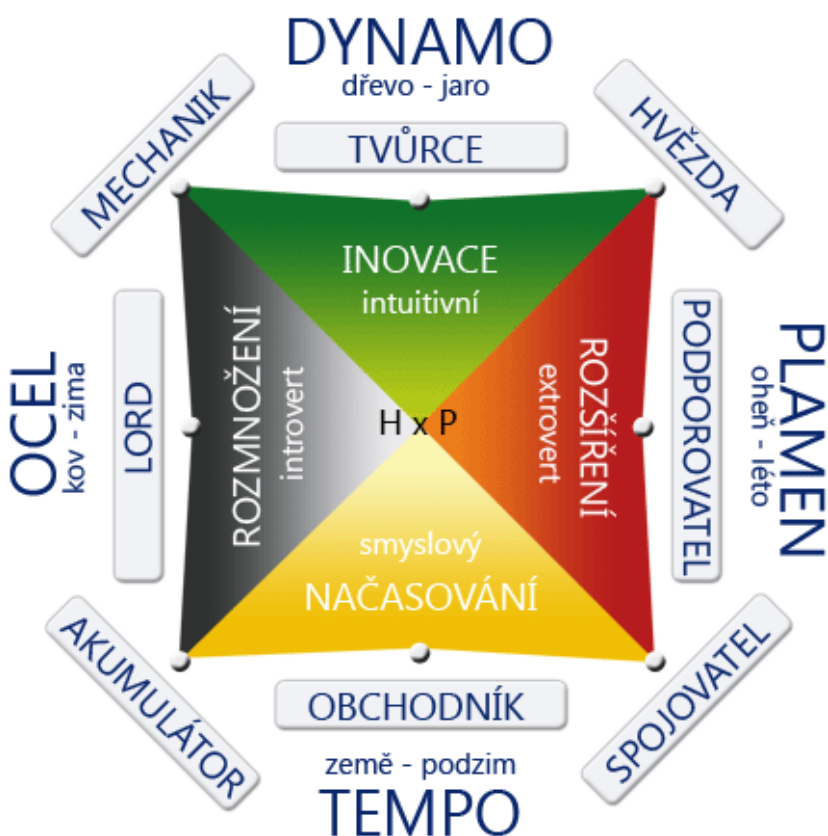
Představte si paralelní vesmír, v němž si někteří ze současných nejúspěšnějších podnikatelů a tvůrců bohatství na začátku zvolili jinou cestu. Co by se asi stalo, kdyby si Bill Gates vybral kariéru fotbalisty? Myslíte si, že by Oprah Winfreyová vydělala miliony dolarů jako obchodnice s komoditami?

Mohl by Warren Buffett uspět jako moderátor nebo zpěvák na MTV? Warren Buffett říká, že v padesátých letech zaplatil 100 dolarů za kurz řečnictví Dale Carnegieho *“ne abych zabránil svému klepání kolenou při veřejném řečnění, ale abych mohl veřejně mluvit, zatímco se mi budou klepat kolena.”* Pokud by některý z nich nenásledoval cestu nejmenšího odporu k bohatství, vůbec bychom o nich dnes nevěděli.

Cesta každého z nás je založena na našich přirozených sklonech a talentech – těch, s nimiž jsme se narodili. A pouze tehdy, pokud jdeme svou vlastní cestou, otevíráme se příležitosti naplňovat náš skutečný potenciál. I vaše cesta bude cestou jednoho z osmi profilů tvořících čtverec Dynamiky bohatství.

Čtverec Dynamiky bohatství

Čtverec Dynamiky bohatství znázorňuje vztahy mezi jednotlivými osmi profily bohatství. Můžete si jej představit také jako osmibokou horu, po jejíž každé straně stéká jiná řeka. Každý z nás má svůj přirozený proud, který přirozeně propojuje naše sny s realitou. Náš potenciál s jeho vyjádřením.



Čtverec ukazuje dvojice protikladných způsobů, jakými uvažujeme a jednáme. Někteří z nás chodí více „s hlavou v oblacích“ a vytvářejí hodnotu prostřednictvím inovací. To je energie „Dynamo“ na horní straně čtverce. Jiní mají naopak ucho u země a udržují si dokonalý přehled o tom, co se děje kolem nich, jsou více smysloví a vytvářejí hodnotu prostřednictvím správného načasování a reagování na okolnosti. To je energie „Tempa“ na spodní straně čtverce.

Někteří lidé se orientují ve svém jednání na lidi a jsou extrovertnější. Pro tyto typy je proto přirozené dosahovat pákového efektu prostřednictvím lidí. Druzí se naopak soustředí na čísla a data a jsou introvertnější.

Tito lidé pak přirozeně dosahují pákového efektu prostřednictvím procesů a systémů.



Celý čtverec Dynamiky bohatství obsahuje osm **profilů bohatství**. Jednotlivé profily se od sebe liší jinou rovnováhou mezi tím, jakým způsobem jejich představitelé nejpřirozeněji uvažují a jednájí. Každý z nás má svůj profil a svou přirozenou cestu k úspěchu a bohatství. Čtyři z pěti

základních energií také souvisejí se čtveřicí ročních období: s jarem, létem, podzimem a zimou.

Pět energií (frekvencí)

V souladu s cyklem ročních období

Náš primární profil představuje hru, kterou hrajeme, pokud jsme v kontaktu se svým přirozeným talentem a proudem. Primární profil každého z nás je založen na rovnováze našich energií (neboli frekvencí). Každý člověk se rodí s odlišným rozložením těchto pěti energií, poprvé popsanych v I-ťingu, čínské „Knize proměn“. I-ťing přeložil do němčiny Richard Wilhelm a přes něj se informace o těchto energiích dostaly k Carlu Jungovi, když sestavoval svou typologii osobnosti, a staly se základem moderních psychometrických testů. Jsou také základem čínské medicíny, bojových umění nebo feng-šuej.

Čtyři základní energie tvoří čtyři strany čtverce Dynamiky bohatství. Každá z těchto energií představuje jinou fázi změny, podobně jako čtvero ročních období. Poté, co vyplníte profilový dotazník Dynamiky bohatství, zjistíte, kolik které energie v sobě máte. Jejich rozložení určuje, která z osmi her je pro vás tou nejpřirozenější – je to ta, která nejvíce rezonuje a ladí s vašimi přirozenými energiemi. Čím více času investujete do sladění se s vaší nejsilnější energií, tím dříve se dostanete do svého přirozeného proudu a ke svému přirozenému bohatství. Následuje popis pěti energií:

Pátou energií je to, co Aristoteles nazýval „prvním hybatelem“. Ta je zároveň zdrojem všeho ostatního. Je to energie Vody, která je základem přirozeného proudu. Tato energie

TYP ENERGIE	OBDOBÍ	PRVEK	CHARAKTERISTIKY
Dynamo	Jaro	Dřevo	Energická a dynamická, vyniká při rozjíždění projektů. Dotahování věcí do konce může být výzvou.
Plamen	Léto	Oheň	Vášnivá a společenská, skvělá v navazování kontaktů. Ráda potkává nové lidi. Snadno se nechá rozptýlit od rozdělané práce.
Tempo	Podzim	Země	Soucitná. Skvělý týmový hráč, na nějž se lze spolehnout, že spolu s týmem splní dané úkoly. Často potřebuje, aby jí druzí ukázali směr.
Ocel	Zima	Kov	Pořádkumilovná, orientovaná na systém a s velkým citem pro detail. Její doménou je dokončování. Může pro ni být obtížné začínat nové věci.
Duch	Přechod	Voda	Duchovně zaměřená a napojená, klidné povahy. Zajímá jí odpověď na otázku „proč?“.

existuje mimo čas. Pět energií tvoří kruh, který začíná a končí v energii Vody. Každý projekt, firma, průmyslové odvětví či krajina prochází těmito energiemi, které se cyklicky jako roční období střídají od stvoření k završení a opět k novému stvoření. Tímto přirozeným cyklem procházíme ve všech našich vztazích a na každé cestě, na kterou se vydáme.

Naše efektivita se mění podle toho, nakolik souzníme s okolním prostředím a také nakolik jsme v souladu s během času. I ve správném prostředí můžeme totiž v průběhu času vypadnout ze svého přirozeného proudu – a naše strategie, která nás doposud vedla

vždy k úspěchu, se může stát strategií vedoucí k nezdaru. Úspěšní podnikatelé si toto riziko uvědomují, a proto mění odvětví, ve kterých podnikají nebo dokonce země, kde působí, aby zůstali ve svém přirozeném proudu - ve svém flow.

Na pozadí Dynamiky bohatství

Nejvhodnější profilový nástroj pro podnikatele

Roger James Hamilton vytvořil Dynamiku bohatství se záměrem uvést do souladu různé protichůdné a často matoucí rady, jak budovat své bohatství a podnikat, a to na základě svých rozsáhlých zkušeností a důkladného výzkumu.

Dlouholeté studium tohoto tématu ukázalo, že bohatství není výsledkem nesčetných navzájem protichůdných teorií podnikání, ale přichází jako důsledek následování osvědčených postupů, které jsou už tisíce let využívány napříč širokým spektrem kultur a filosofii. Základ pro vytvoření čtverce Dynamiky bohatství s osmi profily představuje integrace pěti energií, elementů a ročních období.

Co dělá Dynamiku bohatství unikátní

Většina uchazečů o zaměstnání vyzkoušela testy a profily osobnosti různého druhu. Dynamika bohatství je jedinečná ve srovnání s ostatními profily osobnosti v následujících pěti ohledech:

Šitá na míru pro podnikatele

Dynamika bohatství vás nezaškatulkuje, ale vytvoří návod a cestu speciálně pro podnikatele se vzory, které má následovat.

Synchronizována s časem

V rychle se měnící se době je Dynamika bohatství jediný profil osobnosti, který vám ukáže, jak se vaše silné stránky propojují s časovými etapami a podnikatelskými cykly .

Intuitivní a snadná

Zatímco mnoho osobnostních profilů není jednoduché na vysvětlení, jakmile znáte osm profilů Dynamiky bohatství a víte, jak se propojují s cestou vytváření hodnoty a pákového efektu, je to snadné vysvětlit a aplikovat na ostatní.

Spojení s flow

Můžete ihned využít Dynamiku bohatství ke zlepšení a rozvoje vašeho přirozeného podnikatelského proudu - flow, a změřit se na ty správné kroky.

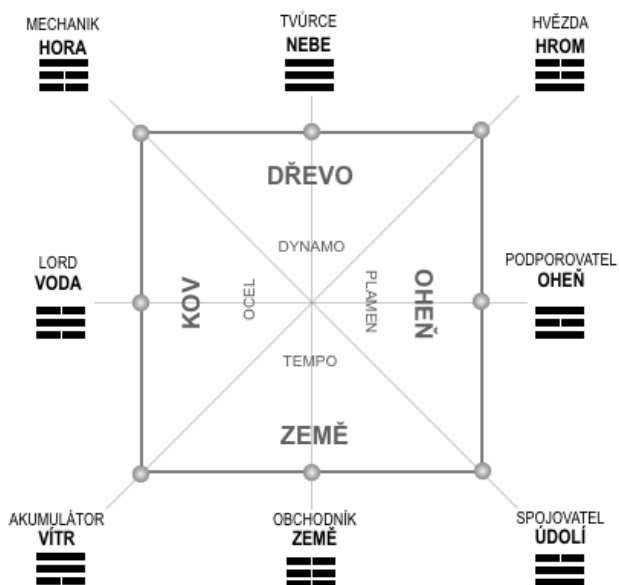
Propojení s vaším podnikatelským duchem a smyslem

Prostřednictvím spojení s I-ťing a pěti čínskými prvky, je Dynamika bohatství propojena na pátý element – duch, váš vyšší smysl a cíl, a odpověď na otázku "proč".

Historie určování profilu osobnosti

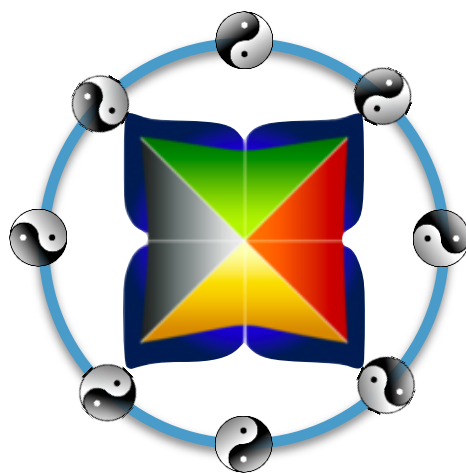
Dynamika bohatství čerpá z dlouhé historie tradic a vědeckého výzkumu. Navazuje na 5 000 let starý čínský filozofický systém nazývaný I t'ing, který byl vytvořen a zaznamenán řadou čínských císařů a duchovních mistrů. I t'ing se dostal na Západ, když jej Richard Wilhelm přeložil a v roce 1919 představil Carlu Jungovi, který jej nechal vydat.

Junga I t'ing zaujal natolik, že z něj významným způsobem čerpal ve své knize Psychologické typy i ve svých teoriích o synchronizaci a kolektivním nevědomí. Jung byl průkopníkem psychometrického testování na Západě a veškeré testy osobnosti, které obvykle vyplňujete, žádáte-li o zaměstnání, vycházejí z těchto kořenů.



Mateřský jazyk přirozeného proudu...a nové éry podnikání

Pokud se rozhodnete hlouběji zaměřit na podstatu a původ Dynamiku bohatství, zjistíte, že její kořeny pocházející z čínské filozofie se ztotožňují s mateřským jazykem přirozeného proudu využívaného velkými mistry, vědci a filozofy alexandrijské éry, renesance a osvícenství. V dnešní době, po znovuobjevení těchto principů, je můžeme lépe pochopit a uvést do praxe v podnikání, tak jako mnozí úspěšní tvůrci bohatství a podnikatelé současnosti.



Co dál - 5 nejdůležitějších kroků

Děkujeme, že jste si našli čas na přečtení tohoto průvodce Dynamikou bohatství. Na Vaší cestě Vás může podpořit následujících 5 kroků, které Vám umožní vytěžit z Dynamiky bohatství a Vašeho profilu co nejvíce:

- 1.** **Zjistěte si svůj profil Dynamiky bohatství**
Abyste dokázali soustředit ty správné kroky v souladu s Vaší přirozenou podnikatelskou cestou a strategií budování skutečného bohatství.
[Získejte svůj profil](#)
- 2.** **Navštivte webovou stránku a Facebook Dynamiky bohatství**
Na této stránce naleznete řadu užitečných zdrojů týkajících se Dynamiky bohatství, které jsme pro Vás připravili a které budeme v budoucnu doplňovat o rozhovory, videa, návody, tipy a sekci pro ty, kteří si již svůj profil udělali.
www.dynamikabohatství.cz
www.facebook.com/dynamikabohatství
- 3.** **Podělte se s kolegy, přáteli a rodinou**
Jestliže se podělíte o své zkušenosti a přínos, které jste získali ze svého profilu Dynamiky bohatství a své přirozené podnikatelské cesty, s lidmi kolem Vás, inspirujete je tím, aby i oni objevili a následovali svůj přirozený talent, což Vám umožní efektivnější komunikaci, spolupráci i dosahování úspěchu.
- 4.** **Zúčastněte se našich seminářů a živých akcí**
Osobní zkušenost, praktické učení a interaktivní zážitek ze semináře nebo ze živé akce, kterých jste se zúčastnili, nemůže nic nahradit. Naše akce Vás obohatí, nabijí pozitivní energií a transformují Vás i Vaše podnikání. Semináře a programy v Čechách i na Slovensku pořádáme pravidelně. Stačí si vybrat ten, který Vám nejvíce vyhovuje a přidat se.
- 5.** **Zaměřte se ... a začněte jednoduše konat**
Důležitým prvním krokem je samozřejmě vědět, co dělat a co nedělat. Nicméně nyní bude Váš úspěch záviset na tom, jak přetavíte tyto informace a tipy do Vašich každodenních rozhodnutí a činů. Řekněte “ne” nepodstatným věcem a investujte svůj čas do budování a sdílení Vašeho skutečného bohatství.

