

HODINA  
PŘEMYŠLENÍ  
DENNĚ PRO  
MAXIMALIZACI  
ÚSPĚCHU

# 30 hodin

Ověř nápad v rekordním  
čase a rozjed' vysněné  
podnikání



Strategie pro  
překonání strachu,  
lenosti i výmluv



Včasné  
rozpoznání  
slepých uliček



18 klíčových  
nástrojů pro správné  
rozhodování

Dalibor Pulkert

## **30 HODIN**

*Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání*

Copyright © 2024 by Dalibor Pulkert. All rights reserved.

V edici Žádná velká věda vydalo nakladatelství Jan Melvil Publishing v Brně roku 2024. Žádná část této knihy nesmí být nijak použita či reprodukována bez písemného svolení, s výjimkou případů krátkých citací jako součásti kritických článků a recenzí.

Odpovědná redaktorka Vladimíra Škorpíková

Šéfredaktor Marek Vlha

Redakční spolupráce Lenka Čížková

Grafická úprava a sazba BoldHuman.studio

Obálka BoldHuman.studio, Pavel Junk

Jazyková korektura Vilém Kmuniček

Tisk a vazba PBtisk, a. s., Příbram

Vydání první

Jan Melvil Publishing, 2024

melvil.cz



Chyby a připomínky: [melvil.cz/chyby](https://melvil.cz/chyby)

Recenze a pochvaly: [melvil.cz/kniha-30-hodin](https://melvil.cz/kniha-30-hodin), [libisemi@melvil.cz](mailto:libisemi@melvil.cz)

Knihy vychází také elektronicky a jako audiokniha.

ISBN 978-80-7555-220-4

Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

OVĚŘ

*nápad*

UVĚŘ

*sebe*

VEŘ

*Schopnostem*

*30 hodin*

OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

Volně šiřitelná ukázka z knihy 30 HODIN: Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání



# AHOJ!

Do mě se  
*čmárá*

dělají se do mě  
*poznámky*  
a ohýbají se mi  
*rohy.*

PROTO JSEM  
*vsni bla.*

Volně šiřitelná ukázka z knihy 30 HODIN: Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání

## Poděkování

Všem, kdo se nebojí sdílet myšlenky, a tím sebe i své okolí obohacovat.

Všem, kdo vědomě a nezištně pomáhají.

Všem, kdo vědomě hledají win-win stavy.

Milované ženě Anně za neutuchající podporu ve všem, co dělám.

Mým dětem, že jsou mi učiteli, zrcadlem i motivací.

Kolegům, Outboxerům.

Kamarádům z odborné inovační a produktové komunity.

Podnikavosti zdar!



# Obsah

<b>Předmluva</b> .....	<b>10</b>	<b>3 Tým</b> .....	<b>72</b>
● <b>Proč vznikla tato kniha?</b> .....	<b>14</b>	Ideální parták.....	74
Co tato kniha není.....	16	Kde hledat .....	80
<b>Jak pracovat s touto knihou</b> .....	<b>17</b>	● <b>4 Rozmyšlení</b> .....	<b>82</b>
Dokonalost nástrojů je blud .....	18	Člověk až na prvním místě.....	83
Prosba o zpětnou vazbu.....	18	Svatá trojice .....	83
<b>Ověřování nápadů</b> .....	<b>19</b>	Uživatel vs. zákazník .....	85
● <b>1 Motivace</b> .....	<b>26</b>	Léky, vitamíny nebo dostatek spánku ...	85
Nevratný náklon dopředu.....	27	Jedna věta .....	86
Balvanový děs.....	29	Stroj času.....	86
Nejprve dát, následně dostat .....	29	● Trénink empatie.....	93
Smysl bytí (Ikigai).....	32	Trhejte ovoce na dosah ruky.....	102
● Vaše Proč (5× Proč).....	36	Persona první vlašťovky.....	103
Vytvořte si nabíječku .....	36	Mapování problémů.....	103
● Tři vlastní biče .....	42	Vyprávějte příběh.....	115
Ohlédnutí .....	46	● Nepodceňujte řešerši trhu .....	115
● <b>2 Nápady</b> .....	<b>48</b>	● <b>5 Výzkum</b> .....	<b>124</b>
Myšlenková mapa problematiky .....	50	Pryč od stolu.....	125
Inspirace startupovou scénou.....	53	Hypotézy jsou základ .....	125
Otevření kreativní zátky.....	53	Není povídání jako povídání.....	127
Skupinové vymýšlení nápadů .....	54	● Scénář jako opěrný bod.....	130
● Techniky ideace.....	55	Průvodce vedením rozhovorů .....	131
● Priority, čemu se věnovat a čemu ne.....	66	Naše mozky nám lžou.....	136
Bodovací karta.....	67	●●●● Fáze scénáře.....	139
		● Testovací průběh .....	142
		Pivotování.....	144

● <b>6 Trh a čísla</b> .....	<b>148</b>	● <b>Rozhodnutí</b> .....	<b>212</b>
Jeden nástroj, který VLÁDNE VŠEM ...	149	Povzbuzení a strachy .....	213
● SWOT .....	154	● Gratulace.....	215
● Finanční plán .....	160	Často kladené dotazy (FAQ) .....	218
Komunikační cesty.....	170	Přehled úkolů (TODOs).....	224
● <b>7 Prototyp</b> .....	<b>174</b>	Zápisník .....	227
Tvorba prototypu .....	176	Ohlédnutí po 1. kapitole .....	240
● Jdeme testovat.....	179	Ohlédnutí po 2. kapitole.....	241
● <b>8 Realizace</b> .....	<b>186</b>	Ohlédnutí po 3. kapitole.....	242
Minimální verze produktu (MVP).....	187	Ohlédnutí po 4. kapitole.....	243
Prioritizace .....	189	Ohlédnutí po 5. kapitole.....	244
Plán cesty v kapse.....	192	Ohlédnutí po 6. kapitole.....	245
● Jak sehnat peníze na MVP? .....	199	Ohlédnutí po 7. kapitole .....	246
● Pitch Deck.....	207	Ohlédnutí po 8. kapitole.....	247
Jedna stránka stačí.....	208	Hypotézy o uživateli/zákazníkovi.....	248
Vytvoření stopy.....	209	Hypotézy o problémech.....	250
		Hypotézy o řešení.....	252
		Nástroje ke stažení.....	254
		Zdroje .....	255

# Předmluva

Zvládnou to? Jsem vůbec z podnikatelského těsta? Co když můj nápad selže? Co si budou ostatní myslet? Co když se zadlužím? Podobné obavy a strachy provázejí začátky každého podnikání a často vedou k rozhodnutím jako: „Možná ještě nepřišel ten správný nápad“, „Nejsem zatím připravená/ý“ nebo „Myslím, že se napřed musím doučit základy účetnictví, práva, finančního řízení (dosadte si cokoli)...“

Kdo nic nedělá, nic nezkazí, říká se. Člověk se cítí zahlcený, a tak raději vyčkává. Ale na co? Obavy a nejistoty nikdy nezmizí. Je to jako hromada hnoje, kterou je potřeba přeházet vidlemi, abychom mohli sebrat diamanty pod ní. Ať už v podobě nových zkušeností, nebo radosti z menších i větších úspěchů. Bude to nejspíš smrdět a možná se vám udělají mozoly, ale své ovoce to bez pochyby přinese. Víím to naprosto jistě – protože mluvím z vlastní zkušenosti.

V inovačním poradenství jsem se setkal se spoustou aspirujících podnikavců a řeknu vám o nich jedno. Od úspěšných, zaběhnutých podnikatelů se nijak neliší. Ti druzí nejsou výrazně vyšší, hezčí nebo chytřejší a nemají ani násobně víc vědomostí. Ve světě plném všemožných byznysových žebříčků jsme se jen dostali do stavu, kdy jsme několik jedinců postavili na piedestal, ba přímo do závratných výšek – a právě to nás vzdaluje od vlastního úspěchu. Děsíme se té zdánlivě nedostížné výšky a nevěříme, že jsme schopni ji zdolat.

Realita je přitom úplně jiná. Kdo říká, že podnikání musí znamenat budování startupového jednorožce s valuací nad miliardu dolarů? Malé a střední podniky tvoří přes 40 % českého HDP a produkují víc než polovinu našeho exportu. Je tedy hanba mít firmu o několika málo nebo pár desítkách zaměstnanců? Je to selhání při honění se za piedestalem miliard? Já říkám, že v žádném případě. Je to páteř našeho společenského systému, cesta ke svobodě a možnosti pozitivně ovlivnit vlastní život i své okolí.

Pokud bych vás měl před něčím varovat, pak před tímto: podnikání je cesta, ze které se špatně vrací zpět do standardního zaměstnání. Spatříte při něm horizonty, jež ostatním zatím unikají, a bude pro vás možná těžké vrátit se do „zajetých“ kolejí. Stejně tak jako pro Froda v Pánovi prstenů, který už potom, co všechno viděl a zažil, nedokázal vést naplněný život v Hobitíně. Ani podnikatel, který něco úspěšně

vybuduje, se ve většině případů nezládně vrátit zpět na normální zaměstnančskou židli. V podnikání získáte rozhled a přehled, který vás předurčuje k dalšímu vedení – alespoň na vyšší manažerské pozici. Právě to je často opomíjený plod podnikání (a je jedno, jestli více, nebo méně úspěšného). Nabyté zkušenosti vám už nikdo nevezme a vy je uplatníte v dalších oblastech.

Úspěšní podnikatelé mají jedno společné: specifické nastavení mysli. Možná už jste o tomto jevu četli a znáte teorii o tom, jací bychom jako podnikavci měli být: růstové nastavení mysli (growth mindset), nebát se selhat, neustále se učit, být houževnatí a disciplinovaní. Jasně! Ale jak? Nějak mě přece vychovali, nějaká/ý jsem. To se změním lusknutím prstu? Ne. Osobně jsem přesvědčený, že je to proces, který chce svůj čas – ale funguje. Jde o maličkosti, drobné cihličky, které skládáte na sebe a postupně z nich roste nové nastavení mysli. Často docela nenápadně, než zjistíte, že jste postavili dům, vilu, katedrálu. Právě mindset je klíč.

## CESTA K VYSNĚNÉMU PODNIKÁNÍ

Hezký příklad, jak stavět katedrálu cihlu po cihle, je úspěšná aplikace Tlappka — zdraví mazlíčků v kapse. Jde o veterináře v appce, tedy telemedicínu pro domácí mazlíčky, díky níž máte konzultaci s vystudovaným veterinářem na dosah ruky 24/7. Kdykoli se s vaším čtyřnohým přítelem něco děje, spustíte aplikaci a poradíte se. Aktuálně má za sebou Tlappka milionové investice od známých investorů a vyšší desetitisíce uživatelů. Věřím přitom, že to nejlepší ji teprve čeká.

Jak to všechno začalo? Zakladatel Tlappky Michal Kardaš choval dva psy a trápily ho časté návštěvy veterinářů. Zpočátku řešení tohoto problému neznal, ale bylo mu jasné, že s tím něco hodlá udělat (podívejte se na podkapitulu Zamilujte se do problému, ne do nápadu). Říkal si, že to přece v 21. století musí jít jinak. Začal rešeršovat veterinárního trhu a zjistil, že na počet psů a koček máme podezřele málo veterinářů. Navázal sedmi hloubkovými rozhovory s majiteli mazlíčků (mrkněte na kapitolu Výzkum), a bum. Zjistil, že většinu z nich štvou podobné věci. Milování mazlíčci jsou ve stresu z přesunu k veterináři, čekání i samotné návštěvy. A jejich majitelé bývají naštvaní o to víc, když jde ve finále o pouhou maličkost, kterou by šlo vyřešit na dálku.

V této fázi Michal proinvestoval 3 500 korun za honoráře pro testované respondenty. Plný nadšení, že je na stopě něčemu velkému, se rozhodl otestovat potenciální zájem pomocí techniky zvané Fingované dveře (viz kapitola Prototyp).

Přes nástroj Webflow připravil jednoduchou webovou stránku, na níž prezentoval základní prodejní argumenty. Heuréka! Výsledky konverzních poměrů byly skvělé. Byznysově to vypadalo velmi nadějně. Mimochodem věděli jste, že v České republice patříme k celosvětové špičce v počtu domácích mazlíčků na hlavu? Michalem vydané peníze na šablonu webovek a náklady na výkonnostní kampaň činily 12 500 korun.

Pokračoval dál a rozšířil tým o další spoluzakladatele s veterinární praxí nebo zkušenostmi z oboru. Společně připravili prezentaci pro investory a začali shánět peníze. Velmi často slyšeli NE. Zpočátku jim přišlo, že nic jiného ani neuslyší. Ale nakonec to dopadlo dobře. Dostali první miliony na postavení minimální verze produktu (podívejte se na pasáž Minimální verze produktu v osmé kapitole). Celková vydaná částka 16 000 korun tedy vedla k milionovým investicím. V těchto nákladech samozřejmě není započítána práce Michala a jeho společníků. Ale i tak jde o důkaz, že k vysněnému projektu (a v tomto případě i nové práci) se dá dostat poměrně rychle, levně a při stávajícím zaměstnání.

## NEČEKEJTE, AŽ BUDETE PŘIPRAVENÍ

Ne každý úspěšný startup má podobně hladké začátky jako aplikace Tlappka. Něco vám proto poradím: nebuďte na sebe příliš tvrdí v rychlosti růstu. Jde o proces, který trvá. Máte pocit, že se nic moc nemění, ale vaše okolí nebo poznámky vám jasně dokážou opak.

Nicméně aby proces zrání mohl začít, musíme nejprve něco zasadit. Tato kniha si klade za cíl provést vás právě sázením a zaléváním podnikatelského semínka. Na některé věci v životě nemůžeme být nikdy připraveni. Tohle je jedna z nich. Je to skok do nejistoty, který se však časem ukáže být poměrně jistým. Uvidíte sami. Vrcholem rozvážnosti je odvážit se. Jdeme skočit společně?



# Moudrý člověk dělá na začátku to, co blázen musí dělat na konci.

Tomáš Baťa

*30 hodin*

OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

Den 1.

# Proč vznikla tato kniha?

Důvodů je hned několik, a všechny se točí kolem mé mise. Věřím, že každý člověk má na tomto světě svůj smysl, své poslání. Mou misí je podpora podnikavosti. Ale vždy tomu tak nebylo. Nevím, jaké životní zkušenosti máte vy, ale já jsem dlouhou dobu životem jen proplouval. Kolem mě se objevovaly různé příležitosti, říkal jsem jim buď ano, nebo ne. Čistě reaktivně. Pak se to změnilo.

Založil jsem firmu a vyhlásil boj proti mrhání energií, časem a penězi. Prvním důvodem, proč vznikla tato kniha, je tedy snažit se zamezit vzniku projektů, u kterých se až pozdě zjistí, že nejsou životaschopné. A všechny vynaložené prostředky, finanční i energetické, tak vyjdou naprázdno.

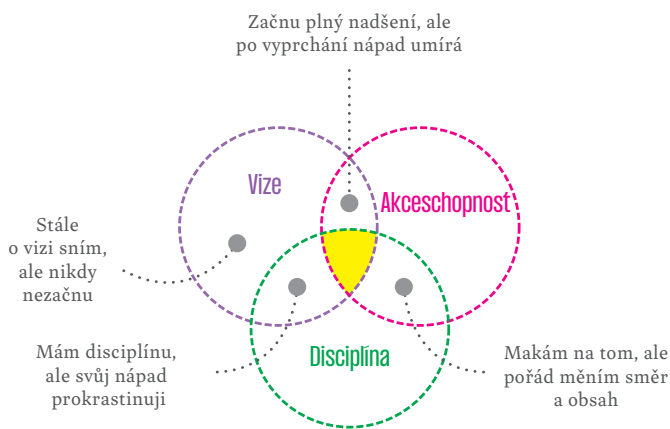
Vedu si evidenci cenovek nápadů, do nichž někdo investoval, ale rozjetý projekt si pak nenašel ani jednoho platícího zákazníka. Tomuto pomyslnému žebříčku aktuálně vévodí projekt, do něhož se investovalo 70 milionů korun. Bohužel se tedy jedná o velmi smutnou statistiku, když si člověk představí, jaký potenciál a dopad takové peníze mohly mít.

Nejde však o to, že nějaký projekt nevyjde a nápad neuspěje, to se stává. A stává se to velmi často. Dá se tomu však do určité míry zamezit a zabránit tak velkému mrhání zdroji. Tato kniha je důkazem, že nápad lze ověřit za výrazně menší peníze. A také že se dá investovat tzv. salámovou metodou. To znamená, že postupujete krok za krokem, a pokud váš nápad není dost dobrý, aby za něj zákazník zaplatil, prostě a jednoduše nepokračujete.

„Tam, kde jsou účetní, doktoři a chirurgové vytrénovaní k používání nástrojů a pomůcek, byznysoví lidé jsou vytrénovaní pro přímé řízení. Myslí si, že mohou inovovat, ale chybí jim k tomu právě potřebné dovednosti a nástroje,“ říká průkopník inovačních nástrojů Alex Osterwalder.<sup>1</sup> A citace souvisí s dalším důležitým důvodem, proč tato kniha vznikla.

Proč se nepoučíme z praxe profesionálů, kteří používají nástroje, jež ke zlepšení a ulehčení své práce postupně vynalezli jejich předchůdci během stovek a desítek let fungování daného oboru? Proč zkoušíme znovu a znovu rozjíždět nápady a následně byznys jen na základě našeho pocitu? Proč jdeme obdělávat pole holýma rukama? V této knize si kladu za cíl představit a použít inovační nástroje tak, abyste znovu nemuseli vymýšlet kolo.

Jsem přesvědčen, že podnikavost vzniká spojením několika důležitých prvků. Těmi jsou **vize**, **akceschopnost** a **disciplína** (viz obrázek níže). Jedno bez druhého není dlouhodobé. Kromě výše zmíněných důvodů stavím tuto knihu i do role odstraňovače různých limitů, bariér a strachů. Ty často souvisejí s otázkami na témata jako „nevím, co přesně chci dělat“, „nevím, s kým podnikat“ a „nevím, jak začít“. Odpovědi na ně se nacházejí v této knize.



Sdílím v ní ověřené nástroje a techniky, které používají inovátoři všude po světě. Nekladu si za cíl duplikovat skvělé zdroje, které již pro mnoho témat souvisejících s podnikáním existují, ale spíše poznatky z nich kurátorsky sestavit k sobě tak, aby jako celek přinesly maximální hodnotu začínajícím podnikatelům, inovátorům ve firmách (intrapreneurs) nebo ověřovatelům nápadů.

Odbočka stranou k pojmu intrapreneur. Vznikl spojením dvou slov *intra* (uvnitř) a *entrepreneur* (podnikatel). Jde tedy o lidi, kteří se snaží rozjet jakousi firmu ve firmě. Nebo nový produkt, který obohatí stávající produktové portfolio firmy. Nejdou tedy sice plně se svou kůží na trh, ale i tak potřebují velkou dávku podnikavosti a zároveň i jiné vlastnosti, které jim umožňují proplouvat skrze potenciální interní politiku a nadchnout kolegy a hlavní stakeholdery.

Tato kniha je tak praktickou sadou nástrojů, jež jsem pro vás připravil, abyste mohli začít bez obav ověřovat svůj nápad na trhu. Tam, kde toho na dané téma bylo napsáno už mnoho, se raději odkazuji na zajímavý zdroj, než abych duplikoval obsah. Tipy na další důležité odkazy najdete buď jako poznámky, nebo na webu této knihy. Možná to za rok budu vidět jinak (jistojistě jsem nyní ve stavu „nevím, že něco nevím“), ale i přesto jsem přesvědčen, že s vámi mám po letech podnikání co sdílet.

### CO TATO KNIHA NENÍ

Má kniha v dnešní době ještě smysl? Na startu nové doby propšikované umělou inteligencí? Není to zbytečné? Proč bych se neměl/a jít bavit spíš s nějakou AI s naučeným hlasem i know-how Steva Jobse, Tomáše Bati nebo Warrena Buffetta? Nebo ještě lépe, jejich kombinací? Pokud si pokládáte takové otázky stejně jako já, tak vězte, že tento počín si neklade za cíl být chytrější nebo nahradit ostatní zdroje. Dívám se na to jako na jednu z mnoha cest, variantu, jak se k know-how dostat, a ať každý zvolí tu, která je mu v daný moment nejpříjemnější.

Kniha si ani neklade za cíl postihnout bez výjimky všechny problémy, které se před vámi mohou vyskytnout, jakmile se začnete věnovat vlastnímu nápadu. Vlastně to ani nejde, každý byznys je jiný a potýká se v cestě za úspěchem s jinými překážkami. Přiznávám, že nemám na vše odpovědi. Netvrdím, že už vím, jak na potíže vyzrát. Sám jsem stále na cestě a vím, že podnikání je celoživotní škola. Pokud se vám tedy bude zdát, že v určitých momentech tohoto průvodce vypadám direktivně,

arogantně nebo namyšleně, nehněvejte se a nezavírejte jej. Ostřejší tón používám jen z toho důvodu, že vím, že je to někdy potřeba, aby se člověk nastartoval, zaktivizoval, vyrazil ven a svůj záměr posunul kupředu.

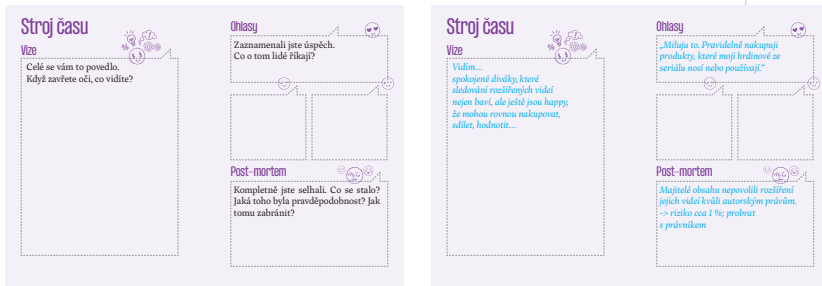
V tomto kontextu je tedy nutné říci otevřeně a nahlas: Tato kniha za vás práci neudělá, je pouhým průvodcem, jak nejlépe začít. Samotná akce je na vás. Na nikom jiném.

## Jak pracovat s touto knihou

Doufám, že už jste stihli prozkoumat obsah knihy. Pokud ne, teď nastal ten správný čas.

Co kniha obsahuje:

- Schéma ověření nápadu (vnitřní strana obálky)
- Připravené nástroje



Knihy si klade za cíl být pro vás co nejvíce praktická. Jednotlivé nástroje si můžete vyplnit přímo v knize nebo si je vytisknout a pracovat s nimi opakovaně.

Je lepší se na knihu a techniky v ní vrhnout sám, nebo se do ní pustit v týmu? Obojí je možné. Některá cvičení je lepší dělat samostatně a až následně probrat jejich výsledky a zjištění společně. U jiných cvičení je nejlepší sestavit výsledek hromadným úsilím. U každého nástroje vám poradím, která z těchto variant je pro konkrétní činnost nejvýhodnější.

Každý den začíná zarážkou, která vypadá takto:

*Den 1.*

Takže čtete tak dlouho, dokud nenarazíte na následující zarážku a dokud nesplníte všechny úkoly označené takto:



Úloha



## DOKONALOST NÁSTROJŮ JE BLUD

V této knize poznáte velké množství nástrojů a technik, které používají inovátoři na celém světě. Ale chci vás uklidnit. Neohýbejte sebe, své nadšení ani svůj nápad kvůli technikám. Pokud se budete cítit dostatečně sebevědomí v pochopení smyslu nástroje, rozšířte jej, upravte podle sebe nebo ho prostě přeskočte.

# Nástroje jsou dobrý sluha, ale špatný pán.

## PROSBA O ZPĚTNOU VAZBU

Budu moc vděčný, když mi na [book@outboxers.com](mailto:book@outboxers.com) dáte vědět, jak se vám s knihou pracovalo, jaké techniky v ní obsažené vám pomohly či čemu jste v tomto průvodci naopak nerozuměli. Těším se na zpětnou vazbu a děkuji, že mi pomáháte knihu vylepšovat.

## Ověřování nápadů

Zjišťování, zda nápad bude životaschopný, či ne, je řemeslo stejné, jako kdybyste vyráběli stoly nebo vařili pivo. Proces ověřování nápadů používá specifické nástroje, má své zákonitosti i jasně danou posloupnost.

Tato kniha vás provede všemi fázemi tak, aby se minimalizovalo riziko, že budete investovat energii a nadšení do cesty, která končí slepou uličkou. Jak říká inovativní guru Ash Maurya: „Život je příliš krátký na to, abychom stavěli produkt, který nikdo nechce.“ Co myslíte, že je na obrázku níže?



Jde o masku, u níž výrobce tvrdí, že po 3 týdnech jejího pravidelného nošení, kdy budete 20 minut denně dostávat elektrické mikrošoky do mimických svalů, bude váš úsměv přirozenější. Tento produkt neměl jediného platícího zákazníka. Ve Švédsku existuje celé muzeum (Museum of Failure, Samuel West<sup>2</sup>), kde mají výběr podobných selhání.

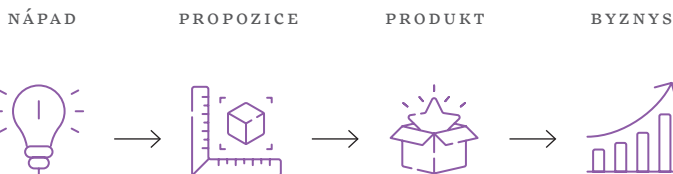
A tak abychom nevytvářeli podobnou masku, při ověřování nápadu používáme metodologii Human-centered Design (HCD), která spadá do rodiny přístupů designového myšlení (design thinking, DT).

Tyto techniky jsou založeny na jednoduchém principu, který apeluje na úzké vtažení zákazníka, uživatele, do procesu návrhu produktu nebo služby. Jinými slovy: pojďme navrhovat službu rychle a v cyklech tak, abychom byli schopni v každém opakování ukázat zákazníkovi, jak produkt vypadá, a on nám na základě toho dokázal dát hodnotnou zpětnou vazbu.

Na mysli vám možná vytanuly známé citáty: „Kdybych se lidí zeptal, co chtějí, řekli by mi, že rychlejší koně.“ nebo „Lidé nevědí, co chtějí, dokud jim to neukážete.“ Slavní autoři těchto výroků, Henry Ford a Steve Jobs, ovšem neříkali, že nedoporučují pracovat se zákazníkem, naopak. Jen upozorňují na to, že bychom měli hledat rovnováhu mezi tím, co si zákazník myslí, že chce, a co ještě neví, že bude chtít.

## Mnoho lidí dělá tu chybu, že se natolik zamiluje do svého nápadu, že skočí rovnou k jeho exekuci.

V rámci procesu ověřování nápadů tedy postupujeme po jasně daných krocích, jak ukazuje obrázek níže. Mnoho lidí dělá tu chybu, že se natolik zamiluje do svého nápadu, že skočí rovnou k jeho exekuci a výrobě produktu. Jak ale vidíte na obrázku, přeskochí tím dvě velmi důležité části, hlubší rozpracování nápadu a definici hodnoty pro konzumenta (value proposition), tj. rozmyšlení a rozplánování, jak bude byznys jako celek fungovat.





Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

**Zamiluj  
se do  
problému,  
ne do  
nápadu!**

*30 hodin*

**OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ**

Existují dvě cesty, jak si srovnat myšlenky. Buď si zaplatíte zkušeného inovátora nebo produktového manažera, který vás procesem provede pomocí dobře kladených otázek. Nebo použijete sérii již ověřených nástrojů, které suplují jeho roli.

## SCHÉMA OVĚŘOVÁNÍ NÁPADU

Doufáme, že jste na vnitřní straně obálky této knihy nepřehlédli grafického průvodce ověřováním nápadu. Neděste se. Na první pohled sice schéma působí složitě, ale při bližším zkoumání zjistíte, že vás srozumitelně vede krok za krokem k cíli. Navíc pokud jste zkušený podnikavec, některé kroky si budete moci dovolit přeskočit.

Postupujte od první bubliny a následujte šipky. Postupně si pokládejte otázky v bublinách a přejděte k odpovědím. Pojďme si v rychlosti prolétnout základní sekce schématu i s krátkým popisem, co v nich budeme společně dělat.

- 1. Motivace** – Objevení vnitřního motoru. Proč to celé děláte? Nastavení kotevních bodů a opětovné ujištění, že chcete pokračovat.
- 2. Nápady** – Máte svůj nápad? Pokud ne, tady se jej pokusíme najít.
- 3. Tým** – Žádný člověk není úspěšný sám. Chcete nebo potřebujete parťáka?
- 4. Rozmýšlení** – Kritická fáze, kde rozpracujeme nápad více do hloubky. Jak z pohledu zákazníka, tak jeho problému i našeho řešení.
- 5. Výzkum** – Ověření vašeho nápadu se opírá o blízký vztah s vaším potenciálním zákazníkem. Vyrážíme do terénu. Tohle je alfa a omega samotného ověření podle principů designového myšlení.

**6. Trh a čísla** – Rozpracujeme, jaké příjmy a výdaje se dají očekávat. Nastavíme monetizaci.

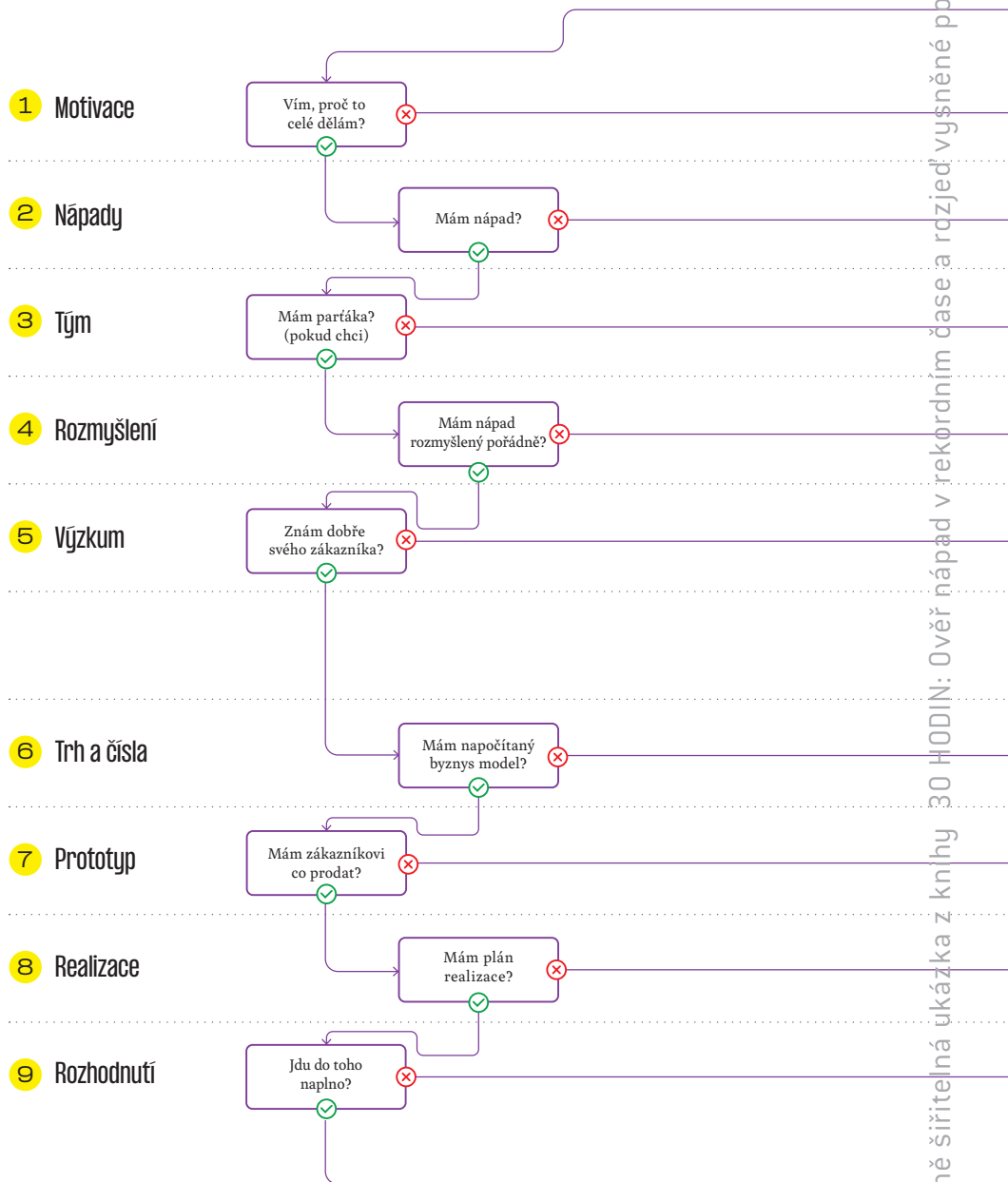
**7. Prototyp** – Abyste měli co prodat, musíte mít co ukázat.

**8. Realizace** – Nastal čas váš nápad rozpracovat do dalších konkrétních kroků.

**9. Rozhodnutí** – Teď už se jen rozmyslet, zda do toho jdeme naplno.

Měli byste být schopni tuto knihu a s ní i váš nápad odbavit za 30 hodin, kdy po dobu 30 dní pracujete v průměru hodinu denně. Celkem by vám tedy nemělo trvat více než jednotky týdnů získat indikaci z trhu, zda o váš nápad je zájem, nebo ne. Podle toho, kolik hodin denně si zvládnete vyčlenit, tak rychle to zvládnete. Samozřejmě pokud nebudete držet tempo s knihou, nevádí. Nikde není napsáno, že to musí trvat přesně 30 dní, ale podle mé zkušenosti to lze zvládnout, a jak se říká, pravidelnost tvoří návyk, návyk houževnatost a disciplínu. A to jsou důležité vlastnosti pro podnikavce. Věřím, že vás to bude bavit. Tak pojďme na to.

# Schéma ověřování nápadu



Volně šiřitelná ukáзка z knihy 30 HODIN: Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vyzhšené podnikání

**DEN 1.** Úvod  
⌚ 45 min

**DEN 2.** Osobní motivace  
⌚ 30 min

**DEN 3.** Vaše Proč  
⌚ 45 min

**DEN 4.** Tři bíče & Ohlédnutí  
⌚ 60 min

**DEN 5.** Nápad  
⌚ 45 min

**DEN 6.** Techniky ideace  
⌚ 60 min

**DEN 7.** Priority  
⌚ 30 min

**DEN 8.** Tým & Ohlédnutí  
⌚ 60 min

**DEN 9.** Rozmyšlení  
⌚ 45 min

**DEN 10.** Trénink empatie  
⌚ 60 min

**DEN 11.** Rešerše & Ohlédnutí  
⌚ 60 min

**DEN 12.** Výzkum  
⌚ 60 min

**DEN 13.** Scénář jako opěrný bod  
⌚ 45 min

**DEN 14.** Testovací průběh  
⌚ 60 min

**DEN 15.** Rozhovor 1 a 2  
⌚ 120 min

**DEN 16.** Rozhovor 3 a 4  
⌚ 120 min

**DEN 17.** Rozhovor 5 a 6  
⌚ 120 min

**DEN 18.** Pivotování & Ohlédnutí  
⌚ 60 min

**DEN 19.** Trh a čísla  
⌚ 60 min

**DEN 20.** SWOT  
⌚ 45 min

**DEN 21.** Čísla  
⌚ 60 min

**DEN 22.** Čísla & Ohlédnutí  
⌚ 60 min

**DEN 23.** Prototyp  
⌚ 45 min

**DEN 24.** Prototyp  
⌚ 60 min

**DEN 25.** Jdeme testovat  
⌚ 60 min


**DEN 26.** Realizace  
⌚ 60 min

**DEN 27.** Finance  
⌚ 45 min

**DEN 28.** Pitch Deck  
⌚ 60 min

**DEN 29.** Ohlédnutí & Rozhodnutí  
⌚ 45 min

**DEN 30.** Odpočinek. A co dál?  
⌚ 60 min

 **Placák!** Pošlete fotku. Dejte nám vědět, jak to šlo, na [book@outboxers.com](mailto:book@outboxers.com)!

# Kapitola 1.

*Uděly to!*

# Motivace



Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: Uvěř neboj, rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání

Jsem přesvědčen, že úspěch vašeho nápadu stojí a padá s osobní motivací. Protože z vašeho vnitřního motoru vychází „drajv“ – průbojnost. Z průbojnosti houževnatost. Z houževnatosti vytrvalost. A až vytrvalost přináší ovoce. Pojďme se tedy podívat na vaše aktuální nastavení mysli, a následně objevíme zdroje vašeho vnitřního motoru.

## První skok závisí na momentu, kterému říkám „nevratný náklon dopředu“.

### NEVRATNÝ NÁKLON DOPŘEDU

Vídáme to často: obrovské nadšení a zapálení pro novou věc. Bohužel vše vyprchá při prvním nárazu do barikády překážek. Velmi mě zaujala paralela českého podnikatele Petra Rokůska<sup>3</sup>:

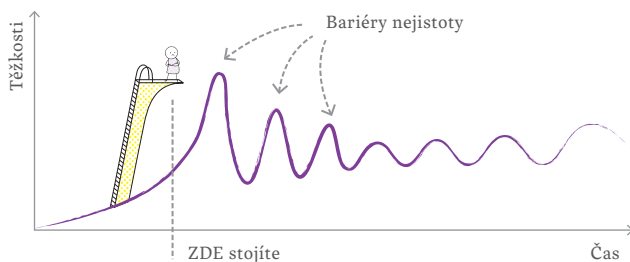
*Vybatve si skokanský můstek, ale opravdu vysoký, takových osm devět metrů. Koukáte na něj a říkáte si, jaké by to bylo z něj opravdu skočit. Vidíte skákat ostatní, daří se jim. Klidně zavřete oči a představte si to. Teď už stoupáte po žebříku nahoru. Po cestě si vizualizujete, jak byste se při skoku otočili a udělali salto... atp. Postupně vystoupáte nahoru a dostanete se až na hranu odraziště, kde člověk vidí dolů, a najednou se změní perspektiva. Ve svých počátečních představách jste si říkali: „To je super, jak tam ostatní skáčou,“ najednou stojíte na té hraně. To je ten okamžik. První skok zřejmě nebude vypadat tak, že člověk s výskokem začne dělat salta. První skok závisí na momentu, kterému říkám „nevratný náklon dopředu“. Víte, že když se nakloníte o několik stupňů dopředu, už není cesta zpátky a vás čeká jen let. Tady dochází na lámání chleba. Někteří lidé se nakloní, protože tu leží začátek rozhodnutí. A pak už letí vzduchem, kde se nedá nic jiného dělat. Druhá skupina lidí neskočí. Svírá nás ten pocit, jak to dopadne.*

Den 2.

Ovšem potíží spočívá v tom, že se každé ráno probudíte a musíte znovu na můstek. To je realita, kterou zažívá každý, kdo se rozhodne realizovat svůj projekt. A jakmile se jednou ráno člověk probudí a řekne si, dneska na to prkno nejdu, projekt skončí.

V podstatě je to odmítání rizika, které každý den podstupujeme, abychom proměňovali náš sen v realitu a něco pro to každý den udělali. Nevíme, jak to dopadne. Nevíme, jak poletíme. Nevíme, jaké panují povětrnostní podmínky a jestli se nám podaří otočit. Samozřejmě další den si vysníme, že uděláme první salto a že jednou bude profi a s vývrtkou.

A jako na potvoru se na nás dívají lidé, kteří se nahoře otočili a z můstku sešli zase dolů. Kritizují vás. A to je docela tvrdé. Musel jsem se odnaučit vnímat lidi, kteří schválně jenom přihlížejí a rozumují, ale sami nemají tu odvahu skočit.

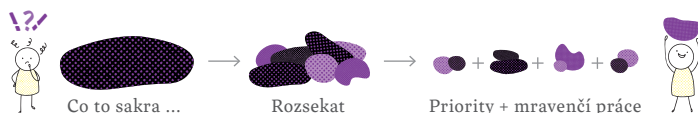


Pozitivní je, že skoky z můstku budou časem jednodušší a jednodušší. Otrkáte se. Ale těžkosti nikdy nevyumizí, budou přicházet ve vlnách. S vaším nápadem budete muset bariéry nejistoty překonávat neustále. Winston Churchill kdysi řekl: „Žádný úspěch není konečný a neúspěch fatální, odvaha pokračovat je to, co se počítá.“ Nesnažím se vás tímto sdělením odradit, naopak. Leží před vámi i nádherné momenty, které jinak, než že do projektu půjdete naplno, nezažijete.



## BALVANOVÝ DĚS

K dalším nejčastějším problémům patří zásek na místě. Jednoduše řečeno: činnost, která leží před vámi, je tak velká, že nevíte, jak na ni. Z které strany začít? Jak se do toho pustit? Zvládnou to vůbec? A co když... Takové pocity jsou zcela normální a máme je všichni. Je to, jako když chcete přestěhovat obrovský balvan. Koukáte na něj a nevíte, jak na to. Kde začít? Řešení je jednoduché, stačí se zastavit, zamyslet a začít plánovat. Rozsekat balvan na menší kameny. To znamená vytvořit si seznam podúkolů k tomu, abyste celek zvládli. Jednotlivé úkoly následně prioritizovat a začít „odnášet“.



A právě v rozsekání obrovského balvanu na menší kameny vám pomůže právě tato kniha. Proto vznikla.

## NEJPRVE DÁT, NÁSLEDNĚ DOSTAT

Pojďme rovnou k meritu věci. Jste ochotni vyčlenit teď hned několik tisíc korun a dát je stranou? Kolik investujete do svého nápadu s nejistým výsledkem? Ať to není jen hypotetická otázka, vezměte si svůj oblíbený zápisník, tablet nebo kousek papíru a napište:



**Jsem ochotný/á investovat ..... tisíc korun do ověření svého nápadu.**

Autor několika světových bestsellerů Tim Ferriss ve své knize *Nástroje titánů* používá hezkou pobídku pro americké studenty, kteří si své vysoké školy, na rozdíl od většiny našinců, musejí platit sami:

*Pokud zvažujete titul MBA, máte na vybranou. Buď svých 200 tisíc dolarů dáte univerzitě, nebo je vezmete a založíte si byznys. Pokud půjdete druhou cestou, říkám vám, že odejdete s větším množstvím zkušeností a ještě si možná zaděláte na skvělou budoucnost. (Tim Ferriss)*

Zkuste si představit, že se díváte na budoucnost do věštecké koule, ve které váš nápad funguje a vy jako lídr budujete velkou firmu. Přitom vedete své lidi kupředu. Jste vlajkonošem celého projektu a já jsem přesvědčen, že se stanete zároveň designérem služeb.

V českých končinách má slovo design nádech související pouze s vizuální podobou produktu, ale v původním významu tohoto slova jde o návrh. Máme tedy na mysli architekta produktů či služeb, který řeší, jak bude v souvislosti s nimi vypadat zkušenost zákazníka.

## Nejprve musíš něco dát, abys následně dostal.

Známý podnikatel Tomáš Baťa říkal: „Pokud chcete vybudovat velký podnik, vybudujte nejdříve sebe.“ Tady je tedy namísto položit si další otázku a odpověď zaznamenat do svého zápisníku:



**Jsem ochotný/á investovat .....tisíc korun do svého osobního rozvoje.**

Když slyšíme slovo investice, většinu z nás napadnou peníze a jejich nominální hodnota. Jenže teď děláte rozhodnutí, které není jen o penězích a jejich množství. Rezonuje se mnou zásada „nejprve musíš něco dát, abys následně dostal“. Toto rčení lze hezky ilustrovat na příkladu sportovců. Ať už hrajete fotbal, tenis, nebo plavete, chcete-li něco dokázat, vždy je to stejné. Za úspěchem se skrývá mnoho a mnoho hodin tvrdého tréninku. Znovu a znovu si musíte obléct plavky nebo dres a věnovat sportu svou energii. A až po určité době se vaše investice začne vracet. Najednou dáte rozhodující gól, skvěle zahrajete vítězný zápas, uplavete vlastní rekord či vyhrajete závody. Stovky investovaných hodin se tak začínají vyplácet.

Obdobné příběhy sledujeme u vynikajících hudebníků. Také si poprvé nesednou například ke klavíru a nezahrají z fleku Rachmaninovův koncert č. 3 d moll. Začínají postupně, a trénují a trénují. A přesně to myslím pod pojmem investice. Investice do něčeho, čemu věříte, co vás baví a naplňuje. A tak i tady je namístě se vás zeptat: Jste ochotni investovat pět až osm let života do budování svého nápadu? Teď nemyslím ověřování nápadu, to zvládnete rychle, ovšem samotné budování. Zavřete oči a zavzpomínejte, kde jste před přibližně pěti lety byli. Co jste dělali? Co jste uměli? Co se za tu dobu změnilo?

Tak jak to vidíte, jste ochotni tuto investici v rámci stejně dlouhé doby udělat?<sup>4</sup> Napište si odpověď opět do svého zápisníku:



**Jsem ochotný/á investovat .....let  
života do budování svého nápadu.**

S podobnými otázkami můžeme pokračovat. Například pokud zatím nemáte svůj vysněný nápad, je namístě otázka: Kolik jste ochotni investovat do hledání „toho pravého“ nápadu? Ano, můžete čekat, až vás cinkne do nosu sám. Nebo mu půjdete naproti. To bude ale pravděpodobně vyžadovat vaši aktivitu, čas a možná i peníze. Jste na to připraveni?

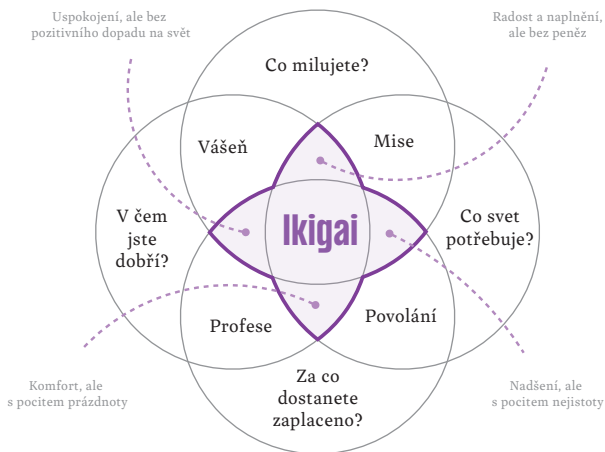
## SMYSL BYTÍ (IKIGAI)

Aby měl člověk dostatek vnitřní síly, velmi pomáhá, když zná sám sebe a zná své osobní „Proč“. K němu se můžeme dobrat díky japonskému konceptu hledání smyslu života – Ikigai. Než budete pokračovat, doporučujeme se zamyslet alespoň nad částí z otázek, které koncept Ikigai předkládá. Zkuste najít centrální průsečík. Vezměte si nástroj s názvem Smysl bytí, přečtete si návod na další straně, vyplňte prázdná místa a pak se vraťte sem.

V knize se setkáte s řadou úkolů, jako je tento. Doporučujeme pokračovat ve čtení, až když budete mít daný úkol hotový. Jinak byste se posouvali v ověřování nápadu pouze teoreticky, nikoli prakticky. Akceschopnost rozhoduje.



**Vyplňte úkol Smysl bytí (Ikigai) a zamyslete se nad výsledkem.**



Japonský koncept Ikigai

Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

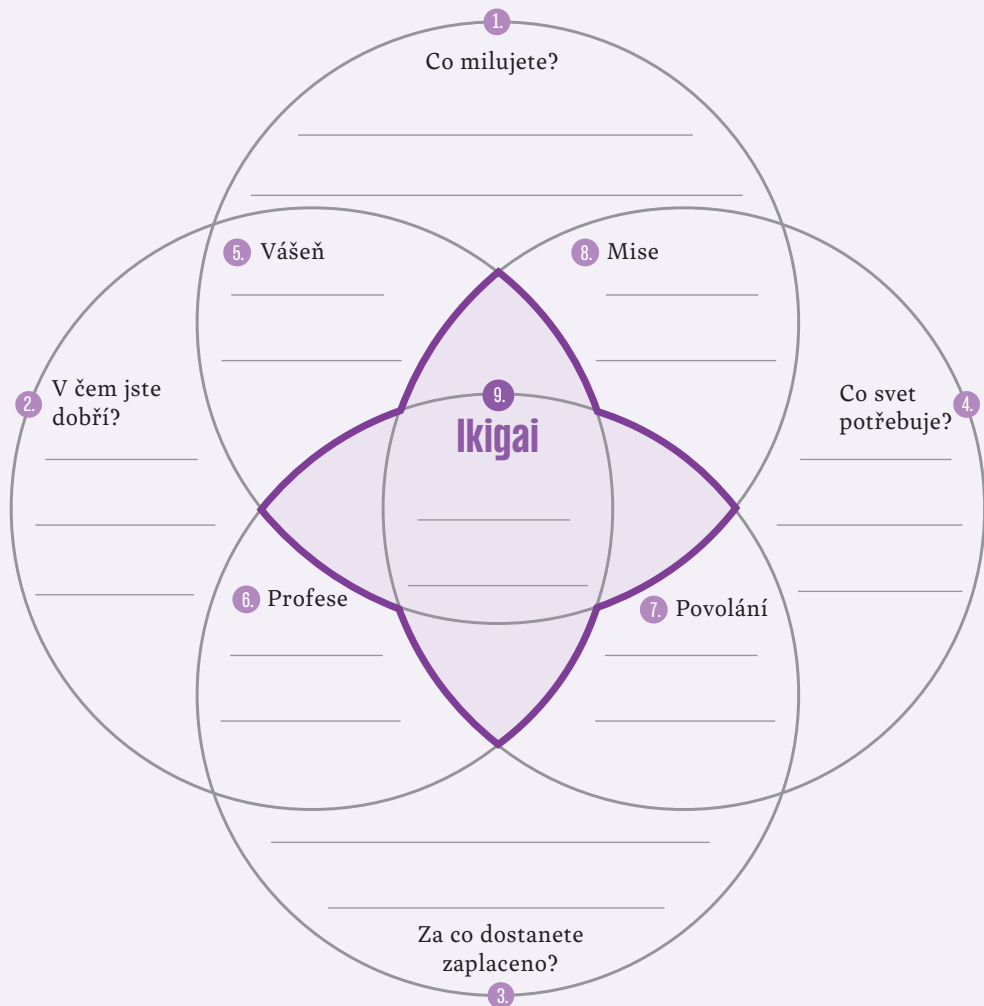
# Žádný úspěch není **konečný** a neúspěch **fatální.**

Winston Churchill

*30 hodin*

OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

# Smysl bytí (Ikigai)



## Cíl

Zamyslete se nad smyslem svého života.

## Kdy ho použít?

Když cítíte, že ve vašem životě není něco kompletní. Když hledáte cestu k naplnění. Nebo jako pravidelné ohlédnutí.

## Potřebný čas

10 až 30 minut

## Průběh

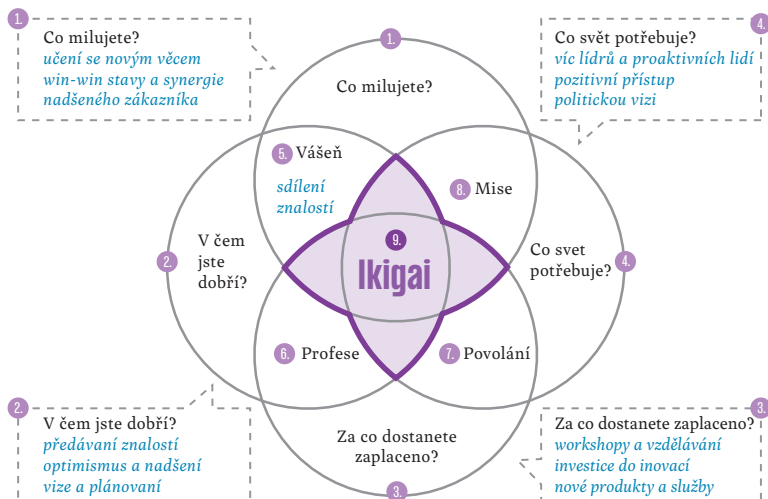
1. Postupujte podle čísel od vnějšku kruhů.
2. Hledejte průniky mezi jednotlivými kruhy; viz př.: pokud napíšete „miluju

učení se novým věcem“ (1.) a „jsem dobrý v předávání znalostí“ (2.), bude vaše vášně ve „sdílení znalostí“ (5.)

## Tipy

- Na první průchod (1.) až (9.) nemusíte najít jasné průniky. Nebojte se opakovaně vracet k nižším číslům a rozvíjet a doplňovat.
- Doporučujeme výsledek představit kamarádovi nebo někomu blízkému a poprosit je o komentář a doprovodné otázky, které je napadají; případně ho můžete použít jako hodnotný vstup do setkání s vaším koučem.

## Příklad



Den 3.

## VAŠE PROČ (5× PROČ)

V následujícím úkolu použijeme jednoduchou techniku 5× Proč, která má své kořeny rovněž v Japonsku. Budeme si opakovaně pokládat otázku začínající slovem „Proč“, dokud nenajdeme jednu nebo více kořenových příčin. Vezměte si cvičení 5× Proč, přečtěte si návod na následující straně, cvičení vyplňte a pak se vraťte sem.



**Vyplňte 5× Proč pracujete s touto knihou.**

Jak to šlo? Podařilo se vám najít kořenovou příčinu vnitřní motivace? Připište si do svého zápisníku:



**Celé to dělám, protože...**

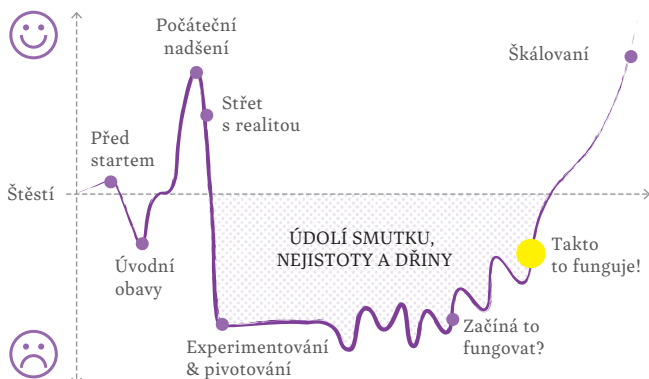
*Takhle už mi jednou někdo doporučoval. DO IT!*

## VYTVOŘTE SI NABÍJEČKU

Přijdou chvíle, kdy to bude těžké. O tom není pochyb. Bude vás to štítat a budete pochybovat. Od pocitu nedostatečnosti vlastních schopností nebo kvalit vašeho týmu přes parametry vašeho byznysu a produktu až po připravenost trhu. Budete chtít skončit.

Známý americký spisovatel a podnikatel Paul Graham vykreslil průměrnou křivku motivace začínajícího podnikavce takto:





Těžké momenty se prostě objeví. Obě techniky (Ikigai i 5× Proč) jsou velmi důležité, protože vám pomáhají s udržením motivace. Ideální je, když ve vás tato cvičení vzbudí emoci nadšení a těšení se. Dá se to ale ještě vylepšit. Zkuste si představit obraz konkrétní chvíle, na niž se těšíte, a co nejdetailněji si ji vizualizujte. Představte si kýženou situaci. Kde se odehrává? Kdy? Kdo je přítomen? Berte v potaz všechny smysly: co vidíte, co slyšíte, jak to tam voní, jakou chuť vnímáte v ústech, můžete si na něco hmatatelného sáhnout? A vaše hlavní „Proč tam jste“ by díky předchozím cvičením mělo být jasné. Jste architektem všeho a máte jediný cíl – ucelenou vidinu, která vás nabíjí.

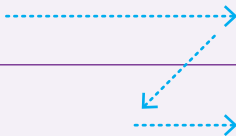
Podělím se s vámi o vizi kamaráda rozjíždějícího chytrý digitální produkt:

*Je léto. Všichni jsme se sešli, na oslavu firemních výsledků jsme si pronajali loď a už jsme odrazili od břehu. Jako zakladatel právě moderuju vyhlášení soutěže interních cen, „O nejtípnější historku se zákazníkem“. Všichni se baví. Předávám cenu vysmátým kolegům. Za dramatické hudby si výherce najde kuželovité světlo jako z předávání filmových cen, dáváme si high-five a já ustupuju bokem a tleskám. Vzduchem se line úžasná vůně grilovaného masa. Skvělá atmosféra.*

# 5× Proč?

1. Proč chci rozjet něco svého?

cik-cak



2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Původ: Japonská technika, kterou praktikuje každé dítě.

Volně šířitelná ukážka z knihy 30 HODIN: Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání



1. Protože ...

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

# 5× Proč?

## Cíl

Najděte kořenovou příčinu problému nebo motivace.

## Kdy techniku použít?

Kdykoli máte nějaký problém a nechcete, aby se opakoval. Nebo snažíte-li se najít vnitřní motivaci nebo pochopit motivaci druhé strany, je dobré si pokládat otázku „Proč“ opakovaně, tázat se sebe i protistrany.

## Potřebný čas

5 až 10 minut

## Průběh

1. Položte si základní otázku „Proč“ k dané motivaci nebo problému.
2. Opakujte ji, dokud nebudete mít pocit, že jste u kořene problému.

## Tipy

- Nezaledněte se slepých větví a v klidu se vraťte o úroveň výše a položte si otázku jinak.
- Kořenů vnitřních motivací má člověk mnohdy vícero, takže vyplňujte cvičení opakovaně, dokud nebudete spokojeni.

## Příklad

- |  |              |  |
|--|--------------|--|
| 1. Proč jsem vytvořil tuto knihu?        | cik-cak<br>→ | 1. Protože mi to dává smysl.   |
| 2. Proč ti to dává smysl?                | ↙<br>→       | 2. Protože to je cesta, jak podpořit podnikavost v naší post-komunistické společnosti, kdy to bylo zakázané.                             |
| 3. Proč chceš podporovat podnikavost?    |              | 3. Protože jako společnost potřebujeme více lidí, kteří převezmou plnou zodpovědnost za svůj život a budou tvořit hodnotu i pro ostatní. |
| 4. Proč chceš víc takových lidí?         |              | 4. Protože vytvářejí prostředí pro růst a kultivují prostor kolem sebe k lepšímu.  |
| 5. Proč chceš kultivovaný prostor kolem? |              | 5. Protože bych si přál, aby naše děti vyrůstaly v prostředí s potenciálem.  |

**Aby měl člověk  
dostatek vnitřní  
síly, velmi  
pomáhá, když  
zná sám sebe  
a své „Proč“.**

*30 hodin*

OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

Vyplyvá z toho, že mého kamaráda nabíjí primárně tým a firemní kultura, a soustředit se na zákazníka je pro něj důležitější než pilovat samotný produkt. Firma podle čísel zjevně funguje, jinak by si nemohla dovolit takovou párty. Zároveň neprezentuje výkonnost firmy, ale vyhlašuje výsledky interní soutěže.

A jak bude vypadat vaše vizualizace? Na vaši vnitřní motivaci se nevážou očekávání trhu, okolí nebo zvyklostí. Nejdůležitější je, abyste se na to těšili vy a nabíjelo vás to.



**Zavřete oči a vizualizujte si budoucí situaci, která vás nabíjí.**

### TŘI VLASTNÍ BIČE

I v průběhu čtení této knihy budete pochybovat, zda chcete pokračovat. Možná přijdou chvíle, kdy budete další postup prokrastinovat, vnitřně se vymlouvat na nedostatek času nebo energie. Ubezpečovat se, že to dotáhnete později, ale teď jsou na práci důležitější věci. Nebo se vám prostě nebude chtít. Budete unavení. Je to přirozené. Pojďme se tedy na takové situace připravit společně. Vytvořte si tři vlastní biče, které vám pomohou, když začne motivace vrávorat, a dodají vám potřebný impuls.

#### **Bič první: Pravidelnost – půlka úspěchu**

Velmi pomáhá, když si nastavíte pravidelný čas, kdy s touto knihou budete pracovat. Jste ranní ptáče? Co třeba každé ráno před snídaní? Nebo naopak noční sova? Je to na vás. Používáte-li kalendář nebo diář, doporučujeme rozepsat si konkrétní časy, kdy s knihou opět pokročíte. Toto je již čtvrtá verze knihy a všichni, kteří s knihou pracovali před vámi, velmi kvitovali, že si nastavili pravidelný čas. Funguje to. Naopak pokud budete spoléhat na to, že se vám náhodně uvolní nějaký volný blok, pravděpodobně vás nadpřekvapí světlo světa.



**Stanovte si pravidelný čas, kdy se budete knize věnovat.**

### **Bič druhý: Vědomá sebemanipulace**

Určitě máte ve svém okolí člověka, který má vaši důvěru a kterému můžete říci o této knize a o vaší snaze ověřit svůj nápad. Vezměte tedy telefon a zavolejte mu. Poproste, zda by se vám mohl od teď každý týden ozvat s otázkou, jak vám to jde.

Je vám to hloupé? Nemusí. Zkuste si představit, že by vás o to samé poprosil někdo z vašeho okolí. Někdo, kdo je vám blízký a na kom vám záleží. Jak byste se cítili? Otravovalo by vás to? Tipl bych si, že byste to bez problémů udělali. Dokonce byste se možná každý týden těšili, jaké zjistíte novinky. Nemýlím se, že?



**Zavolejte kamarádovi/kamarádce a poproste o pravidelnou otázku.**

### **Bič třetí: Dopis do budoucna**

Posledním bičem je napsání dopisu sobě samotnému, cílem takového psaní je povzbuzení. Na další dvoustraně najdete předepsaný dopis, který můžete z knihy klidně vytrhnout a vyplnit. Na závěr ho vložte do obálky a nadepište svým jménem a popisem „Otevřít až...“, kam doplníte konkrétní datum (minimálně čtrnáct dní, maximálně však dva měsíce od teď). Ideálně dopis vhodte rovnou do své schránky, ať se vám vaše předsevzetí připomene pokaždé, když půjdete vybrat poštu. Nebo jej umístěte na navštěvované místo u vás doma, často se doporučuje v koupelně na zrcadlo nebo na toaletu. Tam chodí každý z nás několikrát za den.



**Napište si Dopis do budoucna a opatřete ho termínem otevření.**

# Dopis do budoucna

## Otázky na stav

Zeptejte se sami sebe, jak vám to jde?  
Co byste v tuto chvíli měli už mít hotové?

## Rýpněte si

Co byste si řekli, kdyby to nešlo, jak jste si představovali?  
Troška případného rýpnutí ještě nikoho nezabila.

Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: Ověř nápad v rekordním čase a rozjed' vysněné podnikání



## Povzbudivá slova

KE STAŽENÍ



Omezený čas i limitovanou energii máme všichni a je to naprosto normální. Napište si osobní povzbudivá slova do dalších týdnů.

## Další vzkazy

## OHLÉDNUTÍ

Jeden ze základních principů růstového myšlení<sup>5</sup> je ohlédnutí. Někdy se mu říká též retrospektiva. Cílem je se zastavit a podívat se do blízké minulosti, zamyslet se nad tím, co se povedlo a co se naopak mohlo vydařit lépe. Z takového rozjímání by mělo vyplynout poučení a jasné akční kroky, které chceme buď udělat hned, nebo příště, až taková situace znovu nastane. Skvělé by tedy bylo, pokud byste si vybudovali návyk dělat rychlá ohlédnutí za každou kapitolou. A jelikož právě končí první kapitola, je na čase začít. Pod tímto textem najdete šablonu pro ohlédnutí. Další šablony po každé kapitole už na vás pak budou čekat na konci knihy.

### PLUSY

- Mám radost, že znám svůj smysl života. Alespoň prozatím.
- Přátelé a rodina mě povzbuzují a drží mi palce.
- Kamarádka mi opravdu pravidelně volá. To je skvělé!
- Báví mě dokumentovat průběh ověřování a dávat jej na Instagram.

### MINUSY

- Často po práci nemám energii pokračovat.
- Rodina mě nevědomky svádí k prokrastinaci.
- Když to ráno nestihnou, už se k tomu večer nevrátím a další ráno horko těžko doháním předchozí den.

### POUČENÍ A ÚKOLY

- I nadále chci sdílet svůj pokrok s přáteli na Instagramu.
- Definovat si sloty do kalendáře (každé ráno 6.30 až 7.30). Domluvit se s rodinou, že mě v tom podpoří a budou to respektovat. Dělán, protože chci, já ani rodina bychom to neměli vnímat jako trest.
- Na začátku každé kapitoly si chci přečíst výsledek svého 5× Proč to dělám a vizualizovat si svoji „nabíječku“.



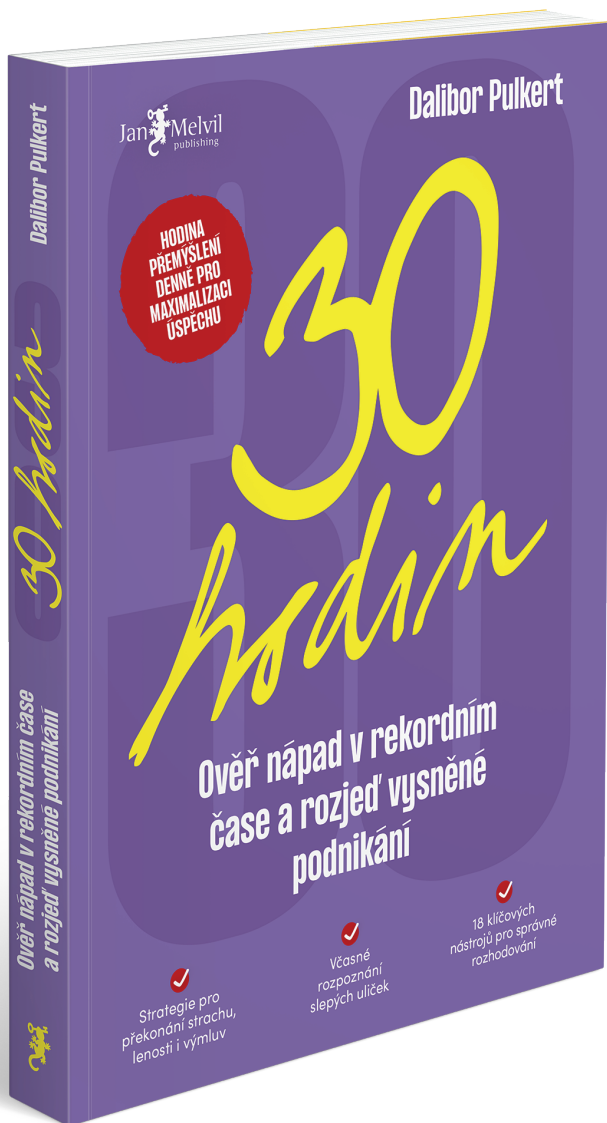
**Udělejte si první ohlédnutí.**

Volně šířitelná ukázka z knihy 30 HODIN: OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ

# Vědomou sebemanipulací proti prokrastinaci!

*30 hodin*

OVĚŘ NÁPAD V REKORDNÍM ČASE  
A ROZJEĎ VYSNĚNÉ PODNIKÁNÍ



Kupte si papírovou nebo elektronickou verzi knihy  
za skvělou cenu na  
[www.melvil.cz](http://www.melvil.cz)