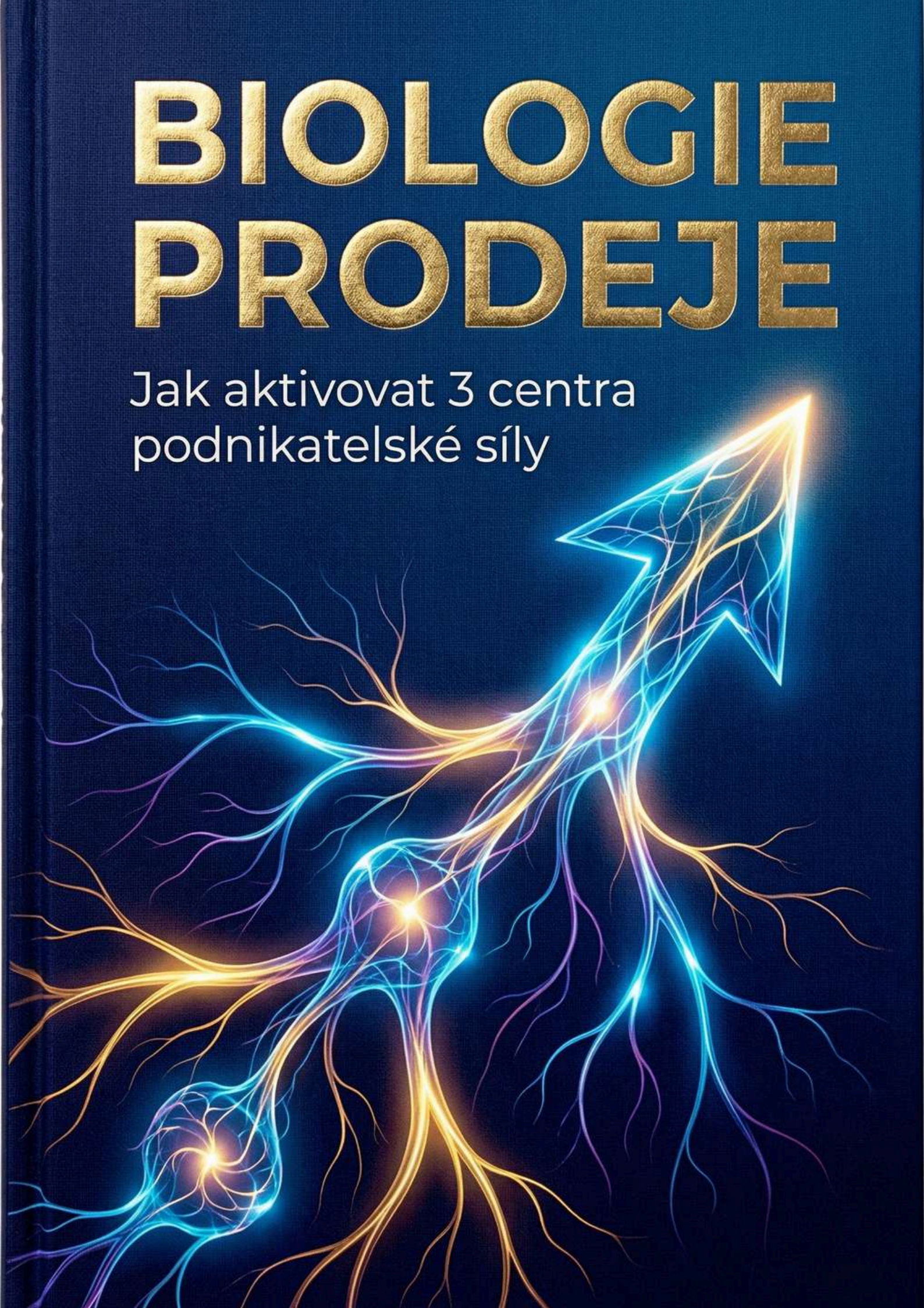
BIOLOGIE PRODEJE

Jak aktivovat 3 centra podnikatelské síly



BIOLOGIE PRODEJE

Jak aktivovat 3 centra podnikatelské síly

Autor: Martin Luňák

© 2026

ÚVOD: Sen o svobodě vs. realita krachu

Vraťte se na úplný začátek. Proč jste se rozhodli jít na volnou nohu, začít podnikat?

Pravděpodobně to nebylo proto, že jste milovali získávání klientů nebo tabulky s DPH.

Šli jste podnikat z úplně jiných, hluboce lidských důvodů:

1. Chtěli jste dělat to, co vás **baví a naplňuje**.
2. Toužili jste po **časové flexibilitě**, abyste byli pány svého času.
3. A konečně jste chtěli být za to, co umíte, **adekvátně a spravedlivě ohodnoceni**.

Měli jste vizi svobody.
Bohužel, realita často dopadne přesně naopak.

Místo svobody se stáváte otroky vlastního byznysu. Pracujete víc než v zaměstnání, ale za méně peněz než byste si zasloužili. Časová flexibilita znamená, že pracujete o víkendech i po večerech, protože se bojíte odmítnout zakázku. A místo naplnění přichází stres z toho, zda zaplatíte složenky.

Statistiky jsou v tomto neúprosné: **90 % podnikatelů a freelancerů do 5 let skončí.** Vrátí se zpátky do systému, vyhořelí, často s dluhy a s pocitem, že selhali.

Ale to není Váš případ, protože v ruce držíte tuto knihu.

Co odlišuje těch 10 %, kteří přežijí?

Není to tím, že by měli lepší produkt. Není to tím, že by byli chytřejší experti. Ten rozdíl je v jedné jediné dovednosti.

Ti, kteří přežijí a prosperují, pochopili, že **být expertem ani se rozkrázej pro klienty nestačí**. Pochopili, že pokud neumí prodat sami sebe, jejich talent světu k ničemu není.

Rozumí totiž sami sobě.

- Protože **rozumí sobě** (svým strachům a emocím), nenechají se jimi paralyzovat.
- Protože rozumí sobě, **umí se prodat** s lehkostí a sebevědomím.
- A díky tomu **mohou rozumět i svým klientům** a skutečně jim pomáhat.

Pokud nerozumíte tomu, co se děje ve vašem těle, když máte někoho oslovit, vyslovit cenu, někdo vás odmítne, jste v křeči. A křečovitý podnikatel nemůže vnímat klienta.
Je slepý. A slepý podnikatel zkrachuje.

Tato kniha je manuálem pro těch 10 %. Je pro experty, kteří chtějí získat zpět svou svobodu, budovat svou značku a získat do svého života nejen úspěch, ale i štěstí a konečně si možná splnit to, kvůli čemu začali podnikat, bez strachu o své podnikání bez strachu o klienty.

K tomu, abyste zachránili své podnikání a začali vydělávat tolik, kolik si zasloužíte, potřebujete propojit tři centra ve svém těle:

1. **MOZEK (Expert):** Aby vaše služba dávala smysl a měla strukturu.
2. **SRDCE (Průvodce):** Aby tam byla důvěra, lidskost a napojení.
3. **KOULE (Podnikatel):** Aby tam byla odvaha jít do akce.

Pojďme se podívat, jak na to…

ČÁST I: ANATOMIE PODNIKATELE
(3 způsoby jednání)

Když prodáváte svou službu, ve vaší hlavě a těle se střídají tři různé identity. Tři centra inteligence. Každá je pro vaše podnikání životně důležitá, ale každá vás může zničit, pokud převezme vládu na úkor ostatních. Každý z nás má jednu tuto část nesrovnatelně silnější, která mu může velmi sloužit a může se s ní přesně stát to, proč za vámi lidi chodí nebo budou chodit, ale zároveň to bude ta, která vám zničí vaše podnikání pokud ji nezvládnete v dobách, když se nedaří úplně tak jak si přejete.

Pojďme se podívat, kdo ve vás vlastně bydlí.

1. MOZEK 🧠 (Váš vnitřní Expert)

Role: Analytik, Stratég, Ochránce

Toto je ta vaše část, která miluje svou profesi. Miluje data, metody, certifikáty a vzdělávání. Je to hlas rozumu a logiky.

- **Co chce:** Jistotu, perfektní produkt, logický plán, fakta a důkazy.
- **Co buduje:** Odbornou důvěru (Klient věří, že to technicky umíte).
- **Co nesnáší:** Chaos, nepřipravenost a manipulaci emocemi.

Temná strana (Když vládne jen Mozek): Stáváte se **Věčným studentem**. Váš Mozek vám namlouvá, že ještě nejste dost dobří, abyste prodávali. „Ještě musím dodělat tenhle kurz. Ještě musím vylepšit web.“ Výsledkem je, že jste nejchytřejší člověk v místnosti, ale nikdo o vás neví, protože jste schovaní v přípravách.

💡 Co by vám poradil čistý Mozek?

> „Sežeň si data. Shromáždi co nejvíc informací, udělej si analýzu rizik a konkurence. Fakta tě ochrání před zbytečnými chybami. Nezačni dřív, dokud si nebudeš 100% jistý/á!“

2. SRDCE ❤️ (váš vnitřní pečovatel)

Role: Průvodce, Přítel, Empat

Toto je ta část vás, která chce pomáhat lidem. Je empatická, citlivá a intuitivní. Je to důvod, proč to děláte "srdcem".

- **Co chce:** Hluboký vztah, pochopení, pocit bezpečí a pocit, že na něm záleží.
- **Co buduje:** Sociální důvěru (Klient věří VÁM jako člověku a cítí se s vámi dobře).
- **Co nesnáší:** Tlak, necitlivost a chladná fakta bez empatie.

Temná strana (Když vládne jen Srdce): Stáváte se **Charitou**. Vaše Srdce se tak bojí odmítnutí, že raději pracuje zadarmo nebo hluboko pod cenou. Na schůzce si s klientem dvě hodiny povídáte jako v kavárně, rozdáte spoustu rad, ale bojíte se uzavřít obchod, abyste "nenarušili tu hezkou atmosféru". Přáli byste si, aby klienti chodili nějak tak sami, aby chápali vaši hodnotu a co pro ně děláte a hlavně abyste nemuseli “se prodávat”.

💡 Co by vám poradilo čisté Srdce?

> „Musíš si to nacítit. Když ti to nedává smysl vnitřně, nebudeš to dlouhodobě dělat. Naslouchej intuici a vztahům. Když to budeš dělat s láskou, tak vesmír i zákazníci si k tobě najdou cestu.“

3. KOULE 🥚 (váš vnitřní podnikatel)

Role: Lídr, Dříč, Obchodník

Toto je motor a palivo vašeho byznysu. Je to ta dravá, pudová síla, která vás zvedne ze židle a donutí vás jít s kůží na trh.

- **Co chtějí:** Rychlé výsledky, výzvu, být alfa, mít vliv a respekt.
- **Co budují:** Odvahu, charisma a tah na branku.
- **Co nesnáší:** Slabost, nejistotu a zdržování.

Temná strana (Když vládnou jen Koule): Stáváte se **Arogantním šéfem**. Pokud zapojíte jen Koule a vypnete Srdce (např. ze stresu o peníze), začnete na klienty tlačit. Jdete přes mrtvoly. Klienti cítí, že vám jde jen o fakturu, ne o ně, a ztrácíte jejich důvěru.

A tento tlak, který je především na sebe, přenesete na všechny okolo vás včetně vašich blízkých.

💡 Co by vám poradili čisté Koule?

> „Co to je za otázku? Prostě jdi a udělej první krok. Zavoláš 100 lidem a 5 se chytne. Nemůžeš za to, že těch 95 to nechápe. Koho to nebolí, ten neroste. Diamanty vznikají pod tlakem.“

ČÁST II: KDYŽ ORGÁNY NEFUNGUJÍ
(Diagnostika sabotérů)

Většina začínajících podnikatelů a živnostníků selže ne proto, že by jim něco chybělo.

Ale proto, že je něčeho **MOC**. Jeden orgán převezme kontrolu, "přehřeje se" a začne sabotovat celý systém.

Poznáváte se v některém z těchto scénářů?

1. Když je moc MOZKU (Syndrom podvodníka)

- **Co děláš:** Stále sbíráš nové informace, děláš si další kurzy a těžko jdeš do akce. Furt nad vším přemýšlíš a ladíš detaily.
- **Důsledek na vás:** Přehlcení, chaos v hlavě, obrovský tlak sám na sebe a pocit, že "pořád nejsem dost dobrý".
- **Důsledek na klienty:** Cítí se zahlcení možnostmi a daty. Připadají si proti tobě hloupí a necítí se s tebou dobře.

2. Když je moc SRDCE (Lidumil bez hranic)

- **Co děláš:** Dáváš víc, než dostáváš. Bereš si odmítnutí osobně (jako zradu). Pořád se o klienty staráš, i když neplatí.
- **Důsledek na vás:** Vyčerpání, frustrace, pocit nedocenění a prázdný bankovní účet.
- **Důsledek na klienty:** Cítí tlak z tvé péče nebo zahlcení. Občas mají pocit, že jsi spíše dítě, které potřebuje pochválit, než rovnocenný parťák. Neříkají ti věci na rovinu, aby tě nezranili.

3. Když je moc KOULÍ (Tlak na výkon)

- **Co děláš:** Tlačíš na sebe a výkon. Výsledek chceš hned. Ignoruješ emoce (své i klienta) a riskuješ bez promyšlení.

- **Důsledek na vás:** Vyhoření, pocit izolace, konflikty a nerozvážná rozhodnutí.

- **Důsledek na klienty:** Cítí tlak. Bojí se říct pravdu. Mají pocit, že jsi tvrdý obchodník místo partnera. Vztah ztrácí důvěru.

Zastavte se. Nadechněte se. Který z těchto orgánů vás v podnikání brzdí nejčastěji?

Je to ustrašené Srdce, přehřátý Mozek, nebo netrpělivé Koule?

V další části se naučíme, jak tento systém nahodit zpátky do rovnováhy.

ČÁST III: SOMATICKÁ LÉKÁRNIČKA
(Jak nahodit systém)

„Nečekejte, až se uklidníte, abyste mohli jednat. Jednejte svým tělem, abyste se uklidnili.“

Už víte, který orgán vás sabotuje. Možná máte **přehřátý Mozek** (analytická paralýza), **zraněné Srdce** (strach z odmítnutí) nebo vám momentálně **chybí Koule** (strach z akce).

Důležitá zpráva: **Nemůžete tyto stavy „prostě vypnout“.**
Pokud se bojíte zvednout telefon, logické argumenty typu "vždyť o nic nejde" nefungují. Váš nervový systém totiž vyhlásil poplach.

Vašemu somatickému systému je úplně jedno, kolik máte certifikátů a kolik peněz jste investovali do toho, abyste si věřili jako odborníci. Je mu dokonce jedno i to, kolika klientům jste už pomohli nebo kolik máte lajků na Facebooku.

Nezajímá ho, že máte za sebou hodiny školení v oblasti prodeje a pozitivní psychologie. A je mu úplně jedno, jestli si před zrcadlem říkáte mantry.

Stejně tak vám nepomohou nátlakové metody, které používá většina „alfa-prodejců“. Znáte ten typ – mají tendenci narvat svůj produkt, ego i názor do každé rodiny. Vy už s nimi máte své zkušenosti a víte, že jejich triky používat nechcete. Nejsou pro vás. Není to váš jazyk.

Kdybyste se o to pokoušeli, budete se cítit jen hůř. Někde hluboko uvnitř totiž víte, že tím zrazujete sami sebe. Cítíte, že něco silnějšího, co nemůžete ovládnout, právě převzalo kontrolu. A děje se to v tu nejhorší možnou chvíli – **když jde o klienty.**

Když jde o to, zda se vám podaří někomu předat tu hodnotu, na které tak dlouho pracujete. Když jde o to, abyste byli adekvátně odměněni a znovu cítili, že celé vaše podnikání dává smysl.

Proto musíte přestat tlačit hlavou a použít jazyk, kterému vaše tělo rozumí. Zde jsou tři rychlé techniky, jak systém restartovat do 2 minut.

1. RESTART MOZKU: Vytřesení (The Shake)

Kdy použít:

Když vám hlava šrotuje, nespíte, vymýšlíte katastrofické scénáře a jste v křeči.

Váš Mozek je jako přehřátý procesor. Potřebujete dostat energii z hlavy dolů do těla.

1. Postavte se.
2. Začněte třepat rukama, jako byste z nich chtěli setřást vodu.
3. Přidejte ramena, nohy, celé tělo. Skákejte, dupejte.
4. **Klíčové:** Vydávejte u toho zvuk (hluboký výdech, zaryčení, "Haaaa").
5. Dělejte to 60 sekund.

Proč to funguje: Zvířata v přírodě se po stresu (útěku před predátorem) vytřesou, aby vypustila stresové hormony. Vy děláte to samé.



2. OŠETŘENÍ SRDCE: Postoj vítěze (Power Pose)

Kdy použít:

Když se cítíte malí, bojíte se odmítnutí, nebo máte tendenci se omlouvat za to, že existujete.

Strach fyzicky svírá hrudník a ramena (schoulíte se). Tím dáváte Mozku signál "Jsem v nebezpečí". Musíme to otočit.

1. Postavte se a rozkročte nohy.
2. Rozpažte ruce co nejvíce do šířky, dlaně otočte vzhůru. Zvedněte bradu.
3. Zhluboka dýchejte přímo do středu hrudníku (do Srdce).
4. Držte tuto pozici 2 minuty před důležitým hovorem.

Proč to funguje: Otevřený postoj biochemicky snižuje kortizol (stres) a zvyšuje testosteron (sebedůvěru). Tělo hlásí mozku: "Je bezpečné být vidět."



3. AKTIVACE KOULÍ: Odtlačení zdi (Pushing the Wall)

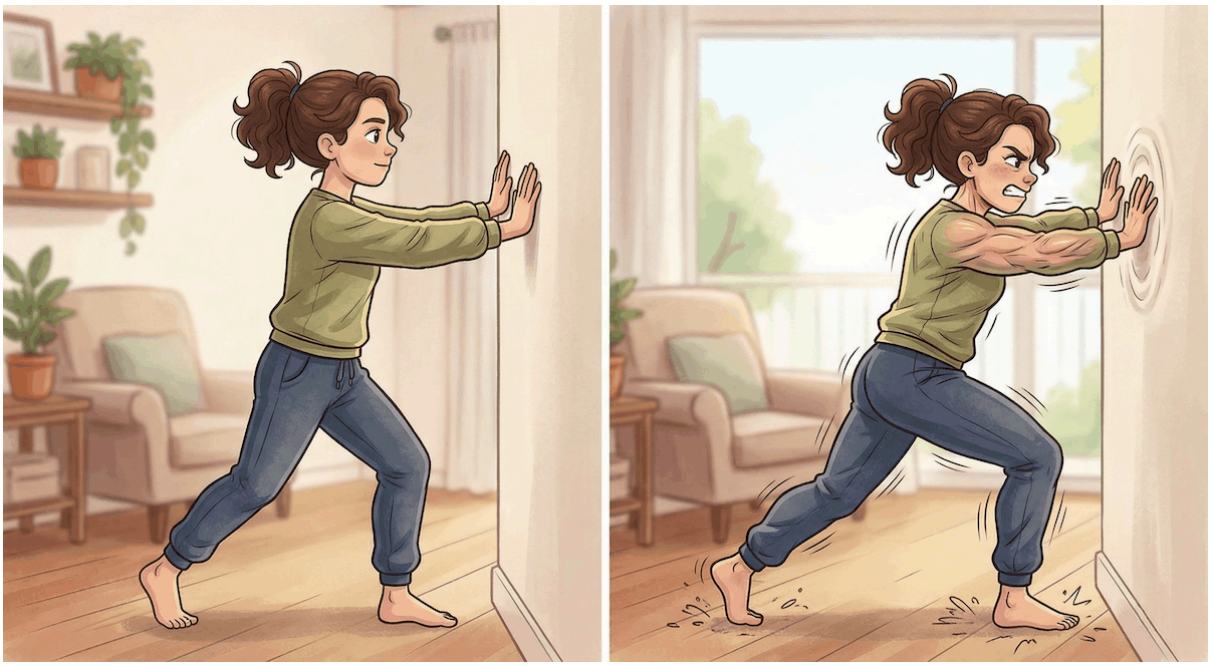
Kdy použít:

Když prokrastinujete (třeba i tím, že sledujete podcasty a nejdete do akce), cítíte lenost (už jste několikrát zkontrolovali email i facebook), nebo se bojíte říct si o pozornost, peníze, někomu zavolat i kdyby to měla být jen zákaznická péče.

Potřebujete probudit zdravou vůli a sílu.

1. Postavte se čelem ke zdi, opřete se o ni dlaněmi.
2. Jednu nohu dejte dozadu do výpadu pro oporu.
3. Zatlačte do zdi vší silou. Zapojte svaly paží, zad i nohou. Tlačte, jako byste chtěli posunout dům.
4. Vydávejte u toho vrčivý zvuk vycházející z břicha.
5. Po 10 sekundách prudce povolte.

Proč to funguje: Aktivujete sympatikus (bojový mód) kontrolovaným způsobem. Vaše tělo si "sáhne" na svou sílu a strach z akce zmizí.



ČÁST IV: HARMONIE V PRAXI
(od šroubováku ke spolupráci)

Když máte Srdce, Koule a Mozek v rovnováze, mění se i způsob, jakým mluvíte s klientem. Přestáváte být prodejcem, který "tlačí", a stáváte se partnerem, který vede.

Nejlépe je to vidět na tom, jak kladete otázky.

ŠROUBOVÁK vs. SPOLUPRÁCE

Podívejte se na rozdíl v přístupu:

🔴 Styl Šroubovák (dominance Mozku a Koulí, chybí Srdce)

Takový obchodník se ptá stroze, technicky a jde rovnou po číslech:

- Kdo vám to dělal? "Jakou máte zkušenost s ….?"
- "Jaký je váš rozpočet?"
- "Proč jste se mnou dneska tady na téhle schůzce?"

Klient se cítí jako u výslechu. Cítí tlak. Není tam důvěra.

🟢 Styl Spolupráce (harmonie všech tří center)

Takový podnikatel propojuje empatii (Srdce) se strategií (Mozek) a odvahou jít do hloubky (Koule). Zajímá se o **dopad** problému na život klienta.

Dvě magické otázky (motivace touhou a strachem)

Aby se klient rozhodl (koupil), musí cítit buď velkou touhu po změně, nebo strach z toho, že se nic nezmění. Zde jsou dvě otázky, které byste měli mít v každém prodejním rozhovoru:

1. Otázka na TOUHU (Pozitivní motivace)

Cílem je, aby si klient představil lepší budoucnost a vy jste zjistili zda-li mu vůbec takovou umíte dodat

> „Co by se změnilo ve vašem životě, kdybychom tento problém vyřešili? Jak byste se cítili, kdyby to fungovalo s lehkostí a dostali byste za to adekvátně zaplaceno?“

2. Otázka na DŮSLEDEK (Negativní motivace)

Cílem je, aby si klient uvědomil cenu za nečinnost. (Zde potřebujete odvahu Koulí se zeptat).

> „Co by se naopak stalo, kdybyste se rozhodli tomuto tématu nevěnovat a nechali byste to tak, jak to aktuálně máte? Jaký vliv by to mělo dlouhodobě na váš život?“

Když položíte tyto otázky, přestáváte prodávat produkt. **Prodáváte transformaci.**

Nabízíte klientovi transformační cestu parťáctví. Vedete ho z místa, kde je (a kde ho to bolí), na místo, kde chce zoufale být. Díky vaší odbornosti a zkušenostem už nemusí šlapat do všech pastí a bloudit ve slepých uličkách. Vy ty pasti znáte. Viděli jste je u desítek jiných klientů a víte, jak se jim vyhnout.

Stanete se **Průvodcem**, ne prodejcem.

Bez této hloubky a bez těchto otázek se stanete jen obyčejným **„prodavačem/srovnavačem zboží“**. Budete jen další položkou v ceníku.

Nebudete tím parťákem, za kterým se lidé vrací, na kterého pějí ódy a ke kterému posílají všechny své známé, když narazí na problém, který vy umíte vyřešit.

A tady se dostáváme k jádru problému. K důvodu, proč to tolik bolí.

Vraťme se k té děsivé statistice z úvodu. **To je přesně ten důvod, proč 90 % skvělých podnikatelů, expertů a živnostníků do 5 let zkrachuje.**

Ne proto, že by neuměli své řemeslo. Zkrachují, protože jim chybí tyto tři klíče:

1. **Neznají sebe:** Neumí pracovat se svými emocemi (Srdcem) a strachem (Mozkem), a proto se sami sabotují.
2. **Nerozumí zákazníkovi:** Protože nerozumí sobě, nedokážou se napojit na klienta, zjistit jeho skutečnou motivaci a efektivně s ním komunikovat.
3. **Nemají nástroje (Koule):** Chybí jim odvaha a strategie položit ty správné, hluboké otázky, které vedou k obchodu.

Pokud neznáte touhu a neznáte strach vašich klientů, pokud se na to neumíte přirozeně zeptat, nebo nemáte odvahu položit ty správné otázky... stane se něco horšího, než že "jen" neprodáte.

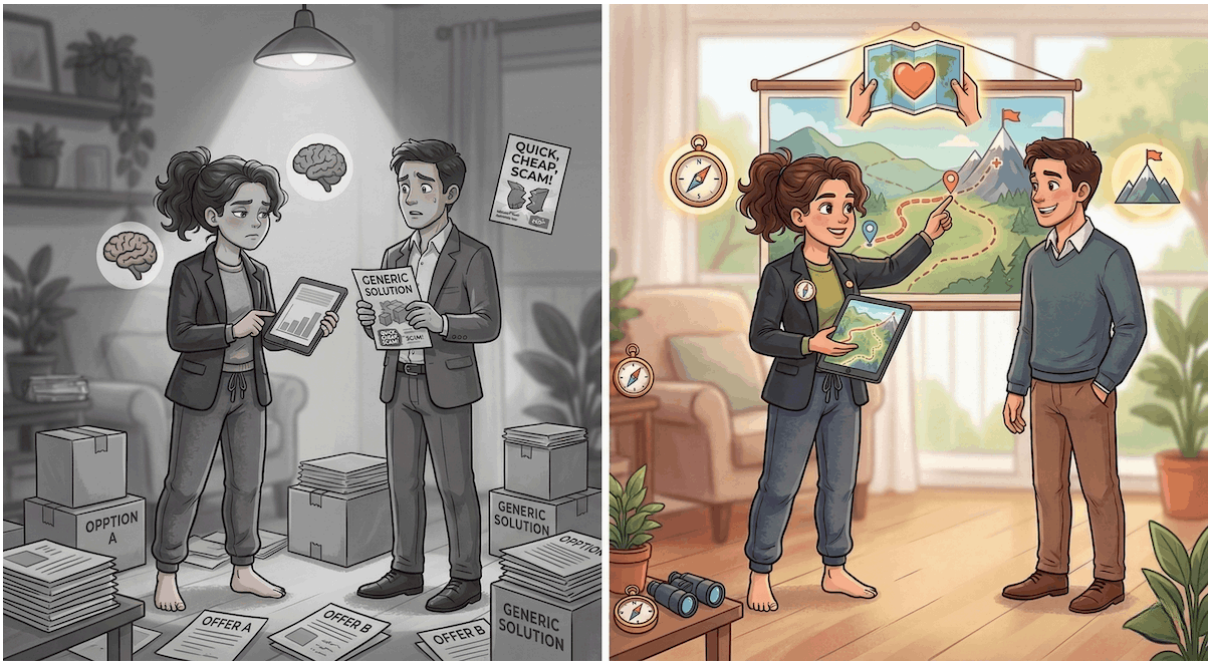
Vy i vaše podnikání zapadnete do šedi. Ztratíte se v nekonečné nabídce možností.

A co je nejhorší – váš potenciální klient, kterého jste mohli zachránit, si ve zmatku zvolí někoho jiného. Někoho, kdo má možná lepší marketing, ale horší produkt. Někoho, kdo mu nepomůže, nebo mu dokonce uškodí.

Tím, že se bojíte prodat, neškodíte jen své peněžence. Škodíte svému klientovi. A škodíte pověsti celého vašeho oboru.

Proto není vaší volbou, zda se naučíte prodávat. **Je to vaše povinnost.** Povinnost vůči vašemu talentu a vůči lidem, kterým máte sloužit.

Otázka zní: Jste připraveni přestat být "prodavačem" a stát se "Průvodcem"? Parťákem na cestu za cílem svých klientů u které si splníte i vaše cíle?



ZÁVĚR: Staňte se celistvým expertem

V této knize jsme udělali velký kus práce. Podívali jsme se pod kapotu vašeho podnikání a zjistili jsme, že za vaším strachem z prodeje nejsou "špatné obchodní dovednosti", ale biologická reakce vašich tří center.

- Naučili jste se, že **Mozek** potřebuje data, ale nesmí vás paralyzovat.
- Naučili jste se, že **Srdce** tvoří vztahy, ale nesmí z vás udělat charitu.
- Naučili jste se, že **Koule** dávají tah na branku, ale nesmí z vás udělat agresora.

Teď máte stabilní základ. Máte vyřešené své nitro.

Váš Mozek teď potřebuje kvalitní systém, aby se mohl opřít o fakta a strukturu - aby se mohli dostavit opakovatelné výsledky, které vám budou dělat radost.

Potřebujete vědět:

- Jak získávat klienty a nejít u toho sami přes sebe?
- Jak na základě péče vybudovat značku, kterou si budou lidi doporučovat?
- Jak už nikdy neprožívat znovu ten pocit, když se bojíte o to, že nebudete mít dost klientů a budete muset skončit s tím, co milujete?

To se do této útlé miniknihy o biologii nevešlo… a navíc, jak už tušíte, žádný e-book by vám v těchto krocích výsledky nepřinesl.

Rozhoduje totiž akce.

První krok stačí udělat na další stránce:

Jestli jste se v této miniknize poznali,

pak už víte, že to, co vás v podnikání brzdí, není nedostatek schopností.

Je to vnitřní nastavení, které se spouští právě ve chvíli, kdy máte být vidět, říct si o peníze, ustát svou hodnotu a udělat důležitý krok.

Možná už nechcete jen rozumět tomu, co se ve vás děje. Možná už chcete udělat skutečný posun.

Právě pro tuto chvíli vznikl **akcelerátor Restart podnikání.**



Je určený pro podnikatele, freelancery a experty, kteří chtějí získat větší jistotu v prodeji, jasnější komunikaci, zdravější vztah k ceně a pevnější základy svého podnikání.

Co v programu získáte

Uvnitř vás čeká pětitýdenní vedení, které propojuje empatický prodej, psychologii, neurovědu a praktické podnikatelské kroky tak, abyste se neposouvali jen v hlavě, ale i v realitě svého byznysu.

Program zahrnuje vstupní analýzu, 5 týdnů intenzivního tréninku, živá mentoringová setkání, hot seaty, checklisty, šablony, pracovní listy, nonstop podporu na Skoolu a navíc ještě bonusovou podporu po skončení programu.

Díky tomu:

- odhalíte vzorce, které vás brzdí v rozhodujících chvílích
- naučíte se přirozeněji prodávat bez nátlaku a bez přetvářky
- lépe rozpoznáte, kdo je váš klient a kdo není
- vytvoříte nabídku, která se jasně odliší
- nastavíte si cenu tak, aby odpovídala vaší skutečné hodnotě
- přestanete improvizovat a začnete své podnikání řídit s větší jistotou

Nečeká vás další teorie navíc. Čeká vás vedení, konkrétní kroky a akce.

Protože porozumění je začátek. Ale změna přichází až ve chvíli, kdy začnete jednat jinak.

Získejte místo v programu a zažijte svůj Restart podnikání:

CHCI RESTARTOVAT SVÉ PODNIKÁNÍ

Chci restartovat své podnikání

Těším se na vás uvnitř!



Martin Luňák

Autor metody Empatického prodeje
a programu Restart Podnikání