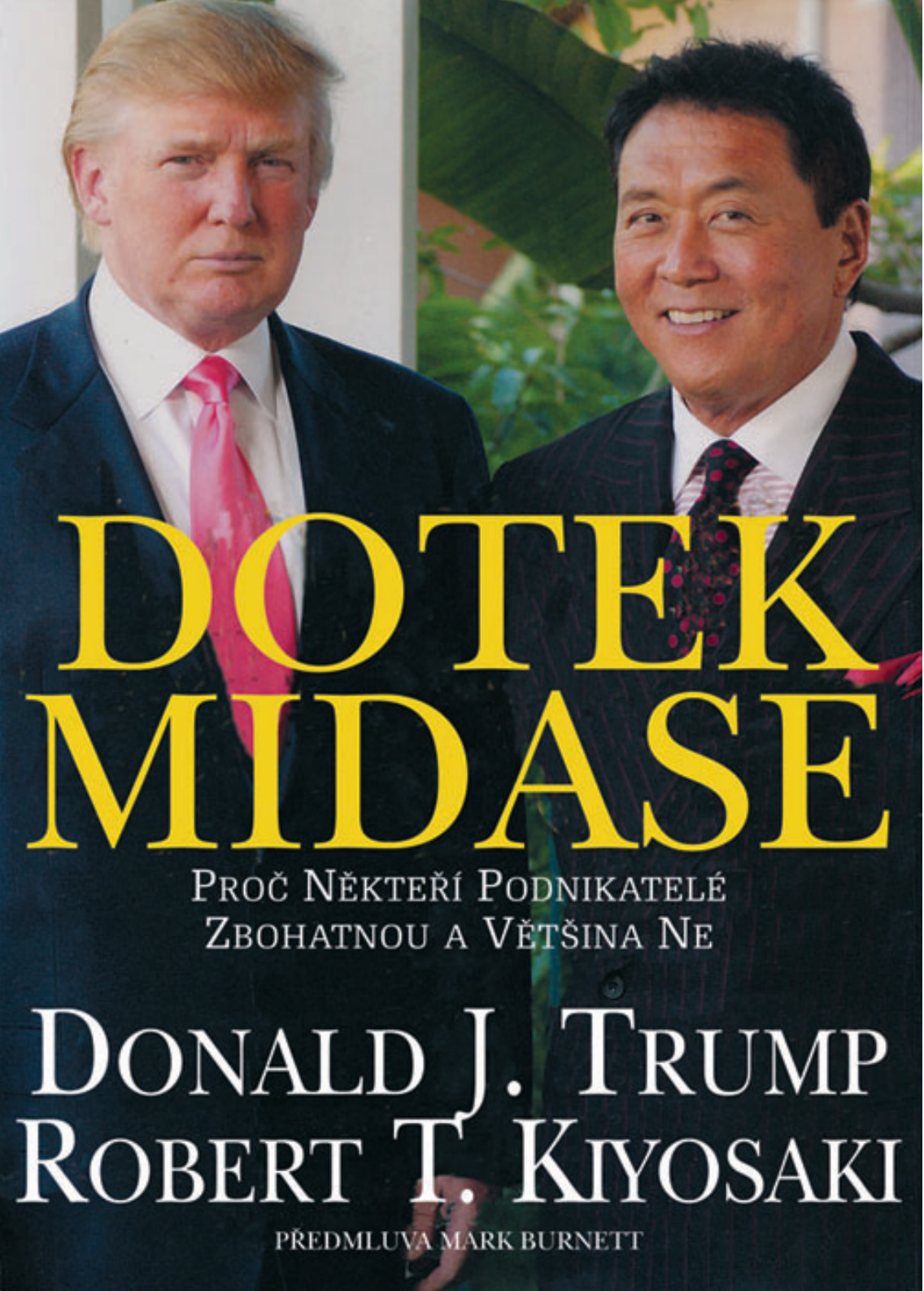

DOTEK MIDASE

Proč Někteří Podnikatelé Zbohatnou a Většina Ne

Donald J. Trump
Robert T. Kiyosaki

Předmluva Mark Burnett

Dotek Midase

Dotek Midase

Proč někteří podnikatelé zbohatnou a většina ne

Donald J. Trump
Robert T. Kiyosaki

Předmluva Mark Burnett

PRAGMA

Donald J. Trump, Robert T. Kiyosaki
Dotek Midase

Z anglického originálu Midas Touch
přeložil Vladimír Bayer.
Odborná redaktorka Kamila Paličková
PRAGMA, V Hodkovičkách 2/20, 147 00 Praha 4

© 2011 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki
© PRAGMA, 2012

ISBN 978-80-7349-300-4

Věnování

Všem podnikatelům dneška, kteří bojují, usilují a uspějí
a podnikatelům zítřka, kteří vidí možnosti tam, kde ostatní
shledají jen překážky…
Nebojácným vizionářům, kteří v ekonomickém světě zanechají
svou unikátní stopu doteku Midase.

Obsah

Poznámky autorů a poděkování 9
Předmluva 11
Snílek, anebo podnikatel? 13
Úvod: Podnikatelé jsou jiní 15

Kapitola první – Palec: Síla charakteru 19
Jak obrátit smůlu ve své štěstí – Robert Kiyosaki 19
Kdyby nebylo smůly – Donald Trump 37
K jádru věci: Síla charakteru 49
Co si pamatovat/Věci na práci 57

Kapitola druhá – Ukazováček: Koncentrace 59
Koncentrace v boji, v byznysu, v životě – Robert Kiyosaki 59
Síla koncentrace – Donald Trump 70
K jádru věci: Koncentrace 80
Co si pamatovat/Věci na práci 100

Kapitola třetí – Prostředníček: obchodní značka 103
Jste pravé, nebo padělané Rolex? – Robert Kiyosaki 103
Vaše jméno je vaše pověst – Donald Trump 119
K jádru věci: Značka 133
Co si pamatovat/Věci na práci 146

Kapitola čtvrtá – Prsteníček: Vztahy 147
Úskalí vztahů – Robert Kiyosaki 147
Silné vztahy jsou klíčem k úspěchu – Donald Trump 158
K jádru věci: Vztahy 167
Co si pamatovat/Věci na práci 183

Kapitola pátá – Malíček: Malé věci, které jsou důležité . . 185
Malé věci – velké věci – Robert Kiyosaki 185
Luxus a detaily: Jedna malá věc, která se stala velkou věcí
– Donald Trump 207
K jádru věci: Malé věci, které se počítají 216
Co si pamatovat/Věci na práci 233

Doslov 235

Poznámky autorů a poděkování

Chtěli bychom poděkovat všem, kteří se zasloužili o naši celoživotní vášeň pro podnikatelské vzdělání. Bez těchto lidí by vznik této knihy, podložené našimi zkušenostmi nebyl možný.

Také bychom chtěli poděkovat jak našim vítězstvím, tak i prohrám, úspěchům i neúspěchům, které nás ve své životní moudrosti dovedly k osobnímu a profesionálnímu rozvoji, bez něhož bychom dnes nebyli tam, kde jsme.

Speciální díky patří Meredith McIver a Kathy Heasley, které poskytly redakční pomoc. Dále Allenu Weisselbergovi, Michaelovi Cohenovi, Rohnu Graffovi, Jonathanu Grossovi a Kacey Kennedy z Trumpovy organizace a Miku Sullivanovi, Marian Van Dyke, Anitě Rodriguez, Michaelovi Joe, Rhondě Hitchcock a Moně Gambett z Rich Dad Company a Plata Publishing. Jejich společné úsilí a podnikatelské vědomosti velmi napomohly ke vzniku naší knihy *Dotek Midase*.

Závěrem bychom chtěli poděkovat všem podnikatelům, kteří svou inovací, snažením, riskováním a zdoláváním překážek zlepšují nejenom své vlastní životy, ale i životy svých rodin a miliardy dalších po celém světě.

Není nic noblesnějšího než podnikavost, a my vzdáváme hold vám všem za vaše úspěchy a váš příspěvek celému světu.

Předmluva

MARK BURNETT

Podnikatelé mají jediný cíl, a to je dostat se tam, kam mají namířeno. Je to především jejich síla soustředit se na určený plán, síla, která nedovolí ničemu, aby je odvrátila od jejich cíle.

Před lety, dlouho předtím, než jsem se s Donaldem seznámil, četl jsem jeho první knihu, *Art of the Deal*. V té době jsem prodával trička na pláži v Los Angeles. Ve volném čase jsem si četl tuto publikaci, na níž jsem si cenil především toho, že byla psána přesně pro mě – člověka bez jakéhokoli obchodního vzdělání. Byl jsem Donaldem Trumpem, magnátem realitního byznysu, totálně unešený. Nikdy by mě nenapadlo, že se s ním jednou setkám, a už vůbec nemluvě o tom, že s ním budu někdy dělat byznys.

Jedna z příhod, která mne v jeho knize zaujala, vyprávěla o tom, jak Donald dokázal vytipovat „břídila“. Vysvětlil to tak, že břídil je člověk, který dokáže jezdit po městě v totálně špinavém autě, s cedulí „Na prodej“ na zadním skle. I když to zní jako samozřejmost, je neuvěřitelné, kolik lidí se chová podobným způsobem v podnikání.

Robert prodal po celém světě na 30 milionů výtisků. Očividně má co nabídnout a lidé chtějí číst a slyšet, co si myslí. Sám sebe vidí jako učitele, a musím se přiznat, že já sám Donalda takto vnímám. Jeho televizní reality show *The Apprentice* má se vzděláváním hodně spo-

lečného, což byl dle mého názoru důvod, proč měl tento pořad takový ohlas a byl vysílán tak dlouho, jak byl. Tito dva mentoři, titáni byznysu, mají co říci nám všem.

Jak *Dotek Midase* napovídá, podnikání se dnes stává jakýmsi fenoménem osobní zodpovědnosti. Alespoň já si myslím, že by to tak mělo být. Z tohoto pohledu tato kniha přichází v pravý včas. Potřebujeme lidi, kteří jsou schopni vytvořit pracovní místa. Ti, co mají schopnosti a znalosti pro to být podnikateli, potřebují své dovednosti rozvinout, aby se mohli uplatnit v naší společnosti. Tato kniha přichází od dvou velmi úspěšných podnikatelů, s velmi rozdílným původem, odhalujíc podstatu podnikání ze dvou odlišných perspektiv.

Kdokoliv chce proniknout do exkluzívního klubu podnikatelů, měl by si tuto knihu velmi pečlivě přečíst.

Podnikatelé jsou charakterističtí jedinečnou koncentrací a silnou motivací. V Donaldovi jsem tyto vlastnosti viděl již dávno. To samé je i v Robertovi. Mohu vám říci, že jejich cílevědomost je neobyčejná. Nezastaví se před žádnou překážkou, a úspěch, kterého tím docílili, je bezesporu obdivuhodný. Doufám, že si najdete čas a budete pečlivě naslouchat tomu, co mají na srdci.

Snílek, anebo podnikatel?

Jeden podnikatel, od samého dětství mechanicky nadaný, viděl svou šanci změnit svět k lepšímu. Našel cestu, jak lidem pomoci. A tak se vydal za svým cílem. Ne aby zbohatl, ale aby vybudoval svůj sen, jak zlepšit život pro ostatní.

Zápolil s překážkami a neustále svůj nápad zdokonaloval. Vypracoval několik prototypů svého produktu, ten nový vždy o něco lepší než ten předešlý, a dál budoval svou společnost. Ale největší překážkou, kterou musel překonávat, byli lidé, jež nesdíleli jeho vizi a nebyli s to rozšířit svůj obzor a vidět věci ne tak, jaké jsou, ale jaké by mohly být. I když prošel mnohými bitvami, svůj boj ale nevzdával. Mnohokrát nad sebou pochyboval a nejednou šel špatným směrem, mnoho také obětoval. Ale každý svůj neúspěch považoval za další „příležitost, jak začít znova, tentokrát inteligentněji".

Ve škole nebyl dobrým žákem a mnoho se proto ve škole nenaučil, ale rád rozebíral věci, aby zjistil, jak fungují. Nejraději rozebíral hodinky. Neměl vyšší vzdělání, ale chodil do večerní školy, aby si zlepšil vědomosti. Byl chytrý a brzy se stal uznávaným učitelem ve svém oboru. Studenti, kteří byli jako on – nadšenci v tom, co dělali, ho měli rádi a dobrovolně mu nabízeli svůj volný čas, aby s ním mohli pracovat na jeho projektech, dlouho do pozdní noci, a tak se zdokonalovat. Měl schopnost rozpoznat v lidech talent a rád se obklopoval těmi, jež byli v něčem lepší, než on.

Problém spočíval v tom, že ne vždy byli druzí ochotni uvěřit v jeho vizi. Občas byl z toho sklíčený, protože mnozí měli zájem pouze o peníze. Jednou byl dokonce vyhozen ze společnosti, kterou sám založil. Jiný by se na jeho místě tehdy vzdal a dal přednost zaměstnanecké pozici.

O několik let dříve, než se udál tento incident, opustil své stálé zaměstnání u prominentní firmy a od té doby se jeho rodina musela několikrát stěhovat, vždy do skromnějšího prostředí, než bylo to předešlé. Ještě když měl práci, dostal jednoho dne inspiraci od svého obdivovaného zaměstnavatele, kterého si cenil již od svého mládí a se kterým měl tu čest se na krátkou chvíli setkat. V pár krátkých tazích narýsoval svému idolu svůj záměr na kus papíru. Ten člověk se na papír podíval a několikrát energicky uhodil do stolu a zvolal: „Mladý muži, to je ono! Přišel jste na to! Nevzdávejte to!"

„To bouchnutí do stolu bylo tím nejlepším povzbuzením na světě," řekl toho večera manželce náš podnikatel. „Doma mě tento rok moc neuvidíš." Ve skutečnosti to trvalo déle než rok, vlastně několik desítek let. Nicméně postupně se vypracoval a našel investory, kteří uvěřili v jeho produkt.

Odpovědi jenom zřídkakdy dopadnou jak z čistého nebe a ani v případě Henryho Forda tomu nebylo jinak. Dlouho trvalo, než přišel ten správný čas a Henry Ford dostal svou příležitost. Dokázal, že podnikatel nemusí být současně i vynálezcem nové technologie. Jeho úspěch se dostavil způsobem mnohem drahocennějším – v podobě obchodní značky. Chtěl, aby každý mohl dosáhnout na luxus, jaký v té době zakoušeli jen ti nejbohatší; něco, co nebylo za časů Henryho Forda standardním pohledem na svět. Chtěl prodávat zakázkově vyráběná auta.

Přál si změnit svět a věřil, že tím tajemstvím je spalovací motor, sestavený v továrně, kde by se vyráběly stejné vozy, jeden jako ten druhý. Jeho idol a dřívější zaměstnavatel Thomas Edison si to také myslel, a proto tehdy bouchal tak vítězoslavně do stolu, aby tím Henryho podpořil. Ten se přes mnoho neúspěchů, kterého ho čekaly, svého cíle nikdy nevzdal.

Henry se nebál snít ve velkém. Když jednou v neděli slyšel svého kazatele říci: *„Zapřáhněte svůj vagón ke hvězdám*," řekl sestře: „To je přesně, co udělám." To bylo v roce 1893. Deset let poté, 23. července 1903, chicagský zubař Dr. Ernst Pfenning koupil od Ford Motor Company první Model A.

Henry Ford zvítězil. Už nebyl snílkem, ale podnikatelem.

Úvod

Podnikatelé jsou jiní

Kniha, již máte před sebou, je o podnikatelích, a o tom, proč jsou podnikatelé jiní. Je pro všechny, kteří už jsou podnikateli, anebo se jimi chystají stát.

Čím tato kniha není, je učebnice, napsaná vysokoškolskými profesory, jež učí podnikatelství. Není ani návod krok za krokem, jak uspět v byznysu. Obojí je nerealistické a tato kniha je velmi realistická, protože je napsaná podnikateli, kteří uspěli a kteří se, přestože takřka vše ztratili, opět dostali na vrchol. O to vše se s vámi rádi podělíme.

Schopnost podnikatele snít, vyhrávat, prohrávat a znovu vyhrávat je občas nazývána *podnikatelským duchem.* Jedná se o něco, co odlišuje podnikatele od všech ostatních v byznysu a také dělí ty, jež chtějí podnikateli být od těch, co jimi jsou.

Na této knize jsme pracovali téměř tři roky, poháněni naším přesvědčením, že jenom podnikatelé jsou schopni vytvořit nová pracovní místa. V dnešní době, kdy zažíváme precedens nezaměstnanosti, jsou pracovní místa přesně tím, co náš svět potřebuje.

Chronická nezaměstnanost je podhoubím sociálních nepokojů, jež mohou vést až k revolucím. Sociální bouře v zemích severní Afriky v roce 2011 jsou toho důkazem. Tato povstání jsou inspirovaná lidmi, kteří by mohli a chtěli pracovat, ale kteří nemají možnost, protože žijí ve společnostech, kde se udržuje velmi vysoká nezaměstna-

nost. Taková Čína nemá zájem svůj export nikterak omezit a vyhlídka na miliony nezaměstnaných je opravdu hrozivá. Americká vláda sdílí ty samé obavy a investuje miliony, ve snaze vytvořit pracovní místa s pomocí legislativních úprav a rozličných vládních programů.

Problém spočívá v tom, že vlády kdekoliv na světě nejsou schopné pracovní místa vyprodukovat. Jedině podnikatelé jsou toho schopni. Pouze podnikatelé dokážou vidět do budoucnosti, riskovat, vyhrávat, prohrávat a opět vyhrávat, a vytvářet nové ekonomické hodnoty a další pracovní možnosti pro lidi po celém světě.

Další problém je ten, že školy nevytvářejí nové podnikatele. Školy pracují tak, že tvoří zaměstnance. Proto se také říká: „Jdi do školy a zajistíš si práci." Většina absolventů obchodních akademií hledá zaměstnání, místo, aby se stala podnikateli. Miliony studentů vycházejí ročně ze školy, zatíženy studentskými půjčkami a s prací v nedohlednu. Dnes je situace taková, že mladí i staří hledají práci a mají pak strach o ni přijít. Ale doba potřebuje více podnikatelů, aby vytvářeli nové pracovní příležitosti.

Od pádu trhů, jenž začal v roce 2007 – největší pád od dob *velké hospodářské krize* – mnozí očekávají, že se ekonomika opět vzpamatuje. To časem nastane, ale tato nová ekonomika už nebude ta samá, na niž jsme byli zvyklí. Ekonomika *průmyslového věku* umírá a nová, *ekonomika informací,* je u zrodu. Pravidla nové, mezinárodní ekonomiky nebudou stejná a zaběhlé představy o jisté práci na celý život a právu na důchod, sociální dávky a odbory, nový věk *ekonomiky informací* nepřežijí.

Mnohé ze společností dnešní Fortune 500, které vznikly v *průmyslovém věku*, nadcházející nové období také nepřestojí. Z této krize povstanou nové firmy, vedené novým druhem podnikání a zcela novým druhem podnikatelů.

Kniha se naměřuje na tyto podnikatele a na ty, co se chtějí těmito podnikateli stát. Tato kniha není o byznysu, ale o tom, co je zapotřebí, abyste se stali úspěšnými podnikateli.

Coby podnikatelé s vámi sdílíme své myšlenky, svá přesvědčení, naše výhry, ale i prohry, akumulované v průběhu dekád. Zjistíte, proč

jsme uspěli tam, kde 9 z 10 podnikatelů neuspělo. Osvětlíme vám, jak náš byznys vyústil ve vznik mezinárodní obchodní značky, v něco, o čem mnozí podnikatelé sní, ale jen pár vyvoleným se to podaří. A co důležitější, povíme vám, co nás pohání vytrvat tam, kde se ostatní vzdají, a proč vyhledáváme stále nové a nové výzvy. V této knize, která je naší druhou, vám také prozradíme, jak se nám podařilo dosáhnout na Midasův dotek, a kde jsme vzali schopnost obrátit ve zlato cokoliv, čeho se dotkneme, a jak vy můžete dosáhnout toho samého.

Naši knihu jsme rozdělili do pěti kapitol, z nichž každá symbolizuje jeden z prstů Midasovy ruky. Ve všech jsou naše individuální příběhy, následované sekcí *K jádru věci*, částí, zabývající se objektivním přehledem klíčových bodů z dané kapitoly. *Co si pamatovat/Věci na práci* pak uzavírají každý oddíl, s doporučením, jak nová poznání aplikovat ve svém životě.

Pět prstů Midasovy ruky reprezentuje klíčové elementy, jež musí každý podnikatel ovládat, pokud chce uspět. O těchto věcech se nedozvíte v žádné škole.

Dotek Midasovy ruky je ideální metaforou shrnující schopnosti, neoddělitelné od podnikatelského úspěchu. Naučte se ovládat každý z těchto pěti prstů a odhalíte tajemství, proč jsou někteří podnikatelé tak úspěšní a proč jiní ne.

Palec ruky reprezentuje sílu charakteru. Bez této síly podnikatelé nejsou s to vydržet nevyhnutelné neúspěchy a zklamání, které automaticky přicházejí, když se vytvářejí nové hodnoty z ničeho. Nezmapovaná teritoria, s sebou vždy přinášejí mnohá nebezpečí.

Ukazováček představuje soustředěnost. Podnikatelé musí být plně koncentrovaní, aby se udrželi ve hře.

Prostředníček, nejdelší z prstů, představuje vaši obchodní značku, je to o vás a o tom, co ve světě podnikání reprezentujete. Bez obchodní značky a ochoty se o ni podělit se zbytkem světa vás dotyk Midase mine.

Prsteníček je o vztazích: jak najít dobrého partnera, jak být dobrým partnerem a jak budovat obchodní vztahy tak, aby vás dovedly k úspěchu.

A závěrem, malíček představuje ty zdánlivě malé, leč důležité věci. Není to pouze o ovládnutí maličkostí. Přijdete na to, že malé věci se můžou proměnit v ty velké, a které vás mohou přivést k potenciálnímu úspěchu. Naučíte se rozpoznat, jak důležité jsou pro váš byznys a vaše klienty.

Každý z těchto elementů je důležitý sám o sobě. Když zkušenost, vědomost, schopnost a znalost jsou spolu dohromady jako jedna ruka, pak teprve okusíte ten opravdový lesk Midasovy ruky. A náš svět podnikatelský lesk potřebuje. Respektive, abychom vyřešili světový problém nezaměstnanosti a nedostatek finančních jistot, svět potřebuje více podnikatelů.

Ale především potřebujeme podnikatele s magickým dotekem Midasovy ruky.

Donald J. Trump

Robert Kiyosaki

KAPITOLA PRVNÍ

PALEC
Síla charakteru

Život je jako bruska. Jestli vás obrušuje, anebo leští, záleží na tom, z čeho jste stvořeni.

– anonymní autor

Jak obrátit smůlu ve své štěstí

Robert Kiyosaki

Počátkem roku 2000 jsem byl s několika přáteli na dovolené v australské pustině, daleko od civilizace, v jedné z nejkrásnějších lokalit planety. Trvalo nám to téměř týden, než jsme se do těchto končin Austrálie dostali.

Jednoho večera zazvonil satelitní telefon. Byla to moje manželka Kim, která volala z našeho domu ve Phoenixu.

„Představ si to!“ povídá vzrušeně. „Producent Oprahy právě volal, a chce tě v jejím pořadu v Chicagu.“

„To je úžasné,“ odpověděl jsem. „Ale proč já?“

„Chce s tebou mluvit o tvé knize *Bohatý táta, chudý táta*.“

„To je výborné,“ řekl jsem. „Dej mi vědět.“

„Ona tě chce během několika dnů."

„Několika dnů?" zasténal jsem. „Teprve jsem dorazil. Víš, jak dlouho mi to trvalo? Dva dny letadlem a čtyři dny autem! Nedá se to přesunout na pozdější datum?"

„Ne. Snažili jsme se zodpovědět všechny jejich otázky. Dokonce si ověřovali, jestli je příběh o tvých dvou otcích pravdou. Jsou tím unešení a chtějí tě teď. Je to šance, kterou bys neměl pustit. Tak se ukaž. Na letišti v Sydney máš rezervovanou zpáteční letenku."

O šest dní později jsem přiletěl do Chicaga.

Oprah svůj pořad vysílala přímo ze svého studia *Harpo Productions*. Sympatická asistentka mě doprovodila ze Zeleného salónku až do studia, kde už její obecenstvo bylo usazené a čekalo, až pořad začne.

Celé studio bylo jakoby elektrizované vzrušující atmosférou nadcházejícího pořadu. Na okamžik jsem zapomněl, proč tam vůbec jsem. Zapomněl jsem, že za chvíli budu v televizi s nejvlivnější ženou v showbyznysu. Sledovanost jejího pořadu byla odhadována, jenom v USA, na 20 milionů diváků, a byla vysílána v dalších 150 zemích.

Uprostřed pódia jsem uviděl dvě křesla. „Pro koho je asi to druhé křeslo?" S hrůzou jsem si uvědomil, že je pro mne!

V místnosti se najednou ozval aplaus a Oprah přišla na pódium. Působila mnohem impozantněji než ve skutečnosti. Poté, co se přivítala s obecenstvem a s televizními diváky, asistentka mě vzala jemně za loket a potichu řekla: „Tak jdeme."

Nadýchl jsem se a pomyslel si: Na nějaké přípravy už je teď pozdě.

Za hodinu bylo po všem. Obecenstvo bouřlivě zatleskalo a Oprah se rozloučila se světem. Jakmile se televizní kamery vypnuly, Oprah se ke mně otočila, usmála se a povídá: „Bohatý táto, právě jsem vám prodala milion výtisků vaší knihy."

V té době jsem byl vlastním nakladatelem. Což znamenalo, že jsem se o zisk nemusel dělit s jiným nakladatelem. I když jsem nebyl nikdy až tak dobrý v matematice, penězům jsem rozuměl. Po odečtení nákladů můj zisk na jedné knize dělal 5 dolarů za knihu. Pokud byl odhad, který Oprah uvedla, správný, že se ten večer prodalo milion výtisků, jednoduché počty mi naznačily, že jsem právě vydělal

5 milionů dolarů, před zdaněním. I když jsem to tehdy nevěděl, během hodiny jsem se z neznámé osoby stal celosvětovou celebritou. Jak asi sami víte, sláva může být daleko svůdnější než peníze.

Důvod, proč jsem svou knihu vydal sám, byl prozaický. Žádný z nakladatelů mou knihu nechtěl vydat. Většina nakladatelů byla slušná, ale jednoduše neměla zájem. Dva z nakladatelů mi dali najevo, že bych se měl nejdříve naučit, jak psát. Jeden nakladatel řekl: „Váš příběh je absurdní! Žádný z čtenářů by vám neuvěřil." Jeden nakladatel, který se specializoval na finanční literaturu, mi řekl, že nevím, o čem mluvím, když poukazoval na pasáž v mé knize *Bohatý táta, chudý táta*, kde říkám, že *váš dům není aktivem*.

Samozřejmě, že poté, co nastala krize s rizikovými hypotékami, s miliony propadnutých hypoték, s domy, které neměly hodnotu ani svých půjček, uvažuji, zda by tento nakladatel nechtěl pravdivost sdělení v mé knize nějak přehodnotit.

Odmítnutí nakladatelů jsem vzal na vědomí jako fakt a knihu jsem v dubnu 1997, v den svých narozenin, nákladem 1 000 výtisků vydal sám.

Od roku 1997 do roku 2000 se má kniha distribuovala přes ústní doporučení, kdy ji přátelé darovali svým známým, a ti zase knihu předávali svým příbuzným. Kniha se pomalu vyšplhala až na seznam nejlépe prodávaných knih listu The New York Times, v té době jako jediná kniha vydaná vlastním nákladem. Když se dostala do seznamu těch deseti nejprodávanějších, dostal jsem pozvání od producenta *Oprah Show*. Odhadl jsem, že mezi lety 2000 až 2010 jsem prodal, a to díky tomuto pořadu, přes 22 milionů výtisků *Bohatý táta, chudý táta* ve více než 100 zemích. Kniha je dnes přeložena do 50 jazyků. To je síla obchodní značky *Oprah*.

Okamžitě po odvysílání televizního pořadu mě začala kontaktovat média. Většina z nich můj příběh milovala. Našlo se pár skeptiků i kritiků a několik těch, kteří mou knihu zavrhli.

Neúspěch vede k úspěchu

Několik televizních komentátorů mě označilo jako „*úspěch ze dne na den*“. Pokaždé, když to někde vidím, musím se usmát. I když je pravda, že známou osobností jsem se stal během jedné hodiny, dalo by se těžko říci, že jsem se stal úspěšným ze dne na den. V roce 2000 mi bylo 53 let. Z větší části svého života jsem byl dalek toho nazývat se úspěšným.

Thomas Edison, vynálezce žárovky, kdysi řekl: „Nebyl jsem neúspěšný, jenom jsem vynalezl 10 000 možností, které nefungovaly.“

Edisonova kvóta sumarizuje, proč se většina lidí nestane úspěšnými podnikateli, a také vysvětluje, proč si mnozí podnikatelé nevybudují dotek Midasovy ruky. Jednoduše řečeno, většina lidí neuspěje, protože neuspěla dostatečně často.

Co se doteku Midasovy ruky týče, palec reprezentuje naši emocionální vyspělost a sílu charakteru. Bez palce ostatní čtyři prsty postrádají stabilitu, tak důležitou ke zvládání každodenních úkolů; když jsme jednou dole a podruhé opět nahoře, když jednou vyhráváme a po druhé jsme opět na zemi, v bahně. Tím, čím všichni podnikatelé procházejí každý den.

Co vám chybí?

Obyčejně lidé zmiňují dvě věci, které brání podnikatelům v úspěchu.

1. Nedostatek kapitálu.
2. Nedostatek skutečných obchodních zkušeností.

Z mé osobní zkušenosti bych dodal ještě jednu položku:

3. Nedostatek emocionální vyspělosti a síly charakteru.

Z těchto tří položek, věřím, že nedostatek emocionální vyspělosti a síly charakteru je tou nejpodstatnější, proč lidé neuspějí jako podnikatelé.

Svět je plný talentovaných, chytrých a vzdělaných lidí, kteří nedokážou dostatečně vyvinout svůj Bohem darovaný talent či nadání.

Jak často se stane, že student, který byl zvolený jako ten „*nejpravděpodobnější na cestě za úspěchem*“, neuspěje? Kdo z nás nezná lidi kolem sebe, se životy, jež jsou příběhy plné utrpení, zklamání a bolesti; lidé, kteří ze svých neúspěchů viní buď ty druhé, či svou životní smůlu. Všichni známe ty, kteří mají nespočet dobrých nápadů, jak vydělat miliony, ale jsou příliš líní, aby pro to něco udělali. Známe ty, kteří žijí v budoucnosti, ale nedokážou podstoupit adekvátní činnost ve své přítomnosti. Existují miliony těch, kteří chtějí změnit svět, ale nedokážou změnit ani svůj vlastní život. A také známe některé, jež kradou, podvádějí a lžou sami sobě, když o sobě tvrdí, že jsou slušnými lidmi. Bez emocionální vyspělosti a síly charakteru, jak to zde prezentuje palec ruky, je většině podnikatelů Midasův dotek odepřen.

Kdybych tak tehdy věděl, co vím dnes…

Když mluvím ke skupině „rádoby“ podnikatelů, často říkám: „Kdybych tehdy věděl, kolik jsem toho nevěděl, zřejmě bych se do podnikání vůbec nepouštěl.“ A také říkám: „Kdybych věděl, jak to bude těžké, nešel bych do toho.“ Ale abych jim nebral jejich entuziasmus, dodávám: „Jsem rád, že jsem to tehdy nevěděl, protože, kdyby ano, nebyl bych dnes tak úspěšný.“ A pak se s nimi podělím o své neúspěchy, protože neúspěch – byl mou cestou k úspěchu.

Dál už nečtěte

Na následujících stránkách se s vámi podělím o své příběhy bolesti a nezdaru. Proč se s vámi chci podělit o svou bolest a neúspěch? Odpověď je jednoduchá. Pokud vás můj neúspěch odradí od podnikání, tak jsem vám prokázal velkou službu.

Zatímco většina lidí má schopnost být podnikateli, ne všichni mají tu potřebu se jimi stát. Existují jednodušší cesty, jak se uživit.

Život a úspěch se zdají být pro některé lidi slučitelné, ale já nikoho takového neznám. Jak mi často říkával můj bohatý otec, „*úspěch vyžaduje oběti.*“ Ještě jsem nepotkal úspěšného člověka, který by nemusel za svůj úspěch bohatě zaplatit. Kupříkladu lékaři platí za svůj úspěch vysokou cenu svým časem, energií i svými soukromými vztahy.

To samé platí o úspěšných atletech, filmových hvězdách, zpěvácích nebo politicích. Úspěch v byznysu není výjimkou.

Oběť je cenou, kterou úspěšní lidé za svůj úspěch platí. Bohužel, ne všichni jsou připraveni tuto cenu zaplatit. Je jednodušší žít životem průměrného člověka, v jistotě, zajištění, pod úrovní úspěchu.

Příběhy mé vlastní stupidity

Albert Einstein kdysi řekl: „Pouze dvě věci jsou nekonečné – vesmír a lidská hloupost. A o té první si nejsem tak jistý."

Jsem živým důkazem Einsteinova pohledu na věc. Má hloupost je nekonečná.

Následující příběh je příkladem mé hlouposti, který začal v podobě mého prvního většího byznysu s nylonovými peněženkami, zvanými Rippers. Na úvod je zapotřebí říci, že před tím, než jsem začal s Rippers, měl jsem několik menších projektů, ale žádný nebyl mezinárodně úspěšný tak, jako ten s nylonovými peněženkami. Co je na celé věci zajímavé, že jsem do toho spadl díky své hlouposti.

Příběh první: Hlupák a jeho peníze

Jak mnoho lidí asi ví, základem každého podnikatele je schopnost prodávat, protože *prodej se rovná příjmu*. Jelikož jsem nevěděl, jak prodávat, přijal jsem radu svého bohatého otce a nechal se zaměstnat u Xerox Corporation. Ne proto, že bych miloval kopírky, ale protože Xerox měl pro prodejce velmi dobrý školicí program. Ačkoliv jsem nikdy nebyl dobrým prodejcem, přesto jsem se učil, chodil na kurzy, a pomalu ale jistě se stal jedním z nejlepších obchodníků společnosti a dokonce začal vydělávat i slušné peníze. V letech 1974 až 1976 jsem dokázal ušetřit 27 000 dolarů (což v té době bylo hodně peněz), abych mohl začít svůj první vlastní byznys.

Jak ale staré přísloví říká: „Hlupák a peníze se spolu dlouho neudrží." No dobře, já byl tím hlupákem a mé peníze byly brzy pryč. A toto je příběh, jak jsem o ně přišel:

Přítel se mě zeptal, jestli nechci investovat do jeho společnosti, a slíbil, že budu mít své peníze nazpět během měsíce plus dvaceti-

procentní zisk k tomu. Můj přítel John byl velmi dobrým podnikatelem, a zde podotýkám, že „byl“. Proto jsem uvěřil, že je dost chytrý a úspěšný a že se o mé peníze dobře postará a já budu mít svou investici nazpět během 30 dní, plus slíbených 20 procent zisku. Tak jsem mu své peníze dal a dostal od Johna směnku.

Za měsíc jsem příteli zavolal, abych si vyzvedl svých 20 000 dolarů plus 5 400 dolarů zisku. Jak vám asi už došlo, John mé peníze neměl a obvinil svého partnera Stanleyho, který za to vše prý mohl.

„Požádal jsem Stana, aby nakoupil zboží a dodal je našim maloobchodníkům. Místo toho Stan zaplatil nějaké staré účty a teď nemáme ani zboží, ani peníze, a samozřejmě ani profit. Kdyby Stanley nakoupil zboží tak, jak jsem mu řekl, ty peníze bych pro tebe měl.“

I když Johnovo vysvětlení dávalo obchodní smysl, neměl jsem z toho dobrý pocit. Chtěl jsem mu něco říci, ale místo toho jsem držel jazyk za zuby a jeho příběh od něho „koupil“. Ve skutečnosti jsem mu věřil, protože jsem mu chtěl věřit. Jinak bych musel uvažovat o možnosti, že o své peníze přijdu.

Stanley očividně neměl ponětí o lekci mého bohatého táty. Ale nebyl jediný, jenž nevěděl, „která bije“. Většina lidí dělá přesně to samé co Stanley. Pracují pro peníze, platí účty, a co zbude, ušetří. Žijí z měsíce na měsíc. Podnikatelé vědí, že peníze musí nejdříve utratit, aby peníze vydělali, a proto investují do marketingu, reklamy a podpory prodeje a nabízejí prodejcům podíl na zisku.

V době krize, kdy prodej je minimální a příjem o to menší, většina lidí dělá to, co Stanley: platí účty a šetří. Což je špatně. V době krize ti chytří podnikatelé naopak investují, i kdyby si na to měli půjčit. Jakmile se prodej opět rozjede naplno, vypůjčené peníze mohou vrátit.

V průběhu globální finanční krize, která začala v roce 2007, většina lidí dělala to, co Stanley. Škrtali na výdajích a platili dluhy, což způsobilo jen to, že ekonomika se ještě víc zpomalila a je možné, že některé společnosti se již nikdy nezotaví, přestože se ekonomika opět vzchopí. Budou příliš daleko za těmi, kteří naopak v době krize investovali.

Příběh druhý: Když se historie opakuje

Když jsem se Johna zeptal, jak mohu své peníze dostat zpět, odpověděl, že jedině, když mu půjčím další. Nyní si budete jistí, že jsem byl dost chytrý na to, abych mu na to nenaletěl. Leč udělal jsem přesný opak. Během několika měsíců jsem získal od různých přátel dalších 50 000 dolarů, abych je investoval do Johnova skomírajícího byznysu. Jak si dovedete představit, peníze zmizely stejně rychle, jako ty předešlé.

A jak získáte peníze? Odpověď zní: musíte na tom pracovat. Z mých zkušeností, které jsem nasbíral u Xeroxu, jsem věděl, že potřebuji oslovit 100 lidí, abych dostal 10 záchytných bodů. Z nich získám jednoho investora.

Abych pro Johna získal peníze, udělal jsem si obchodní plán, vytvořil jednoduchý nabídkový letáček a začal ťukat na dveře. Ten samý princip, který jsem úspěšně praktikoval u Xeroxu. Telefonoval jsem tak dlouho, až jsem uspěl.

V té době Johnova společnost prodávala mýdlo na šňůrce ve tvaru mikrofonu, pro klienty, kteří rádi zpívali ve sprše. A já pro jeho společnost našel investory.

Dovolte mi, abych zopakoval: umět *prodávat* je podnikatelovou nejdůležitější schopností. Pokud to neumíte, musíte si najít partnera, který to umí.

Tehdy jsem stále pracoval pro Xerox. Netrvalo dlouho a já od svých přátel začal dostávat dotazy, kdy se dočkají svých investic plus dvaceti procent zisku. A jak se říká, čím větší je strach, tím menší je rozum.

Byl jsem příliš hloupý na to, abych rozeznal, že je zcela zbytečné investovat peníze do společnosti, která je v základě špatně vedena. Ač nevědomky, stal jsem se spolutvůrcem takového mini *Ponziho schématu*, něco na způsob miliardového podvodu Berniho Madoffa, jenom malého. Časem jsem měl ale možnost své dluhy splatit.

Jen ti pomalí a vytrvalí vyhrávají. V životě si člověk zahraje jen málo grandslamů, a vytvořit byznys anebo rozvinout nápad do své konečné fáze vezme čas.

Příběh třetí: Pojď na palubu

Když jsem se opět jako hlupák zeptal Johna, jak své peníze mohu dostat nazpět, řekl mi, abych se stal jeho společníkem a pomohl mu jeho firmu zachránit. A hádejte co? Přijal jsem. A tak jsem ve dne pracoval pro Xerox a večer, jen přes ulici v centru Honolulu, dělal u Johna v jeho kanceláři, na záchraně jeho byznysu.

Začínající podnikatel musí pracovat 24/7, často zadarmo i několik měsíců a někdy i let. Počet odpracovaných hodin bez jakékoliv odměny je to, co odlišuje podnikatele od zaměstnanců a determinuje výši úspěchu, a to v kterémkoliv odvětví. Úspěšný golfista kupříkladu musí své kariéře obětovat roky, než začne vydělávat peníze – pokud je vůbec začne vydělávat.

Proto je nejlepší, pokud si ponecháte svou denní práci a rozjíždíte vlastní podnikání ve svém volném čase. Můžete si myslet své, ale je pravděpodobné, že budete také potřebovat roky, než svůj byznys vybudujete.

Příběh čtvrtý: Světlo v tunelu

Se všemi penězi pryč, John, Stanley a já jsme byli už zoufalí. A to byl okamžik, kdy se zrodil nápad surfařských nylonových peněženek. Protože jsme sami byli surfaři a jachtaři, improvizované nylonové peněženky jsme používali delší dobu. Šili jsme si je ze starých lodních plachet.

John měl zato, že nylonové peněženky budou horkým zbožím. Byl si jistý, že mu zachrání jeho společnost. I když jsem nebyl tak přesvědčen jako John, dali jsme se do práce a brzy se stali průkopníky na trhu s nylonovými peněženkami.

Můj prospěch z celé věci spočíval v tom, že jsem se naučil, jak designovat, vyrábět a uvádět na trh úplně nový produkt. Sice velmi drahá lekce, ale získané vědomosti byly k nezaplacení. I když bych se zdráhal stejnou zkušeností procházet ještě jednou, skutečnost je taková, že mě nakonec přivedla ke zrození hry CASHFLOW, jež je zdrojem mého pasívního příjmu dodnes.

Příběh pátý: Stres a strach

John se mýlil. Nylonové peněženky žádným horkým zbožím nebyly. Octli jsme se naopak v ještě větších dluzích a šli jsme rychle ke dnu.

Z čistého zoufalství jsem Johnovi a Stanovi ukázal jiný produkt vyráběný z nylonu, který jsem sám navrhl. Jak John, tak i Stan byli surfaři a jachtaři. Já jsem rád běhal. Běžci měli jeden problém. Kam si uschovat osobní drobnosti, jako jsou klíče, kreditní karty, identifikační karta, peníze? Běžecké šortky žádné kapsy neměly a dávat si věci do ponožek nebo do bot nešlo. A tak jsem navrhl malou, nylonovou peněženku, která se dala připnout na tkaničky u bot.

Bez peněz, s pomocí kreditních úvěrů, jsme se vrhli do nového projektu, zvaného *Rippers Shoe Packet,* jenž jsme poprvé prezentovali na Newyorské výstavě sportovního zboží. Nápad se kupodivu líbil a stal se jedním z „*nejzajímavějších produktů roku*“ ve sportovním průmyslu a dokonce se o něm psalo v časopisech *Playboy, Runner's World* a *Gentleman's Quarterly.*

Podnikatelé se musí naučit, jak zvládat stress a strach. Stres a strach je dobrým motivačním elementem, jak se učit rychleji a být kreativnější ve využití svých schopností. Jinými slovy, podnikatelé musí být velmi rychlí studenti, kteří hledají nové zkušenosti, možnosti a nápady. Pokud vás strach paralyzuje, raději se držte jiného zaměstnání.

Tím je myšleno, že pokud se vyvíjí podnikatel, roste s ním i jeho byznys.

Příběh šestý: Černý Petr

Brzy nato jsme vyváželi běžecké peněženky do celého světa. I když jsme byli mezinárodně úspěšní, finančně jsme byli pořád na mizině. Stále jsme se potýkali s „cashflow“. Při pokusu o poslední záchranu mě John požádal, abych se pokusil získat další investory. Stále vzpomínám na ten den, kdy jsem přišel do kanceláře se šekem na 100 000 dolarů. John a Stan se pousmáli a poděkovali.

O několik dnů později jsem odjel do Chicaga, abych se zúčastnil výstavy sportovního zboží, kde jsem chtěl prezentovat náš produkt.

Když výstava skončila, zavolal jsem do naší kanceláře v Honolulu, abych se podělil o výsledky.

Na druhé straně telefonní linky s pláčem zvedla telefon naše recepční Jana.

„ Co se stalo?“ zeptal jsem se.

„Moc mě to mrzí, co ti musím říci, ale John a Stan dnes společnost zavřeli a vzali si, co zbylo z peněz. Myslím, že odjeli z města. Nemám ponětí, kde jsou.“

Jestli jsem nedostal infarkt tehdy, už ho asi nikdy nedostanu. Jako by do mne uhodil blesk. Cítil jsem se, jako by mě někdo kopnul do břicha. Tento telefonní hovor byl začátkem nejhoršího období mého života.

Vrátil jsem se do svého hotelu na chicagské Lake Shore Drive a tupě zíral na neklidnou hladinu Michiganského jezera. Pořád dokola jsem se ptal sám sebe: „Jak jsem jen mohl být tak stupidní?“

John a Stan byli pryč. Jejich dluh zaplacený. Černého Petra, ve výši 1 milionu dolarů, peníze, které jsem získal od přátel, rodiny a investorů, jsem držel v ruce já. Neměl jsem práci, byznys, domov, rodinu, ani svou ženu, která mě opustila, když došly peníze, a já musel prodat náš byt, abych splatil kreditní dluh a mohl tak dál používat své kreditní karty.

Byl jsem na dně, nebylo kam jít. Cítil jsem, jak mi ubývají poslední síly, jak jsem se sám sebe ptal, znovu a znovu: „Jak jsem jen mohl být tak stupidní?“

Můj bohatý otec mě často před Johnem a Stanem varoval. Říkal jim „klauni“ anebo „podvodníci“. Problém spočíval v tom, že jsem mu nechtěl naslouchat, a tak jsem jeho slova o Johnovi a Stanovi ignoroval. Bohatý otec mi říkával: „Podvodník tě může podvést jen tehdy, pokud očekáváš něco za nic.“

Jak jsem seděl ve svém malém hotelovém pokoji v Chicagu, pomalu jsem nechal slova svého bohatého otce působit. „Co jsem to chtěl – za nic?“ ptal jsem se sám sebe. Pokud na to přijdu, zjistím, proč jsem se nechal podvést.

Přál bych si, abych mohl říci, že jsem dostal okamžitou odpověď. V průběhu let jsem toliko zjistil, že jsem líný, a proto jsem dovolil, abych byl podvedený.

Několik příkladů lenosti a komu lenost přispívá k tomu, že se nechá podvést:

- Zaměstnancům, kteří věří v jistotu být zaměstnaní.
- Voličům, kteří věří politikům, jež slibují, že budou pracovat v zájmu voliče.
- Investorům, kteří věří radám svých finančních poradců, aby investovali do dlouhodobě termínovaných akcií, dluhopisů a podílových fondů.
- Lidem, kteří věří, že dobrá vysvědčení jim zaručí zaměstnání na celý život.
- Zoufalým lidem, kteří kupují knihy typu „Kup si mou knihu a přes noc budeš milionářem“, anebo „Pokud si koupíš tuto pilulku, zhubneš o pět kilo“.
- A komukoliv, kdo věří v následující prohlášení:
  – Peníze nepotřebujeme, žijeme z lásky. (Pokud žijeme s rodiči.)
  – Vyhraji v loterii. (Dříve do mě uhodí blesk.)
  – Já i můj manžel jsme čestní lidé. (To mě stálo miliony.)
  – V bezpečí, jako peníze v bance. (Asi to nebylo příliš bezpečné.)
  – Vláda (ten) problém vyřeší. (To máte problém vy.)

Jsem si jistý, že byste našli i pár vlastních oblíbených prohlášení.

Vy nevíte to, co nevíte

Ačkoliv mě bohatý otec před Johnem a Stanem varoval, nikdy se nesnažil mě zastavit. Místo toho řekl: „Dokud se děti nespálí, nevědí, že se nemají dotýkat horkých kamen. Tak, mě nechal, abych se spálil.

Ale jeho skutečná lekce byla: „Ty nevíš to, co nevíš.“ Podnikatelé se učí rychle. Řekl by: „V momentě, kdy člověk opustí své zaměstnání, stává se podnikatelem. A to, co ještě neví, se okamžitě materializuje.“

Jedním z důvodů, proč 9 z 10 podnikatelů zkrachuje během prvních pěti let, je to, že nejsou schopni zvládnout nával toho všeho, co nevěděli. Tato neznalost zničila většinu podnikatelů, přestože si ve škole vedli dobře.

Podvodníci jsou skvělými učiteli

Bohatý otec mi často říkával: „Ve chvíli, kdy začneš podnikat, objeví se podvodníci." Neřekl, že podvodníci jsou špatní. Díval se na to tak, že podvodníci existují proto, aby nám dali životní lekce. Proto také říkával: „Podvodníci jsou skvělí učitelé." A dodal: „Jen se nestaň jedním z nich."

Učil mě, že jednou z odpovědností každého podnikatele je chránit své zaměstnance před skutečným světem byznysu. Chtěl tím říci, že svět obchodu je jedním z nejkrutějších, nejnebezpečnějších a nejnepřátelštějších prostředí, s nimiž se člověk může setkat. Jednou z lekcí, kterou jsem měl dostat, proto bylo, jak ochránit své zaměstnance od reálného světa byznysu.

Nemohl jsem se dočkat, až budu do tohoto umění zasvěcen. Sám jsem viděl svého otce, který byl slušným, tvrdě pracujícím a dobře vzdělaným učitelem a úředníkem, jak tvrdě dopadl, když opustil bezpečné prostředí školského systému. Když se po své neúspěšné republikánské kandidatuře na guvernéra Havaje ocitl bez práce, ve věku padesáti let, investoval veškeré úspory do franchisového obchodu se zmrzlinou, a o vše přišel. Jednoduše řečeno, byl v bezpečí, dokud zůstal součástí školského prostředí, ve kterém se pohyboval od pěti let. V okamžiku, kdy z tohoto systému vystoupil do světa byznysu, byl sežrán zaživa. V necelém roce ztratil vše, na čem pracoval celý život.

Proto jsou emocionální vyspělost a síla charakteru tak důležitá ve světě podnikání.

Murphyho zákon

Všichni jsme slyšeli o Murphyho zákonu, který nám říká, že pokud se něco může pokazit, tak se to pokazí. Většina podnikatelů ztros-

kotá, protože nevěděli to, co nevěděli, a protože neztroskotali dost rychle na to, aby tak přišli na důvod, proč vůbec ztroskotali. Jinými slovy, úspěch přichází z neúspěchu a ne proto, že jsme si zapamatovali ty správné odpovědi ze školy.

Což je důvod, proč inteligentní, chytří a vzdělaní lidé, jako byl můj otec, neuspějí ve skutečném světě byznysu. Jsou sice schopní ve školní třídě, ale na podnikání prostě nemají dostatek zkušeností.

Definice úspěchu leží jinde

Úspěch ve škole spočívá ve správné odpovědi na danou otázku. Když svou úlohu napíšeš správně, dostaneš jedničku. Pravý opak platí na poli byznysu.

Když se podíváte na curriculum vitae jakékoliv obchodní akademie, zjistíte, že důraz je kladen na minimalizaci risku. To je důvod, proč se tak málo absolventů obchodních akademií stává podnikateli a naopak většina z nich skončí na vysoce placených místech jako zaměstnanci. To samé funguje u právníků a inženýrů ekonomie.

Být ve světě podnikání úspěšný, obzvláště v samých počátcích, člověk se musí rychle naučit, jak se poučit z chyb a jak získané zkušenosti dovedně aplikovat na nových projektech. Toto je také jednou z cest, jak zdokonalit svůj dotek Midasovy ruky.

Proto jsem si začal zapisovat své chyby, kterých jsem se dopustil v obchodě s nylonovými peněženkami. A je to také důvod, proč si vážím Donalda Trumpa. První kniha, kterou jsem od něho četl, byla *Art of the Deal.* Ta příští se jmenovala *Art of the Comeback* a byla ještě impozantnější než ta první, protože v ní Donald popisuje chyby, kterých se dopustil, jak se z nich poučil a jak se opět vrátil na vrchol. To mě přesvědčilo o síle jeho charakteru.

Jak obrátit smůlu ve štěstí

Pravděpodobně největší předností každého dobrého podnikatele je umět obrátit smůlu ve svůj prospěch. Být toho schopen, vyžaduje emocionální vyspělost a sílu charakteru.

Všichni děláme chyby. Chyby jsou důležité, protože když selžeme, dostáváme tím i možnost objevit svou sílu a emocionálně tak dozrát.

Věřím, že jednou z příčin, proč se John a Stan nedokázali od své špatné zkušenosti oprostit, byl ten, že ve chvíli, kdy se měli své smůle postavit čelem, tak lhali, podváděli a utekli. Jinými slovy, když se měla projevit jejich emocionální vyspělost, tak oba selhali. Jejich skutečný charakter se ukázal. Místo aby obrátili smůlu ve svůj prospěch, obrátili ji proti sobě.

Neříkám, že jsem lepší než oni. Na seznamu svatých mě nenajdete. Přestože jsem byl vychovaný ve slušné a čestné rodině, ne vždy jsem respektoval etický a morální kodex svých rodičů. Na vysoké škole jsem byl sice dobrým studentem, nikdy jsem nepil, ani neužíval drogy, ale nemohl jsem se dočkat, až odejdu z domu. Ve chvíli, kdy jsem domov opustil, dělal jsem vše jinak, než mě doma rodiče učili. Několikrát jsem měl jít dokonce do vězení.

V době, kdy jsem sbíral zkušenosti pro to stát se podnikatelem, mnohdy jsem se musel vracet k hodnotám, které mi vštěpovali rodiče, jako například nelhat, nepodvádět a nekrást, zvláště ve chvílích, kdy jsem byl v problémech. Tady je několik málo ukázek příležitostí, kterých jsem se chopil, a tím posílil svůj charakter:

- Když jsem ztratil všechny peníze svých investorů, předně jsem se všem omluvil a slíbil, že své dluhy zaplatím. Trvalo mi šest let, než jsem slib mohl naplnit.

- Než od katastrofy utéci, bohatý otec mi poradil společnost zachránit. Spolu s mým bratrem Jonem a přítelem Davem jsme se časem probrali oním spáleništěm, které z mého projektu *Rippers* zůstalo. Tím, že jsem zůstal, čelil svým problémům a svou společnost postavil opět na nohy, jsem se naučil mnohem více, než kdybych utekl.

- Uvědomil jsem si, že se musím učit rychleji. Protože jsem byl ve škole líný, moc jsem si toho neodnesl. I když dnes jsem ještě

stále špatným studentem a čtenářem, navštěvuji různé semináře a snažím se číst co nejvíce knih a článků, týkajících se obchodu.

V každé chybě je drahokam moudrosti.
Jeden z mých nejlepších učitelů, Dr. R. Buckminster Fuller, dnes považovaný za jednoho ze světových géniů, řekl: „Chyby jsou hříchy jen tehdy, pokud zůstanou nepřiznané. Kdykoliv se přistihnu, že jsem za některou svou chybu naštvaný, přijmu odpovědnost, přestože bych ze svých chyb vinil rád někoho jiného. Poté si najdu čas, abych v daném omylu našel ten specifický drahokam moudrosti. Jakmile jej najdu, okamžitě dostanu sílu pokračovat dál."

Vinit druhé, znamená být „slabý".
Často se setkávám s nespokojenými podnikateli, kteří neustále ze svých problémů viní ostatní. Ze svých chyb se neučí, a proto se také nevyvíjejí. Nedochází jim, že v chybách je skrytá moudrost lepší pozitivní budoucnosti. Obviňovat křivě druhé je tím nejhorším hříchem.

Postav se ke svým chybám čelem a přiznej si je.
Mnoho lidí své chyby neustále tahá s sebou a lituje, že se jich dopustili. Ostatní předstírají, že nikdy nechybili, a tudíž chybují stále dokola. Z jiných se stanou kriminálníci, kteří o svých omylech lžou, a tím pouze obrátí svou smůlu proti sobě, místo ve svůj prospěch. Skutečnost je taková, že pokud člověk své chyby nepřizná, lže a předstírá, že se nestaly, pouze tím sám sebe retarduje a nevyvíjí se. Dobrým příkladem je Bill Clinton, jenž lhal o své nevěře s asistentkou Bílého domu. Mohl být jedním z největších amerických prezidentů, leč místo toho bude vzpomínán jako slaboch s nedostatkem morálního charakteru, který nejenom že podváděl svou ženu, ale ještě o tom lhal celému národu v televizi. Přiznat si chyby a nelhat, vyžaduje velkou sílu charakteru.

Chyby jsou vaší cestou k doteku Midasovy ruky

Pokud uděláte ve škole chybu, je to špatně. Studenti, kteří udělají ve škole nejméně chyb, jsou ti chytří. Ve světě byznysu je udělat chybu, přiznat si jí, ponaučit se z ní a obrátit smůlu ve svůj prospěch – cesta k úspěchu. Jak Einstein řekl, jenom dvě věci jsou nekonečné, vesmír a lidská hloupost. Já bych dodal, že lidská schopnost poučit se ze svých chyb je také nekonečná.

Jako podnikatele vás chyby mohou hodně stát, ale to platí i o chybujících zaměstnancích. Často se stane, že když svého zaměstnance na jeho přehmaty upozorníte a požádáte ho, aby za ně vzal odpovědnost a poučil se z nich, tak raději odejde, najde si jinou práci a nechá vás tak za jeho chybu zaplatit. Což je důvod, proč mnoho podnikatelů raději operuje s co nejméně zaměstnanci. Pokud je podnikatel slabý lídr, jeho pracovníci se mohou stát spíše přítěží nežli výhodou.

O to hůře, když se dostaví problémy a přestanete být opatrní, anebo když si zaměstnanci myslí, že vaše peníze náleží jim. Mohou se z nich stát kriminálníci. Ve světě byznysu působí mnoho podvodníků a zločinců. Existují dva typy zločinů: ty násilné, a zločiny finančního charakteru, nebo tzv. zločiny „*bílého límečku*“. Násilné zločiny se týkají většinou traumatického násilí, anebo oběti, za pomoci zbraně. Většina zločinů „bílého límečku“ je nestíhatelná, protože lhaní, podvádění a neschopnost jsou těžko prokazatelné. Jinými slovy, ti největší kriminálníci, s nimiž se setkáte, jsou často zdánlivě čestní, dobře situovaní a vzdělaní lidé, kteří však nemají dostatečnou morální sílu a charakter a většinou se z nich stanou zločinci, když už nevydrží tlak své momentální zoufalé situace.

Nikdy jsem nic neztratil v důsledku nějakého kriminálního činu. Většina peněz, o které jsem kdy přišel, souvisela s lidmi, kteří si vedli dobře ve škole. Byli to velmi bystří jedinci, jež si mysleli, že jsou příliš chytří na to, aby chyby dělali, anebo si je museli přiznat. To nesvědčí o inteligenci. To je arogance a slabost osobnosti. Arogantní člověk není schopen čelit kritice, ponaučit se a změnit se ve velmi rychle se měnícím světě. Proto zůstává pozadu.

Jednou z nejdůležitějších lekcí, kterou se ve vojenské akademii můžete naučit, je schopnost přijmout kritiku. Je to první věc, se kterou se seznámíte. Bylo až k neuvěření, kolik chytrých, vzdělaných lidí nevydrželo ten tlak a zhroutilo se při prvním náznaku kritiky.

Podnikatelé jsou vždy ochotni přijmout kritiku, zvláště pak od svých klientů, obchodních partnerů, bankéřů, spolupracovníků a prodejců. Bez zpětné vazby na své obchodní prostředí podnikatel není schopen udělat to správné rozhodnutí.

Pokud je podnikatel obklopen jen lidmi, kteří mu nestále pochlebují, tak je jeho byznys zralý k zániku.

Dobrý poradce je nutnost

Od všech společností, které jsou registrované na burze cenných papírů, je vyžadováno, aby měli představenstvo. A to samé platí pro vás. Ať je to jen nápad, anebo již fungující společnost, měli byste být obklopeni dobrými poradci. Přinejmenším byste měli mít tři poradce: svého účetního, svého právníka a rádce. Váš rádce by měl být někdo znalý v oblasti podnikání, kam se chystáte vkročit. Když se chystáte začít byznys kupříkladu v gastronomii, měli byste spolupracovat s někým, kdo už má ve stejném odvětví prokazatelný úspěch.

Jak Donald tak i já jsme měli moudrého rádce. Oba jsme měli bohaté otce, kteří byli úspěšnými podnikateli.

Mnoho byznysmenů dělá tu chybu, že očekávají spíše dobrou radu od svých zaměstnanců než od úspěšných kolegů. Rozdíl mezi těmito dvěma skupinami je astronomický.

Myšlenka nakonec

Jak již víme, Murphyho zákon říká: „Co se může pokazit, pokazí se." Zkombinujte tento zákon s Peterovým principem: „Každý zaměstnanec má tendenci vystoupit do výše své vlastní neschopnosti."

Jeden z důvodů, proč se podnikatel nemůže pohnout z místa, je ten, že dosáhl výše své nekompetentnosti. Na to, aby se podnikatel mohl vyvíjet, musí prorazit bariéru své vlastní neschopnosti, tedy