


# PODNIKATEL NA KONCI ROLE

**Jak (znovu) nastartovat  
firmu, když už nevíte  
kudy dál**



Mike  
Michalowicz



**Podnikatel na konci role  
Jak (znovu) nastartovat firmu, když nevíte kudy dál**

***Mike Michalowicz***

Podle anglického originálu **The Toilet Paper Entrepreneur: The tell-it-like-it-is guide to cleaning up in business, even if you are at the end of your roll** vydaného roku 2008 nakladatelstvím Obsidian Launch vydalo nakladatelství Blue Vision v Praze roku 2013.

Všechna práva na reprodukci knihy nebo jakékoliv její části jsou vyhrazena.

Copyright © Mike Michalowicz  
All rights reserved.

Překlad: Petr Miklica  
Odpovědný redaktor: Martin Kysela  
Obálka: Simon Anfilov  
Sazba: Lucie Matějčíková  
Vytiskl: PBTisk, a.s., Příbram  
Vydání první

Blue Vision, s.r.o.  
Kaprova 42/14  
110 00 Praha 1 - Staré Město  
[www.bluevision.cz](http://www.bluevision.cz)  
[redakce@bluevision.cz](mailto:redakce@bluevision.cz)

Knihy vyšla také elektronicky.

ISBN 978-80-87672-03-7

## Obsah

Předmluva .....	5
ÚVOD .....	7
<b>ČÁST JEDNA: PŘESVĚDČENÍ .....</b>	<b>17</b>
KAPITOLA 1 – VOLÁNÍ PŘÍRODY .....	19
KAPITOLA 2 – TROCHU KLIDU A MÍRU (VE VAŠÍ MYSLI) .....	29
KAPITOLA 3 – OHEŇ V BŘÍŠE .....	43
<b>ČÁST DVĚ: ZAMĚŘENÍ NKR .....</b>	<b>53</b>
KAPITOLA 4 – DOSTÁVÁME SE K PODNIKÁNÍ .....	55
KAPITOLA 5 – VŠE SE TOČÍ KOLEM PRAVIDELNOSTI .....	71
<b>ČÁST TŘI: AKCE .....</b>	<b>93</b>
KAPITOLA 6 – UŽ JSTE PŘIPRAVENI? .....	95
KAPITOLA 7 – POLOŽTE KABEL A PRYČ Z NOČNÍKU .....	105
<b>ČÁST ČTYŘI: PENÍZE A MAJETEK .....</b>	<b>119</b>
KAPITOLA 8 – OČISTA SE TŘEMI DÍLKY .....	121
KAPITOLA 9 – DOBRÝ, SOLIDNÍ TOK PENĚŽ .....	133
KAPITOLA 10 – NECHTE SI SVŮJ PODNIK PRO SEBE .....	139
BONUS – Výhoda mládí (a mladého srdce) .....	147
Nepříliš skrytý bonusový oddíl .....	153

## VĚNOVÁNÍ

Kristě, Tylerovi, Adayle a Jakeu Michalowiczovi – díky, že jste mi byli jednoznačnou oporou a nechali jste mě vyspat po spoustě probdělých nocí nad tímto projektem.

Úspěch není nikdy výsledkem úsilí jedné osoby. Nikdy. Potřebuje tým. Děkuji vám, týme. Děkuji vám z hloubi svého srdce.

Patty Zanellové, Anjanette Harperové, Mini Sankarovi, Mattu Maherovi, Scottu Bradleymu, Stephanii Cavatarové, Howardu Hirschovi, Lauren Lombardové, Seanu Moriartymu, Lise Masonové, Mikeu Maddockovi, Zachu Smithovi a každému, kdo mi pomohl napsat tuto úžasnou knihu – mockrát vám děkuji, že jste popadli kameny a udělali z nich sochu. Nikdy nepřestanu žasnout nad tím, kolik toho dokáže udělat malá, soustředěná, neúnavná a nadšená skupina lidí.

Všem. Pro tuto chvíli máme hotovo, než si masy řeknou o další knihu!

**(Jste-li jedním nebo jednou z těchto mas, nestyďte se říct si o další knihu.)**

## Předmluva

Všichni mi říkali, že bych si měl nechat napsat předmluvu od nějakého velkého zvířete. Vypadá to, že má kniha bude tak trochu rozporuplná, tak trochu neomalená a bude v ní menší dávka záchodového humoru – jinými slovy: žádná předmluva.

Jsem ovšem podnikatel na konci role (NKR). Dokázal jsem to. Proto jsem si taky zatraceně napsal sám předmluvu. Je to takový rychlopřehled vlastností podnikatele na konci role – vše, co musíte ztělesňovat, chcete-li být jedním z lidí, kteří mají úspěch v podnikání.

Zde je mých osm hlavních vlastností NKR:

1. **NKR si pěstuje silné přesvědčení** – NKR ví, že úspěch je téměř ze 100 % podmíněn jeho přesvědčením, nikoliv vzděláním, prostředky či okolnostmi. Jestliže NKR věří, že něčeho dosáhne, a podloží to neúnavnou, vytrvalou činností, stane se to.
2. **NKR je nadšenec** – NKR vždy jednoznačně pracuje v oblasti, která ho naplňuje nadšením. Toto nadšení nemusí být zjevné nebo nápadné náhodnému pozorovateli, ale NKR je vnímá.
3. **NKR se uchyluje k neuvážené akci** – NKR dává vždy přednost jednání před poklidným sezením. Pokud jedná příliš brzy, může se spálit, ale NKR se nevyhnutelně dočkávají odměny za jednání předčasné, nikoliv opožděné.
4. **NKR vytěží z minima maximum** – NKR odhalí těch svých několik málo pozitivních vlastností a vydoluje z nich, co se dá. Všechno, co mu nejde, přehodí na druhé.
5. **NKR dává přednost důvtipu před penězi** – Peníze mohou být jako droga, která dočasně vyřeší všechny vaše problémy. Peníze vám umožňují páchat pitomosti bez bolestivých následků, ovšem stále zůstáváte pitomci. NKR ví, že mistrné podnikání vychází z důvtipu a z toho, že se striktně soustředíte na svůj cíl.
6. **NKR ovládne mezeru na trhu** – NKR si vybere trh, kde je slabá konkurence nebo který neposkytuje tu část produktů, služeb a hodnot, které může poskytovat NKR. Pak NKR tuto mezeru na trhu ovládne.

7. **NKR v sobě snoubí dlouhodobé soustředění se na cíl s krátkodobou akcí** – NKR s naprostou jistotou ví, kde je jeho konečný cíl, ale nemá podrobný plán, jak se tam krok za krokem dostat. Místo toho NKR jedná v krátkodobém měřítku (v 90denních etapách) s cílem dosáhnout podstatného pokroku. Po jedné etapě přehodnotí cíle, vytvoří si plány na dalších 90 dní a uskuteční je.
8. **NKR není normální** – NKR jsou hazardéři. Jsou mírně divní a možná i lehce blázni. Každopádně jsou jiní. NKR se nedrží pravidel a není vázán společenskými normami. Dokáže vytěžit z dané situace, co se dá.

Poznáváte se v uvedeném seznamu? Pokud ano nebo pokud byste si přáli takoví být, tato kniha změní váš svět...



## ÚVOD

„Svět je tvárnější, než si myslíte, a jen čeká, až vezmete kladivo a vetknete mu formu.“

– Bono

Jsem unavený... unavený ze stovek, ne-li tisícovek knih o podnikání, které jsou plné hesel, ale nemají obsah. Většina těchto knih by se dala vydestilovat do jedné či dvou stránek hodnotného obsahu. S jinými byste si tak akorát mohli vytrít zadek.

Nejsem schopen vám říct, kolika knihami jsem se začal prokousávat a za pár minut zjistil, že se „nudím“. Nakonec jsem to vzdal. Jen pár vybraných knih o podnikání je opravdu skvělých a má smysl je přečíst od začátku do konce.

Cílem mé knihy *Podnikatel na konci role* je být jiný, mnohem lepší než tradiční knihy o podnikání a vyčpělá středoškolská rétorika, a to od prvního až do posledního slova. V této knize nenajdete zastaralé koncepce ani „optimalizovanou metodiku podnikatelské praxe“. Kniha popisuje situaci přímo v zákopech. Dal jsem do ní veškeré své úsilí, zkušenosti i zdroje, aby se *Podnikatel na konci role* stal jednou z nejlepších knih. Jestli se to povedlo, rozhodněte sami.

Tato kniha je o tom, jak se stát skutečným podnikatelem, a současně je to kladivo na škarohlídy. Nakopne vás do zadku a přinutí vás sebrat se a něco dělat.

Čím méně máte něčeho důležitého, tím nezbytnějším se to stává a tím moudřeji to musíte používat. To platí o všem – o lásce, jídle, penězích a dokonce i (a to zejména) o toaletním papíru.

Už jste vykonávali potřebu s kalhotami omotanými kolem kotníků, a když jste byli připraveni se zvednout, zjistili jste, že máte nesmírně málo toaletního papíru? Neříkejte, že ne! Víte naprosto přesně, o čem mluvím. Tři dílky potrhaného toaletáku visí z role, jako by se vám vysmívaly.

To je ale pozice dost na prd (slovní hříčka je záměrná). Existují zhruba tak dvě až tři řešení. Můžete volat o pomoc, což je sice HODNĚ trapné, ale je to řešení. Samozřejmě se můžete pustit do ponižujícího, nahrbeného plazení se přískokem vpřed a přitom se modlit, že někde poblíž najdete další roli. Sice horor, ale taky řešení. Poslední možností,



obvykle tou nejlepší, je vyjít s tím, co máte. A když zapojíte svůj podnikavý mozek, rychle přijdete na to, že máte mnohem víc než jen tři dílky.

Podívejme se na to podrobně. Uchýlíte se k poslední variantě a rozhodnete se vyjít s tím, co máte. Buďme upřímní – každý ví, že se třemi dílky nevystačíte. Popřemýšlejte tedy, co byste tak ještě mohli... malý okamžik. No ano!!! Jo! Odpadkový koš. Rázem je z vás špičkový gymnasta, který provádí vzpor obouruč s roznožením na koni s madly. Vzepréte se a natáhnete nohu. Jen ji... natáhnout... dost daleko. Noha se vám chvěje námahou, nejspíš nabíráte prsty u nohou odpadkový koš a začínáte ho přitahovat k sobě. „No tak, pojď hezky ke mně,“ opakujete si pořád dokola.

A pak přijde čas prozkoumat nově nalezený poklad. Použitý kapesník. Dobře, velmi dobře. Čisticí vatová tyčinka. Ach, jak nelidské! Ale použitelné, když je třeba. Pár vatových tamponů. Ano, s tím se dá něco dělat. A... zubní nit? Ani náhodou! Na zubní nit nepřistoupíte. Díky třem kouskům toaletáku, pár vatovým tamponům, použitému kapesníku a několika šťouchům čisticí vatovou tyčinkou můžete čerství a spokojení znovu čelit světu. Samozřejmě že tam nedáte novou roli pro toho, kdo přijde po vás. Ať si poradí, jak umí!

Zde ale příběh nekončí. Až půjdete na záchod příště, ihned si zkontrolujete zásobu toaletáku. Když teď máte pořádnou zásobu, trháte papír, až z něj létají cucky. Za pár týdnů po „incidentu“ se ovšem vrátíte ke starým návykům a přestane vás doprovázet ona prchavá myšlenka, že byste se mohli octnout v překérní situaci. Samozřejmě netrvá dlouho a opět se ocitáte s kalhotami u kolen, prázdnou rolí a na rtech s vroucím přáním, abyste tentokrát nemuseli použít zubní nit.

Vnímáte to úžasné ponaučení, které z toho plyne pro podnikatele? V tomto nejnáročnějším a zároveň nejlidštějším okamžiku každý z nás prokazuje neohraničenou schopnost tahat „zázraky“ z rukávu – tedy z odpadkového koše. Jakmile doopravdy nemáme možnost jen tak vstát a odejít, najdeme si způsob, jak si poradit. Se třemi dílky papíru, pár nálezy z koše a možná i roztrhanou kartonovou ruličkou se nemožné stává velmi možným.

Až to nahání hrůzu, jak přemýšliví a inovativní dokážeme být, když nám dojdou zásoby. Ale současně je ohromující, jak rychle dokážeme spotřebovat a vyplýtvat zdroje, když jich máme na první pohled dost. Problém je v naší hlavě. Když víme, že je něčeho nadbytek v konkrétním okamžiku (např. celá role toaletáku), přetransformujeme to ve své

hlavě do podoby trvalého nadbytku (např. nekonečné zásoby toaletáku na dosah ruky.) Tím pádem vyplýváme, co máme. A co je ještě horší – ani se nepodíváme, jestli nám to nedochází. Prostě dojdeme k závěru, že tam je. Sedíme si, vykonáváme potřebu a POTOM sáhneme do prázdna. Zatraceně! Už je to tu zas.

Ale co kdyby pokaždé, když se posadíte, byly na ruličce jenom tři dílky toaletního papíru? Kdybyste vždy očekávali omezené zdroje, rychle byste se naučili být při očištění velmi opatrní, vždycky. Stejně tak byste si zatraceně dali pozor na to, abyste ještě před odmotáváním papíru měli koš v klíně. Možná byste dokonce upravili své chování, abyste v sobě vše udrželi, možná byste ještě cestou domů udělali další zastávky, nebo byste třeba pojedli víc rýže. Vaše myšlení, vaše soustředění a vaše jednání by se změnilo tak, abyste měli méně práce – nebo utírání.

Váš úspěch je zcela podmíněn vaší schopností oprostít se od jednoho jediného přístupu, který praktikují všichni ostatní. Váš úspěch je zcela podmíněn tím, jak používáte své myšlení, jak se vypořádáte s důležitými zdroji a jak rozhodně budete jednat při dosahování „nemožného“ s velmi malým objemem tradičních zdrojů. Váš úspěch je naprosto závislý ne na tom, že se vzdáte a budete čekat, než se objeví další role, ale na tom, že si poradíte s tím, co máte. Lidé, kteří se rozhodli zvládnout tuto dovednost a zapojit ji do svého podnikání, patří k tomu hrdému málu zvanému podnikatelé na konci role!

### **Podnikatel na konci role není dílo pro běžně přemýšlející lidi**

*Podnikatel na konci role* není pro útlocitné ani pro lidi se slabým žaludkem, když už jsme u toho. Kniha je pro lidi, kteří touží dosáhnout úspěchu v podnikání, vědí, že to bude tvrdé, a mají dost odvahy, aby vytrvali. Není pro snílky ani tlučhuby. Tato kniha NENÍ pro lidi, kteří chtějí „vyzkoušet“ něco nového jednoduše jen proto, aby odhalili všechny „problémy“ a dokázali tak, že pravdu měli oni. Koho se to týká, jistě se už poznal. A tato kniha rozhodně není pro lidi, kteří si myslí, že jediná kniha či soubor materiálů je dostane ze dna až na vrchol.

Tato kniha je pro lidi, kteří chtějí zpochybnit stávající řád. Tato kniha je pro ty, kteří se chtějí něco naučit, chtějí toho využít k rozvinutí svých sil a pak se s pomocí naučeného vydat naplno k cíli. Ještě důležitější je, že tato kniha je pro lidi, kteří přebírají výhradní zodpovědnost za vlastní úspěch či selhání. Úspěch v podnikání nestojí na tom, že

máte pravdu, ale na vašem nasazení. Chcete tedy mít pravdu, nebo být úspěšní? Já volím úspěch.

### **Váš úspěch závisí na vás**

Jistota celoživotní kariéry u velké společnosti padla už dávno spolu s posledním výdechem gigantu jménem Enron. Bezpečí, radost a veškerá další pozitiva vám přináší život podnikatele. Přemýšlejte o tom: nikomu nemůžete věřit víc než sobě a stejně tak nemůžete být na nikom víc závislí. A já se vsadím, že už teď máte všechny ty dovednosti, které potřebujete k rozjezdu – pravděpodobně byste jen potřebovali ujistit, co všechno už máte, a taky byste potřebovali pořádně nakopnout. To je má práce.

Je na čase, abyste slyšeli pravdu, a ne nějaké sladké nesmysly nebo pravidla rychlého úspěchu. Rozjet a vybudovat společnost je zatraceně těžké. Nahání to strach, zabírá to čas, je to frustrující a občas vyčerpávající. A zcela upřímně vám řeknu, že to můžete podělat a finančně se zruinovat. Ale finanční katastrofa není pravděpodobná, pokud se tvrdě a s nasazením vydáte na cestu k vlastnímu úspěchu. Pokud využijete své silné stránky, můžete vybudovat firmu, která vám naplní peněženku i duši. Firmu, která vás potěší a osvobodí. Máte-li cíl, je tato kniha mapou.

Nemohu se ovšem na tu cestu vydat bez vás. Musíte být ochotní zkusit si něco nového, dostat se za vámi vnímané mantinely a růst. Odpovědnost za vlastní podnikatelské zkušenosti leží přímo na vašich bedrech. Pokorní jednoho dne zdědí zemi, ale buďte si zatraceně jistí, že to nebudou podnikatelé.

Sám jsem si vyzkoušel, jaké to je vystavět si z ničeho tři vlastní firmy, fungoval jsem jako partner při rozjezdu spousty dalších a prostudoval jsem stovky rozjezdů. Přitom jsem odhalil společné rysy rozjezdu úspěšných firem, na které v této knize upozorňuji. Jednu z těch věcí vám řeknu teď hned: rozhodně to není tradiční myšlení. Zapomeňte tedy, co vás učili na obchodní škole, pusťte z hlavy to, co si myslíte, že víte o rozjezdu firmy, a hodte za hlavu metodu správy peněz svého tatky. Je tady nová generace podnikatelů a nastal čas na nové *pracovní postupy*.

Jste připraveni se do toho opřít?

## MŮJ PŘÍBĚH SE TŘEMI DÍLKY PAPIRU

Facebook, Google a YouTube vyletěly jako střely k neuvěřitelnému úspěchu rychleji, než jste stačili říct „heršvec“. Jejich cena se počítá ve stamilionech, v miliardách a možná ve stamiliardách. Překvapivé na tom je, že jejich zakladatelům bylo v době rozjezdu něco přes dvacet A PŘITOM vydělali balíky peněz. Heršvec! Jejich úspěch je úžasný a za to se jim také dostává velmi slušného pokrytí ze strany médií. Jsou oslavováni jako ti nejlepší z nejlepších a jako základní pilíře nové ekonomiky.

Mé zkušenosti byly jiné. O dost jiné. A hlavní rozdíl mezi mým příběhem a těmito „médií zbožňovanými podnikateli“ (MZP) spočívá v tom, *jak* jsme rozjžděli a budovali své firmy. K tomu se ale dostaneme později. Úspěchy podnikatelů na konci role se stávají zřídka předmetem diskusí. Tím méně jsou pak oslavovány v médiích. Přesto jsou to právě tito „každodenní“ podnikatelé, kdo pomalu, ale jistě kráčí dál, vytváří úžasné firmy a dosahují pozoruhodných výsledků.

Google není „každodenní realita“, protože nepředstavuje typický příklad. Jeho úspěchu ovšem může dosáhnout i vaše firma, budete-li tomu skutečně věřit (k tomu víc později). Google také nemusí být vnímán jako *jediná* cesta k úspěchu, ale prostě jen jako jedna z cest.

Existuje spousta dalších cest, po kterých se vydávají lidé jako vy, ať už známí, nebo neznámí. To jsou cesty NKR. Někteří z nich jsou hodně známí, jako například Bill Hewlett a David Packard, kteří založili svou firmu s 538 dolary a dílnou v garáži, zatímco dnes spravují výnosný konglomerát v hodnotě 100 miliard dolarů. Někteří z nich jsou ovšem méně známí, například Brian Scudamore z 1-800-GOT-JUNK?, který se jednou v létě zasnul a ze snu vybudoval podnikání v odpadech, jehož výnosy se blíží dvousetmilionové hranici. Dave Packard, Bill Hewlett i Brian Scudamore jsou všichni podnikatelé na konci role. Stejně tak i já. A předpokládám, že vy též.

Jsem tu, abych vám vyprávěl jejich příběhy. A taky příběhy dalších i poučení, která jsem si z nich odnesl. Jsem tu, abych vám sdělil skutečnou podstatu jejich úspěšného podnikání. Je napučená spoustou selhání, nasáklá skutečným pokrokem, poznamenaná chybami a okoreněná významnými úspěchy.

Kdo vlastně jsem, že vám chci vyprávět o těchto věcech? Jsem *Podnikatel na konci role*. Má cesta, to byla zákopová válka. Ale naučil jsem se, jak se ze všeho dostat a udělat díru do světa. Občas to byla zábava, často boj, ale mému podnikatelskému dobrodružství rozhodně chybí dost do oslnivého lesku. Dokonce jsem se se svou manželkou a malým dítětem přestěhoval do vesničky plné důchodců, abych ušetřil. Na tom určitě není nic oslnivého, to mi věřte. Pokud tedy nemáte rádi shuffleboard a zatuchlinou páchnoucí staré lidi.

A také jsem jednou či dvakrát uvízl na záchodové míse. Pracoval jsem čtyřicet osm hodin v kuse, protože jsem musel, a spal v klientově zasedačce, abych ušetřil za hotel. A teď, když to píšu, sedím u opotřebeného psacího stolu, který jsem si odněkud odnesl, abych ušetřil, i když mám víc než dost na to, abych vymetl specializovanou prodejnu kancelářského nábytku.

Je jisté, že vaše cesta bude víc podobná té mé než třeba cestě Marka Zuckerberga z Facebooku. Chci ale, abyste věděli, že úspěchu se dá dosáhnout, když se vydáte po jakékoliv cestě. Abyste mohli kráčet vítězně, nepotřebujete k tomu „plnou roli“. Můžete to zvládnout s pouhými třemi dílky toaletáku. A nezáleží na tom, jakou cestu si vyberete. Hlavně po ní musíte kráčet se silným přesvědčením, naprostým soustředěním a obrovským nasazením.

Podívejme se v rychlosti, jak vypadá můj příběh se třemi dílky papíru ve srovnání s MZP:

<b>Médii zbožňovaní podnikatelé</b>	<b>Mikeova cesta „tří dílků“</b>
6 let – Rozjíždí firmu na sekání trávy. Najímá si pubescenty v okolí. Kupuje dům svých rodičů.	6 let – Stále v plenkách.
12 let – Sedí v dozorčí radě velké firmy na výrobu hraček.	12 let – Odvážejí ho do velké nemocnice, protože spolkl hračku.
18 let – Mají o něj zájem ty nejlepší vysoké školy, ale on odmítá a zakládá firmu financovanou rizikovým kapitálem.	18 let – Vybírá si vysokou školu na základě poměru děvčat a chlapců. Nastupuje, ale děvčaty je soustavně odmítán.

<b>Médii zbožňovaní podnikatelé</b>	<b>Mikeova cesta „tří dílků“</b>
19 let – Zvládá vedení společnosti v hodnotě několika milionů dolarů.	19 let – Zvládá naražení pivního sudu.
21 let – Uskutečňuje první veřejnou nabídku akcií.	21 let – Uskutečňuje návrat domů.
24 let – Odchází na odpočinek.	24 let – Pije příliš mnoho piva a rozjíždí vlastní firmu, protože „takovou věc zvládne každý pitomec“.
24 let a 1 den – Končí s odpočinkem. Následují oslavy.	24 let a 1 den – Rozjíždí novou firmu. Zjišťuje, že takovou věc nezvládne každý pitomec. Následuje panika.
27 let – Dosahuje dalšího úžasného úspěchu, protože to od něj každý čeká.	27 let – Společnost je úspěšná, protože neexistuje jiná alternativa.
30 let – Už se neobjevuje ve zprávách, protože titulky jsou plné jiného 18letého génia.	30 let – Našel svou parketu, rozjel další firmu, roste rychle a jistě.
33 let – Vyhledal psychiatrickou pomoc, potřebuje „najít sám sebe“.	33 let – Našel se! Žije pro to, co ho baví. V podnikání i v životě se mu skvěle daří.
36 let – Piše knihu o svém životním příběhu. Neprodává se. Odchází pracovat pro NKR.	36 let – Inspiruje novou vlnu špičkových podnikatelů – NKR. NKR pokračují v náboru zkrachovalých MZP.

Jakých úspěchů jsem tedy dosáhl? Mám seznam objektivních úspěchů, ale důležitější je, že jsem objevil, co mě baví, a žiju pro to! Miluji rozjezdy firem, rád z nich buduji skvělé společnosti a dělám to rychle! Mám rád outsidersy, ty neopěvované hrdiny, lidi, kteří se zaměřili na své cíle, ale zřejmě nedostali tu správnou příležitost. Rád pomáhám lidem, kteří nemají rovné šance. Ukazuji jim, jak využít své přirozené silné stránky, aby se do toho mohli dát a všem to natřít. Celé mé životní poslání se točí kolem těsné spolupráce se začínajícími podnikateli, kterým pomáhám rozvíjet jejich koncepce tak, aby se stali špičkami



ve svém oboru. Dělán to moc rád. Výsledkem je, že jsem nesmírně šťastný, skvěle si tím vydělám a cítím neustále spoustu energie. Zajistil jsem si tak naráz zdraví, bohatství a štěstí. Pro mne je to můj největší úspěch. Jaký bude ten váš?

### **Můj seznam objektivních úspěchů**

Pokud netoužíte vyčmukat si mě s pomocí Googlu, přehled mých úspěchů je zde:

Rozjel jsem svou první firmu, společnost na sestavování počítačů, ve čtyřiaadvaceti. Prodal jsem ji 31. prosince 2002, prostřednictvím soukromé transakce. Funguje dodnes a daří se jí.

1. ledna 2003 jsem rozjel novou firmu. Ano, hned následující den. Tato společnost se za tři krátké roky dostala na špičku v celonárodním měřítku a následně ji koupila velká obchodní společnost

Svou třetí společnost, Obsidian Launch, jsem rozjel v létě 2005. V té době se ještě jmenovala jinak a byl to jen takový předběžný koncept. Ten se změnil, protože jsem si našel čas zamyslet se nad sebou, zjistit, co mám skutečně rád, a pomalu vybudovat koncepci na svých zájmech a životních cílech. Mé předchozí společnosti, i když byly velmi úspěšné, vyrůstaly na myšlence, že mají být žádané pro trh. Nevyužíval jsem ovšem naplno svého talentu ani zájmů. Má poslední společnost na to vše bere ohled, proto jsem spokojený.

Postupoval jsem cestou podnikatele na konci role, na začátku neúmyslně a nevědomky, ale časem záměrně a s maximálním soustředěním. Na této cestě jsem kladl důraz na svá přesvědčení, objevoval a využíval své silné stránky a – což bylo nejdůležitější – nikdy jsem se nepřestal posouvat dál, a to dokonce ani v těch nejtěžších dobách. Výsledky?

Kromě toho, že jsem prodal dvě společnosti za spoustu peněz,

- účastním se jako partner rozjezdu jedné nové společnosti přibližně každé čtyři týdny;
- jsem pravidelným hostem pořadu *The Big Idea with Donny Deutsch* i dalších televizních programů;
- obdržel jsem spoustu podnikatelských ocenění, včetně ocenění Mladý podnikatel roku od SBA (*správní agentura pro malé a střední podniky*);



- dělají se mnou rozhovory do spousty médií na celonárodní úrovni;
- přednáším na některých nejprestižnějších univerzitách v zemi, a to jsem byl na virginské polytechnice jen průměrný student – chápete to?
- jsem autorem této knihy a mám v úmyslu napsat jich mnohem víc;
- a co je nejdůležitější: pokračuji dál v generování výnosů a zisků ve všech svých firmách!

Mým cílem není se tady vytahovat, ale chtěl jsem jednoduše zdůraznit, že když tohle dokážu já, dokážete to i vy. Současně si dejte pozor, abyste nezaměňovali zájem médií s touhou stát mediálními miláčky. Být MZP je něco jiného než pouhý zájem médií. V této skupině jsou lidé, kteří *skutečně* dosáhli svého úspěchu ze dne na den. MZP by měli být oslavováni, o tom není pochyb. Ale neměli by být vnímáni jako nějaká výjimečná skupina.

Pokud chcete, můžete dosáhnout úspěchu a také ho dosáhnete. Stát se úspěšným ze dne na den vyžaduje určitý čas na přípravu. Nakonec můžete dosáhnout každého cíle, jaký si zamanete, a můžete ho dosáhnout tak, že se vydáte cestou podnikatele na konci role.

Já jsem rozhodně nešel cestou MZP a nejde jí ani většina podnikatelů. I vy pravděpodobně rozjíždíte svou firmu s pomocí tří dílků toaletáku, křídel a modlitby. Mým úkolem je pomoci vám zbavit se křídel a modlitby. Vaším úkolem je uspět s pomocí tří dílků toaletáku.

No tak už začneme, ne?