

# **SEGÍTSÉG, VÁLLALKOZÓ LETTEM!**

**Írta**

**Sánta Csaba**

Írta: Sánta Csaba

Kiadó: S-Process Kft.

Tördelte és szerkesztette: Palanca Gábor

A borítót tervezte és készítette: Hajós Ernő

Első kiadás, 2018

© Minden jog fenntartva

A könyv – a kiadó írásos jóváhagyása nélkül – sem egészben, sem részleteiben nem sokszorosítható vagy közölhető, semmilyen formában és értelemben, elektronikus vagy mechanikus módon, beleértve a nyilvános előadást vagy tanfolyamot, a hangoskönyvet, bármilyen internetes közlést, a fénymásolást, a rögzítést vagy az információrögzítés bármely formáját.

A könyv oktatási-, üzleti- vagy promóciós célokra is megvásárolható!

Információkért vegye fel a kapcsolatot a könyv írójával.

Jogtulajdonos: Sánta Csaba

E-mail cím és értékesítés: [info@uzletimodellek.hu](mailto:info@uzletimodellek.hu)

Nyomdai előállítás: KONTRASZT Nyomda, Pécs

ISBN 978-615-00-3265-8

# TARTALOMJEGYZÉK

Ajánlások a könyvhöz .....	5
Köszönetnyilvánítás .....	9
<b>Bevezető.....</b>	<b>11</b>
Miért olvasd el ezt a könyvet?.....	12
A megváltozott vállalkozói világ.....	14
Mire van szükséged?.....	16
Miért hallgass rám? .....	18
Te melyik utat választod?.....	20
Hányszor olvasd el ezt a könyvet? .....	21
Miről fogsz olvasni a könyvben?.....	22
<b>A siker képlete, vagyis miért nehéz sikeresnek lenni.....</b>	<b>25</b>
<b>Mi szab gátat a fejlődésnek? .....</b>	<b>29</b>
<b>A vállalkozói élet 3 aspektusa.....</b>	<b>35</b>
<b>Az üzleti aspektus .....</b>	<b>47</b>
Stratégiai döntési alapok.....	49
Célok .....	67
Stratégiai tervkészítés .....	84
Megvalósítás .....	116
Időgazdálkodás .....	136
Ügyfélszerzés – marketing és értékesítés.....	144

Pénzügyek .....	160
<b>Az emberi aspektus .....</b>	<b>167</b>
A látható oldal .....	169
A megjelenés .....	170
Akik körülvesznek .....	178
A környezet, amiben dolgozol és élsz .....	184
A láthatatlan oldal .....	186
Gondolkodásmód .....	187
Érzelmek .....	195
Szokások .....	200
Paradigmák .....	205
Győztes Énkép .....	208
Kitartás .....	213
Fegyelem.....	216
Kihívás .....	221
Önbizalom .....	224
Bőség gondolkodásmód .....	227
Attitűd.....	229
1.0 verzió .....	232
<b>Utószó .....</b>	<b>235</b>

---

## AJÁNLÁSOK A KÖNYVHÖZ

„Egy könyvajánlóhoz nyilvánvalóan magáról a műről illene ajánlást írnom, de nézzék el nekem, hogy én most nem ezt teszem, hanem a szerzőt méltatom. *(A könyv egyébként jó, amolyan túlélőkészletként foglalja keretrendszerbe a vállalkozói lét minden apró részletét, amire figyelni érdemes a hatékonyság érdekében. Személyes kedvencem az Emberi szint című fejezet látható és láthatatlan részei.)* Csabával évekkal ezelőtt együtt ültünk egy, az emberi viselkedésmintákat bemutató tréningen. Ő már ott, akkor mesélte nekem, hogy mire készül. És lám, azóta nemcsak megvalósította, de sikerrel működteti is a rendszerét. A kitartása és a szorgalma példaértékű, s ahogyan a mentoráltjaitól hallom, a gondossága is. Nem bírom megállni, hogy ne a szavaival éljek: »attól, hogy a gyertyájával meggyújt egy másik gyertyát, az ő gyertyája még nem lesz halványabb, hanem a világ lesz fényesebb«.

Csabikám, előre az úton, és a kitartásod vezessen a valóban fényesebb világig!”

Sándor András

kommunikációs tréner, kérdezősspecialista

[www.ugyfelbizalom.hu](http://www.ugyfelbizalom.hu)

Csabát 6 éve ismerem, és kísérem figyelemmel a munkásságát. Fantasztikus utat járt be vállalkozói pályafutása során, aminek a tapasztalatai és tanulságai mind megjelennek ebben a

könyvben. Ha valaki azt hiszi, hogy ő ezzel a rutinnal, tudással és magabiztossággal rendelkezett, akkor téved! Ő is megszenvedte ugyanazokat a kínokat, amiket az elakadt vagy kezdő vállalkozók. ÉS PONT EZÉRT HITELES ez a könyv! Valódi tapasztalatokon és tudáson alapul!

Ha elolvasod, rengeteg időt és pénzt spórolhatsz meg! Kiváló segítséget nyújt ahhoz, hogy jól átgondoltan vágj bele egy vállalkozásba. Abban támogat, hogy kiiktasd a felesleges veszteséget, üresjáratot és vívódást. Lépésről lépésre vezet a gondolkodásban és a feladatokban, neked nincs más dolgod, mint ki dolgozni és megcsinálni! Kötelező olvasmány minden kezdő és megrekedt vállalkozónak!

Tátrai Szilágyi Ágnes

Business és menedzsment coach

CaliVita International magyarországi igazgatója

Néhány évvel ezelőtt, amikor vállalkozó lettem, fontosnak tartottam, hogy elsajátítsam a sikeres vállalkozók gondolkodásmódját. A céljaim elérése érdekében sokat költöttem különböző képzésekre. Miután elolvastam ezt a könyvet, azt kívántam, hogy bárcsak korábban jelent volna meg! Ha annak idején a kezembe került volna egy ilyen könyv, akkor nemcsak, hogy megtakarítottam volna egy csomó időt és pénzt, de szerintem sokkal gyorsabban lendültem volna át a kezdeti nehézségeken. Tapasztaltabb vállalkozóként is találtam benne sok hasznos dolgot, különösen tetszett az emberi aspektusról szóló rész. A könyv elolvasása után azonnal nekiláttam megcsinálni

---

a SWOT-elemzést, majd pedig kiadtam ezt a feladatot a kollégáimnak is. Javaslom neked is, hogy a könyv elolvasása után azonnal ültess át gyakorlatba a könyvben olvasottakat.

Máthé Albert Eduárd  
b2b értékesítési tréner  
[www.mathealbert.com](http://www.mathealbert.com)

Te írtál már egy jó könyvhöz ajánlást? Ha igen, akkor érted a nehézségét annak, hogy egy jó könyvről hogyan lehet 5-10 mondatban leírni, amit a szerző több mint 200 oldalon taglal?! Sehoggy, így ez nem egy könyvajánló, inkább egy őszinte személyes vélemény. Kétféle embernek szól a könyv, aki már vállalkozó, és aki még nem. Mindkét típus rengeteg inspirációt, és használható információt kap. Ha már vállalkozó vagy, gyakorlati útmutatót kapsz ahhoz, hogyan szervezd át és tedd jobbá a tevékenységedet, gondolataidat és a vállalkozásodat, hogy elérd a sikereidet tartósan. Ha még csak most leszel vállalkozó, örülj, hogy megtaláltad ezt a könyvet, hiszen évtizedeket, és bukások, illetve nehézségek sokaságát spórolod meg, ha néhányszor elolvasod a könyvet és nekiállsz cselekedni.

Németh Zoltán  
cégvezető, vállalkozó

Első vállalkozásunkat 1993-ban alapítottuk. Mint első generációs vállalkozóknak, nem volt előttünk semmilyen példa, hogy hogyan is kell egy vállalkozást vezetni, működtetni. A Segítség,

vállalkozó lettem! című könyv olvasása közben egy gondolat újra és újra visszatért: Te jó ég, hol tartanánk, ha ezt a könyvet már a kezdetekkor olvashattam volna?!

Hidd el, kedves olvasó, ha megfogadod a könyvben leírtakat, akkor vállalkozásodat sokkal dinamikusabban építheted fel, miközben magad is igazi vállalkozóvá formálódsz.

Mucsi Gyula  
tulajdonos, ügyvezető  
Ultima Kft.  
[www.ultima.hu](http://www.ultima.hu)



---

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Elég rég megtanultam önállóan intézni az ügyeimet, és szerepek is egyedül dolgozni. Mégis a nagy teljesítményeket sohasem lehet egyedül elérni. Fontos, hogy mindig legyenek körülöttünk olyan emberek, akik támogatnak, biztatnak, lehetőséget teremtenek és továbbsegítenek akkor, amikor megrekedünk.

Először is nagy köszönettel tartozom a családomnak. Szüleim állhatatos munkájának köszönhetően tudtam elvégezni azokat a tanulmányokat, amik alapjai mindannak, amivel ma foglalkozom. Testvérem pedig nyitott, érdeklődő és támogató hozzáállása mindig egy olyan biztonságot nyújtott, aminek a segítségével bátran léptem abba az irányba, ami igazán érdekelt engem.

Van egy ember, aki a legnagyobb szerepet játssza az életemben, a menyasszonyom (remélem, hamarosan a feleségem), aki elég kitartóan rágta a fületem azért, hogy végre elkészüljön ez a könyv. Köszönöm, Csilla!

Hálával tartozom Gólik Jánosnak, Máthé Albertnek és Németh Zolinak, hogy a beszélgetéseinkkel, a kérdéseikkel, a nekem címzett feladatokkal élesítették, érlelték bennem a tanácsadót, és amikor nagyon mély ponton voltam, akkor hihetetlen mértékű támogatással álltak hozzám. Nagyon köszönöm nektek!

Szeretnék köszönetet mondani az eddigi összes ügyfelemnek, az előadásaim vagy tréningjeim résztvevőinek, és mindenkinek, akinek segíthettem vállalkozásának fejlesztésében. Rengeteget tanultam tőletek! Remélem, még jó sokáig lesz erre lehetőségem!

Köszönöm **Neked**, aki megvásárolta ezt a könyvet, mert ez azt jelenti, hogy volt értelme időt és energiát beletennem.

Legvégül pedig köszönöm a jóistennek, teremtőnek, univerzumnak, vagy nevezzük bárhogy is, hogy ezt a szerepet bízta rám ebben az életben, és annyi támogatást, lehetőséget és tehetséget kapok tőle, amivel igazi segítséget tudok nyújtani a hozzám fordulóknak.

# BEVEZETŐ

## MIÉRT OLVASD EL EZT A KÖNYVET?

Óriási öröm látni, hogy mennyien vágnak bele a vállalkozásukba, ebbe a fantasztikus önmegvalósítási, önkifejezési lehetőségbe. Azonban annál nagyobb szomorúság azt látni, hogy sokan idő előtt bele is buknak, mert felkészületlenül kezdenek bele, és olyan tévképzeteik vannak, amik egyrészt hiú ábrándokba kergetik őket, másrészt pedig úgy megnehezítik a haladásukat, hogy változtatás helyett inkább feladják.

Túl sok vállalkozás megy tönkre, aminek nem kellene. Túl sok tehetséges ember képessége nem tud hatást gyakorolni ránk, mert a vállalkozása becsődöl. Túl sok az olyan tudás, érték, hasznos dolog, ami nem jut el hozzánk, mert úgy működtetik a hozzájuk kapcsolódó vállalkozásokat, hogy azok nem tudnak igazán kiteljesedni. Ezzel pedig mindannyian rosszul járunk.

Vállalkozónak lenni ugyanolyan szakma, mint hentesnek, fodrásznak, kertésznek, könyvelőnek vagy ügyvédnek lenni. Ugyanúgy tanulható, és tanulni is kell, mint ahogy egy orvos megtanulja és képzi magát arra, hogy meggyógyítsa a hozzá forduló betegeket.

Csak sajnós kívülről ez úgy tűnik, mintha nagyon egyszerű lenne egy vállalkozást működtetni, ráadásul szinte nem is kell dolgozni, és csak úgy dől a pénz. Pedig ez nem ilyen egyszerű, és erre a legtöbben utólag jönnek rá, amikor minden megtakarított pénzüket a vállalkozásukba ölték és ráadásul a munkájukat is feladták. Sokszor ilyenkor még a családi élet

hangulata is megromlik, a baráti kapcsolataik is megszakadnak az időrabló vállalkozás miatt, és az a szép, fényes álomélet reménye elillan. De ennek nem kellene így lennie!

Ha te most ezt a könyvet a kezekben tartod, az azt jelenti, hogy te is szeretnéd elkerülni a zsákutcákat, szeretnél egy eredményes vállalkozó lenni, szeretnél felkészülni az előtted álló kihívásokra, és szeretnél segítséget kapni abban, hogy vállalkozóvá válhass.

Ígérem, ezt megkapod!

## A MEGVÁLTOZOTT VÁLLALKOZÓI VILÁG

Ahogy a világ változik, ugyanolyan mértékben változik a vállalkozói világ is. Hihetetlenül könnyű ma már vállalkozást indítani. Gyakorlatilag ma eldöntöd, holnap már vállalkozásod van. De attól, hogy van egy vállalkozásod, még nem váltál vállalkozóvá. Még csak birtokolsz valamit, ami segíthet az áloméletedet elérni, de ez kevés. A birtokláson túl irányítani is képesnek kell lenned.

Mintha lenne egy autód, amihez még jogosítványod és rutinod sincs. Bár az autó tényleg a tiéd, de nagyon veszélyes beleülnöd és vezetned azt.

Szóval **amilyen könnyű vállalkozást indítani, ugyanolyan könnyű belebukni is**. És sokszor nem ugyanolyan szintre esnek vissza az emberek, hanem még mélyebbre. De nem csak anyagiilag, hanem az önértékelés szintjén is. Hiszen egyrészt a vállalkozás befejezése, feladása kudarc, másrészt pedig messzebb került a vágyott állapot, amiért ebbe az egészbe belekezdesz.

Ez a szuper instant szabadság, ami most körülöttünk van, nem csak a lehetőségeket és az esélyeket hozza közelebb hozzánk, de a bukást is.

Amikor belépünk a vállalkozói világba, akkor megváltoznak a törvények. Ebben a világban más szabályok irányítják a folyamatokat. Más a fontos, más számít, és más támpontokat kell találnunk ahhoz, hogy boldoguljunk. Mintha egy teljesen új földrészre vagy bolygóra érkeznénk meg. Ezt nem akarom

túlmisszifikálni, de aki már átlépte ezt a határt, és tartósan itt tartózkodik, pontosan tudja, érti és látja, hogy milyen óriási különbség van a két világ, az alkalmazotti és a vállalkozói élet között.

Gyökerestül megváltozik az életed. A változás pedig nem könnyű. Ilyenkor jó, ha van valami, amibe kapaszkodhatsz. Remélem, ez a könyv jó kapaszkodó lesz számodra is.

## MIRE VAN SZÜKSÉGED?

Ebben a könyvben segítséget adok ahhoz, hogy magabiztosabban tudj vállalkozni, hogy bátrabban támaszkodj a saját vállalkozásodra.

Ebben a könyvben megismered a vállalkozói élet három aspektusát, amik segítségével tudatosabban és eredményesebben tudsz túljutni a megpróbáltatásokon. A felkészüléssel nem a nehézségeket tudod kikerülni. Nehézségek és kihívások mindig vannak, az élet minden területén. A kérdés csak az, hogy azokra reagálsz, válaszolsz, vagy proaktívan állsz hozzájuk.

Vannak dolgok, amikkel ellenkezhetsz, de azok attól még úgy vannak. Ilyenek a nehézségek is. Szükséged van rájuk, mert tőlük erősödsz. Ha a Földön nem lenne gravitáció, nem is lenne szükséged ennyi izomra. De a gravitáció által olyan nehézségekkel találod magad szembe, ami fejlődésre serkenti az izomzatodat. Ne menekülj a nehézségek elől, inkább készülj rá, mert így az előnyödre tudod őket fordítani.

*„Aki csak azt hajlandó megtenni, ami könnyű, annak nehéz lesz az élete. Aki hajlandó megtenni, ami nehéz, annak könnyű lesz az élete.”*

*T. Harv Eker*

Ebben a könyvben olyan tippeket, tanácsokat, megközelítéseket, gondolatokat kapsz, amiket akkor tudsz igazán használni, **ha elkötelezted magadat** arra, hogy kezedbe veszed az irányítást, és jobb vállalkozóvá akarsz válni.



Kellő muníciót találsz ahhoz, hogy amikor elakadsz, vagy szükséged van egy új megközelítésre, akkor újra fel tudj töltekezni, és tovább tudj lendületesen haladni a célod felé.

## MIÉRT HALLGASS RÁM?

Közgazdasági szakközépiskolában érettségiztem 2000-ben. Utána pedig vállalkozó menedzser mérnök és mérnök tanár diplomákat szereztem. Tehát az iskolai képzésem felét az üzleti és a vállalkozói ismeretek alapozásával és kiművelésével töltöttem.

Azt gondolhatnád, hogy ezért minden könnyen ment nekem. Amikor belesöpentem a vállalkozói életbe, kiderült, hogy az iskola szép és jó, de köze nincs a gyakorlathoz. Mert vállalkozni nem csak az Excel táblák, a tárgyalások, a marketing és az ügyfelek kiszolgálását jelenti. Vállalkozni sokkal inkább az emberről szól. A vállalkozóról. Arról, hogy ő kicsoda, hogyan látja a világot, hogyan ismeri önmagát és mennyire képes változni, fejlődni, a komfortzónáján túllépni. Mennyire hajlandó olyat megtenni, amit talán sosem akart. Milyen jól bánik az idejével, mennyire képes lavírozni a család és a vállalkozás között. Mennyire képes kitartani, irányítani és hatni a világra.

Szóval attól függetlenül, hogy sokat tanultam a vállalkozásokról, az elmúlt 10 évben rengeteg nehézségen mentem át, feleltem az egyik céget a totális zuhanás állapotából, vagy utána kezdtem újra az egészset nulláról. És közben figyeltem. Figyeltem azt, hogy mi a közös, mi az, ami mindenkinél megvan, ami mindenkinél elcsúszik, és persze kerestem rá a megoldást, hiszen így tudok igazán segíteni az ügyfeleimnek is.

A munkám során nemcsak a vállalkozással, de a vállalkozóval is foglalkozok, bár nem vagyok sem coach, sem pszichológus, mégis sokszor észreveszem azokat a személyes elakadásokat, gátakat, amik akadályozzák a vállalkozás fejlődését.

**Mert ha te nem vagy rendben, mint ember, a vállalkozásod sem lesz rendben.** Ha te nem érzed jól magad a bőrödben, ha te nem vagy felkészült, magabiztos, céltudatos, ha nem érzed magadat sikeresnek, akkor a vállalkozásod sem lesz eredményes és sikeres, nem fog fejlődni és növekedni, hogy neked még jobb életet biztosítson.

## TE MELYIK UTAT VÁLASZTOD?

Tudom, mivel jár vállalkozóként élni és küzdeni az álmainkért, és azt is tudom, hogy ez tanulható, és folyamatosan fejleszteni is kell. Hiába működik egy vállalkozás 10-15 éve, nem tud előrébb jutni, ha közben az alapok nincsenek rendben. Nincsenek rendben az üzleti és az emberi aspektusok. Pedig ezek rendszerakásával számtalan kudarctól meg tudnák kímélni magukat. A világban mindig minden változik. Vagy fejlődik, vagy hanyatlik. Más lehetőség nincs. Vállalkozóként minden egyes nap döntünk erről. A konkurenciád is fejlődik, tehát ha te nem fejlődész, akkor máris hátrányba kerülsz, visszaesel.

**Egy kisvállalkozás fejlődési plafonját mindig a cégvezető, a tulajdonos fejlettsége és felkészültsége határozza meg.**

Az út előtted is nyitva van. Te is járhatsz rajta és te is élvezheted ezt az egészet. De döntened kell! Döntened arról, hogy felelősséget vállalsz, kitartasz és cselekszel, hogy az áloméletedhez napról napra egyre közelebb és közelebb kerülsz, vagy megelégedsz azzal, ami van.

## HÁNYSZOR OLVASD EL EZT A KÖNYVET?

Amikor először olvasod, akkor olyan támpontokat és meglátásokat kapsz, amikkel bátrabban tudsz továbbhaladni az utadon.

Amikor másodjára olvasod, akkor már találkozótál egy helyzettel, egy szituációval, és keresed rá a könyvben a megoldást, hiszen emlékszel, hogy talán valami ilyesmiről volt szó ebben a könyvben.

Amikor harmadjára veszed elő, azt fogod látni, hogy ezt a könyvet valaki tuti kiegészítette, mert amikor először olvastad, ez sem és az sem volt benne. Ugyanis minden könyvből csak annyi tud megtapadni bennünk, amennyit az akkori fejlettségi szintünkön be tudunk fogadni.

Amikor negyedszer olvasod, akkor már inkább csak inspirálsz, és talán másnak tanítasz belőle valamit.

Remélem, nem állsz meg négynél! Mindenesetre kívánok a könyvhöz jó szórakozást, és segítsen téged a vállalkozói utadon!

## MIRŐL FOGSZ OLVASNI A KÖNYVBEN?

Ez a könyv egy kicsit olyan, mint egy svédasztal. Sok minden van rajta, kóstolj meg mindent és szedj többet abból, ami ízlett! Használd azt belőle, amit úgy érzel, hogy most segít neked!

Valószínűleg te is azért vetted a kezvedbe ezt a könyvet, mert sikerre vágysz. **A siker képlete** fejezet megmutatja, hogyan tudsz rátalálni a saját sikerkéletedre, aminek segítségével megállíthatatlanná válsz.

Azonban van egy gondolat, ami a legtöbb vállalkozót visszaveti. **A Mi szab gátat a fejlődésnek?** című fejezetben megismerheted azt a Bűnös Téveszmét, ami olyan mértékben gátolja a vállalkozók fejlődését, hogy muszáj egy külön fejezetet szentelnem neki. Ebből végre megérted, hogy mi gátol, és ez a megértés segítségedre lesz abban, hogy képes legyél felszabadultan továbbhaladni a vállalkozói utadon.

Ha igazi vállalkozóvá akarsz válni, szükséges megismerned és megértened, hogy miből is áll a vállalkozói élet. **A vállalkozói élet 3 aspektusa** között harmóniát kell kialakítanod, és folyamatosan fejlesztened kell őket.

Ha tisztáztuk az alapokat, akkor következik két nagy blokk a könyvből. Az elsőben a vállalkozói élet **Üzleti szintjével** foglalkozok. Az eddigi tanulmányaim és tapasztalataim alapján egy igazi vállalkozónak 53 dologhoz kell mindenképp értenie. Ez nem kevés, és ezek közül a 7 legfontosabbat tárgyalom ebben a blokkban

Olvashatsz a **Stratégiai Döntési Alapokról**, amik biztosítják a hosszú távú működés és megfelelő döntések meghozatalának alapjait.

A **Célok** alapvetően a Stratégiai Döntési Alapok része, de ez egy olyan terjedelmes téma, amit külön fejezetben tárgyalok. A célok kitűzése egy olyan kulcstényező a vállalkozói életben, amit mindenképp el kell sajátítanod, és használnod is kell.

De mit érnek a célok, ha a hozzájuk vezető utat nem tervezzük meg. Éppen ezért tartom fontosnak, hogy egy vállalkozó tanuljon meg terveket készíteni. A **Stratégiai tervekészítés** fejezetben ennek a rejtelmébe vezetem be az olvasót.

Amennyiben elkészültél a terveiddel, nincs más hátra, mint beleválni azok megvalósításába. A **Megvalósítás** egyszerű cselekvés, mégis ez különbözteti meg a sikeres és a sikertelen vállalkozót.

A megvalósítás során döbbsz rá arra, hogy ez nem is olyan könnyű, mert egy napod csupán 24 órából áll, és ezért az időért rengeteg minden harcol. A feladat az, hogy megfelelően bánj az időddel. Az **Időgazdálkodás** fejezet ebben ad segítséget. Megmutatom, hogy mik azok a hibák, amiket elkövetnek a vállalkozók, és helyette mit lehetne tenni, hogy valóban érezhető legyen a haladás.

A vállalkozóvá válás egyik nagy reménye, hogy több pénzt tudsz keresni, mint ha alkalmazottként töltenéd el az idődet. Leginkább akkor érzi egy vállalkozó, hogy halad az útján, ha növekszik a bevétele. Ilyenkor úgy érzi, hogy minden sínen van. Azonban nagy bajba kerül az a vállalkozó, aki csupán csak a bevételeivel van elfoglalva. Hogy mire kell még figyelni, az a **Pénzügyek** fejezetből derül ki.

De miből is lesz egy vállalkozónak pénze? Kik adnak neki pénzt? Természetesen a legáltalánosabb és leggyakoribb esetben az ügyfelek. Minden vállalkozó szeretne több és/vagy jobb ügyfeleket. Hogyan lehet ezt elérni? Mit kell tudnod ahhoz, hogy ez megvalósuljon? Erről szól az **Ügyfélszerzés** fejezet.

Ahogy említettem, a könyv az alapgondolatok után két nagy blokkból áll. Az első az Üzleti szintről, a második blokk pedig **Az emberi szintről** szól.

A vállalkozó nem egy gép, ezért óriási kihívás, hogy folyamatosan olyan állapotban legyen mind mentálisan, mind érzelmileg, mind fizikailag, hogy a lehető legnagyobb teljesítményt tudja nyújtani. Ebben egyrészt a külső tényezők játszanak szerepet. Ezekkel foglalkozik **A látható oldal** fejezet.

Mivel a vállalkozó érző és gondolkodó lény, az eredményeibe rendkívüli mértékben belejátszik az, hogy ő éppen hogyan van ott belül. Hogy ez a belső állapot hogyan alakítható, formálható, mire fontos figyelni, kiderül **A láthatatlan oldal** című részből.