

Andrej Prešovský

# JAK RYCHLE ZBOHATNOUT

Osvědčené rady  
*i špinavé triky*  
podnikatele na odpočinku



GRADA®



Andrej Prešovský

# JAK RYCHLE ZBOHATNOUT

Osvědčené rady  
*i špinavé triky*  
podnikatele na odpočinku



Grada Publishing

---

**Nakladatelství děkuje za podporu při vydání knihy společnosti ČOVDESIGN, s.r.o.**

**Andrej Prešovský**

# **Jak rychle zbohatnout**

**Osvědčené rady i špinavé triky podnikatele na odpočinku**

Přeloženo ze slovenského originálu knihy Andreje Prešovského  
*Ako rýchle zbohatnúť. Odkúšané postupy a špinavé triky podnikateľa na dôchodku.*

Copyright © 2014 Andrej Prešovský

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

[www.grada.cz](http://www.grada.cz)

jako svou 5788. publikaci

Překlad Petr Somogyi

Odpovědná redaktorka Zuzana Böhmová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 224

První české vydání, Praha 2015

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2015

Cover Design © Francesca Kristal Spinelli

ISBN 978-80-247-5380-5

---

## **ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:**

ISBN 978-80-247-9703-8 (pro formát PDF)

ISBN 978-80-247-9704-5 (pro formát EPUB)

### **Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

*Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.*

---

# Obsah

Poděkování .....	10
Úvod .....	11
1. Mýty a pravdy o penězích a úspěšných lidech .....	15
Zkratky k bohatství: jak fungují úplatky .....	19
Peníze nejsou důležité, důležité jsou láska a zdraví .....	24
Jak zbohatnout ještě rychleji .....	24
Svatba nebo bohatý partner .....	24
Úskalí výhodných nabídek .....	25
Stát se slavným sportovcem, zpěvákem, hercem, modelkou .....	27
Jak peníze vytvářejí další peníze .....	27
Mít mnoho peněz není dobré pro zdraví a štěstí .....	28
Tvrdá práce a disciplína versus štěstí a zábava .....	30
Kdo je v podnikání úspěšnější? Čestní lidé, nebo lháři, úplatkáři a manipulátoři? .....	32
Systematičnost versus intuice a řešení problémů až po jejich vzniku .....	35
Pro zbohatnutí potřebuješ talent a charisma .....	37
Talent .....	37
Charisma .....	37
Ke zbohatnutí potřebuješ kapitál .....	38
Daně .....	40
Abych mohl podnikat, musím nejdříve objevit výborný produkt, který na trhu ještě není .....	41
Jsem lůzr, nikdy nebudu bohatý .....	43
Co dělat, když se cítíš jako lůzr .....	45
Zákazník má vždy pravdu .....	49
Peníze ti změni charakter a bude z tebe špatný člověk .....	50
Bohatým se staneš jen tehdy, když budeš vypadat jak boháč .....	51
Jsem příliš starý na to, abych zbohatl .....	52
Žij pod své možnosti a buď šetrný .....	52
Udrž sebe i své peníze pod kontrolou .....	55
Nepronajímej si věci, kup si je! .....	56
Nemusím sestavovat plány, mám je v hlavě .....	57
Čas jsou peníze .....	58

Pro zbohatnutí musíš být kreativní .....	60
Pokud podáš výborný výkon, někdo si toho všimne a odmění tě .....	61
<b>2. Základní typy bohatých lidí .....</b>	<b>63</b>
Milionář z loterie .....	63
Zděděné bohatství .....	65
Svatba s milionářem .....	67
Nelegální a nemorální způsoby zbohatnutí: nejrychlejší cesta .....	67
Zaměstnej se za vysoký plat .....	68
Staň se podnikatelem .....	69
Prodejní dovednosti .....	72
Nácvik zvládnání odmítnutí .....	75
Vyjednávací dovednosti a uzavírání dohod .....	76
Manažerské dovednosti .....	77
Dovednost řídit peníze .....	77
Investor, obchodník a spekulant .....	80
Investor a nemovitosti .....	82
Investor a intelektuální vlastnictví .....	83
Investor a cenné papíry .....	84
<b>3. Poznej sám sebe .....</b>	<b>87</b>
Rodina může zničit tvůj život i úspěch, přestože tě miluje .....	89
Proč NECHCEŠ jít do důchodu a proč CHCEŠ mít problémy? .....	89
Princip štěstí a smysl života .....	90
Dosáhneš čehokoliv, co si jen představíš – pokud tomu zasvětiš život .....	97
Motivace, úspěchy a neúspěchy .....	100
Přej si více problémů a více dovedností .....	101
Tvůj postoj .....	103
Mysli dlouhodobě .....	105
Přestaň brblat .....	105
Zjednodušuj .....	106
Tvé zvyky .....	107
Pevná vůle a tvrdá práce .....	108
Význam přemýšlení a inteligence se přeceňuje .....	109
Management času, plýtvání časem a soustředění se na priority .....	112
Peníze, dluhy a riziko .....	114
Účetnictví, čísla a analýza aktiv .....	116
Mentori a vzory .....	119
Tvé bohaté já .....	120

---

<b>4. Studovat nestačí!</b> .....	123
Nauč se zvládat svá selhání a úspěchy .....	124
Uděláš spoustu chyb – a je to v pořádku .....	127
Pokud se stane něco zlého, pořádně se na to podívej – může to být skryté požehnání .....	128
Pohroma s Forexem .....	131
Při katastrofě zůstaň v klidu .....	133
Vysoké výkony a odpočinek .....	134
<b>5. Jak utratit peníze</b> .....	137
Úspory a využívání peněz jiných lidí .....	140
Kontrola peněžního toku .....	141
Aktiva a investování .....	144
Druhy aktiv .....	145
Peníze .....	145
Akcíe, dluhopisy a investiční fondy .....	145
Alternativní investice .....	146
Nemovitosti .....	146
Firma .....	146
Intelektuální vlastnictví .....	147
Investování .....	148
<b>6. Jak zbohatnout podnikáním</b> .....	151
Založení vlastní firmy .....	151
Trh, marketing a prodej .....	153
Marketingové typy .....	155
Typy zákazníků .....	159
Jak zvládat námitky – teorie .....	160
Jak zvládat námitky – co skutečně funguje .....	160
Umění vyjednávat – nauč se říkat ano i ne .....	162
S kým obchodovat a s kým ne .....	163
O porušování slibů .....	165
Řízení lidí .....	166
Přijímání a udržení správných lidí .....	169
25 rad pro přijímání a řízení lidí .....	172
Smysl práce a vytrvalost .....	175
Nadšení .....	176
Několik rad pro vůdce .....	177
Jak chválit .....	180
Podnikatelský plán .....	180
Šest tipů, jak nastartovat firmu .....	182

---

<b>7. Jak zbohatnout investováním</b> .....	183
Investice do nemovitosti .....	183
Kontrolní seznam pro investice do nemovitostí .....	185
Pravidla pro spravování nemovitostí .....	186
Investice do cenných papírů .....	187
Investice do intelektuálního vlastnictví .....	190
Kde se můžeš učit a získat zkušenosti .....	191
Studuj knihy a čti články .....	191
Uč se od mentora nebo kouče .....	192
Navštěvuj semináře a workshopy .....	192
Uč se jako zaměstnanec .....	193
Uč se ve vlastní firmě .....	194
Uč se při investování .....	195
<b>8. Šest kroků, které tě dovedou k úspěchu</b> .....	197
Cvičení: Jak poznat vlastní hodnoty a sny .....	197
Plán na dosažení tvých snů a cílů .....	199
I. Je to opravdu (ale opravdu!) to, co chceš? .....	201
II. Stanovování cílů .....	201
III. Plán činnosti .....	203
IV. Disciplinovaná činnost .....	207
V. Studuj a naprogramuj vlastní hlavu .....	207
VI. Pravidelně své plány přehodnocuj .....	208
Pokračování cvičení: Jak poznat vlastní hodnoty a sny .....	209
<b>9. Kapitola jako bonus</b> .....	211
Vlastnit, nebo kontrolovat .....	211
Dostaneš to, na co se soustředíš a co očekáváš .....	211
Pozor! Programování mysli a pozitivní myšlení .....	213
Nauč se vyprázdnit svou mysl .....	213
Jak vizualizovat .....	214
Jak se soustředit .....	215
Co bys chtěl udělat, než zemřeš .....	215
Pět kroků, jak zbohatnout .....	217
<b>27 doporučených titulů k četbě, poslechu nebo zhlédnutí</b> .....	219



*Tato kniha je věnovaná všem mužům a ženám  
v Česku a na Slovensku, kteří každý den při svém podnikání riskují  
vlastní kapitál, čas a kariéru a pomáhají při tom  
jiným lidem a dodržují vysoký standard morálních hodnot.  
Čím více lidí v sobě najde odvahu podnikat, tím dříve  
se naplní můj sen o tom, že se ze srdce Evropy stane  
ta nejvíce konkurenceschopná část světa.*

## Poděkování

Děkuji svému otci, že na mě byl v mládí přísný, což mě naučilo disciplíně a houževnatosti.

Děkuji svému prvnímu trenérovi kickboxu Jarovi za to, že mě naučil si věřit a vyhrávat.

Děkuji paní Antalíkové a Francesce Spinelli z Frangipani Kitchen za korektury textu a za přípravu obálky anglického vydání této knihy.

Děkuji paní Kateřině Drongové z nakladatelství Grada za velkou pomoc při přípravě českého vydání této knihy.

---

# Úvod

## **Takže ty chceš rychle zbohatnout, ale nevíš, jak na to?**

Buď zdrav, příteli. Před několika lety jsem si položil podobnou otázku, prostudoval jsem množství knih, článků i rad a vybral si z nich ty, které mi připadaly jako nejrozumnější způsob, jak si vydělat dostatek peněz na slušné živobytí. Ušetřím ti tedy čas a o tyto poznatky, které jsem osm let testoval v praxi, se s tebou podělím. Dozvíš se, které rady běžně uváděné v příručkách předstávají pro většinu populace jen slepou uličku a které naopak skutečně fungují.

Vedle zaměstnání a později podnikání jsem čtyři roky vyučoval v Bratislavě na Ekonomické univerzitě, protože jsem od dětství slyšel, že vzdělání je cesta k dobrým příjmům. Jestli je to omyl, nebo ne, to se dozvíš právě v této knize. Protože bude řeč i o některých špinavých tricích, které jsem použil a za něž by se na mě mohli někteří lidé zlobit, používám pseudonym Andrej Prešovský. Ale všechno, o čem se v knize dočteš, se stalo – jen jsem upravil některá jména.

## **Pokud chceš zbohatnout, musíš si nejdříve položit otázku, kdy je člověk vlastně bohatý.**

Abys byl bohatý, nemusíš mít nutně milion eur. Pokud chceš být takzvaně „za vodou“, je potřeba, abys měl dostatek peněz nebo dostatečné příjmy na pokrytí všech svých výdajů, aniž bys musel pracovat. Znamená to, že pracovat můžeš, ale nemusíš. Mnoho lidí si myslí, že být bohatý znamená nedělat nic, ale to není pravda. Člověk byl stvořen k tomu, aby něco dělal a vytvářel, jinak se začne nudit, zahnívat a zemře. Bohatý jsi ve chvíli, kdy nemáš žádné finanční starosti a můžeš si koupit všechno, co chceš.

Chceš-li získat sociální status finančně úspěšného člověka, potřebuješ víc peněz nebo majetku než lidé, se kterými se porovnávaš. V průběhu času se toto množství peněz a majetku bude měnit, protože v otázce sociálního statusu jde vždy o srovnávání s ostatními. Pokud budou oni mít milion, ty budeš chtít milion a půl. Pokud budou mít sto tisíc, ty budeš chtít dvě stě tisíc atd. Je rozdíl být **finančně zabezpečený** a být **považován společností za bohatého člověka**. Finanční zajištění je subjektivní stav, závislý jen na tvých výdajích, ale být považován za bohatého je závislé na lidech ve tvém okolí, s nimiž se porovnávaš.

Pokud vlastníš nebo plně kontroluješ větší množství peněz než lidé ve tvém okolí, jsi považovaný za bohatšího a úspěšnějšího člověka. Lidé tě budou ve většině případů považovat za někoho, kdo to dokázal, kdo je „za vodou“. Většinou ti budou závidět. Pokud jsi finančně zabezpečený, nikomu o tom nevykládáš a nevedeš okázalý způsob života, závidět ti nebudou.

Příkladem mohou být egyptští faraóni. Neměli televizor, mobil, ani pěnovou matraci na spaní vyvinutou v NASA, kterou všichni znají z televizní reklamy, dokonce neměli ani internet. Neuvěřitelné! Přesto však byli považováni za bohaté. Nebyli bohatí tím, co měli, ale kvůli tomu, co měli v porovnání s ostatními lidmi. Pokud chcete být bohatí, vyberte si, s kým se budete porovnávat. S bohatstvím se objeví noví přátelé a známí a vy se začnete porovnávat se stále bohatšími a bohatšími lidmi. Abyste si udrželi status bohatého člověka, budete chtít víc a víc. Proto se říká, že **bohatí nemají nikdy dost.**

Je možné, že za třicet let bude v důsledku inflace průměrný Čech vydělávat milion eur ročně. Bude pak bohatší, než je dnes? Myslím, že ne. Pokud by ale vydělával milion a všichni ostatní, s nimiž se porovnává, jen sto tisíc, pak bude ve srovnání s nimi boháč.

**Pokud si stanovíte jako měřítko bohatství určitý životní standard nebo se budete porovnávat s neměnnou skupinou lidí, budete bohatí dříve.**

V této knize se s tebou podělím o svoje zkušenosti, jak se stát finančně svobodným. Vyzkoušel jsem mnoho způsobů, díky některým z nich jsem vydělal za rok desítky tisíc eur. Udržet si získané bohatství je však něco úplně jiného a mně se podařilo v důsledku chybných investic o ty snadno vydělané peníze zase přijít. Podobných životních lekcí, které mi přinesly mnoho bolestných zkušeností, bylo daleko více než zkušeností pozitivních. Věř tomu, že přijít o tolik peněz člověka zabolí a pak ho to žere nejméně půl roku. Jak se říká, vždy je lepší poučit se z cizích chyb – a tato kniha ti pomůže vyvarovat se začátečnických chyb, kterým jsem se já nevyhnul.

Nemělo by jít jen o sbírku mých vlastních zkušeností, ale i o souhrn vědomostí ze všech moudrých a užitečných knih, pojednávajících o bohatství, managementu, marketingu a podnikání, které jsem za posledních deset let přečetl. Vedle práce na plný úvazek v oboru internetového prodeje jsem strávil čtyři roky pedagogickou prací na Ekonomické univerzitě v Bratislavě a rozjel jsem dvě firmy, které jsem pak úspěšně prodal. To mi poskytlo příležitost vyzkoušet si na vlastní kůži, které z toho množství rad v moudrých knihách týkajících se peněz skutečně fungují a které ne.

Musím se přiznat, že některá z vyzkoušených doporučení mě přišla velice draho. Například testování vymahatelnosti práva na Slovensku stojí člověka 6% sumy, kterou vám někdo dluží, a pak ještě dva nebo tři roky placení honorářů právníkovi, protože protistrana ignoruje soudní předvolání nebo rozhodnutí soudu oddaluje. Část dluhu mi pomohla získat vymahačská firma, ale zbytek peněz už nikdy nevidím. Pokračuji v tom jen kvůli tomu, abych získal další zkušenosti a dobrý pocit z toho, že dotáhnu práci do konce. Lze předpokládat, že do roka vydá soud

rozhodnutí o exekuci dlužníka, ale dotyčný už stihl svoji firmu „uklidit“ a předělat ji na akciovou společnost. A protože oficiálně nevlastní žádný majetek (majitelem jeho bytu je banka, která při exekuci vždy uplatňuje svoje práva jako první), exekutor nebude mít co zabavovat. Je to drahá, ale cenná zkušenost: příště už budu vědět, na co si při volbě obchodního partnera musím dát pozor, a paradoxně jsem tomuto dlužníkovi vlastně vděčný, při pozorování jeho činů jsem se naučil o podnikání a lidské povaze opravdu hodně. Pomohl mi zbavit se naivity a tato zkušenost mě v budoucnu ochrání před podobnými problémy. Díky!

Některé rady, o kterých jsem se dočetl, byly protichůdné, a tak jediný způsob, jak oddělit zrna od plev, byl je vyzkoušet. Zkusil jsem Forex, investice do zlata a stříbra (a s bolestí pozoroval, jak jejich hodnota klesala nebo jak mi najatý broker „vybilil“ forexový účet). Další nepříjemnou zkušeností byl prodej firmy, její přepis v obchodním rejstříku a následné soudní tahanice o zaplacení zbytku domluvené ceny. Jak se říká, jednou jsi v životě nahoře a jednou dole. Tvým úkolem je postarat se o to, aby pobyty „nahoře“ následovaly co nejrychleji po sobě. Doufám, že ti v tom pomůže i moje kniha a že se některým chybám vyhneš. Něco ale budeš muset zažít i na vlastní kůži, abys význam chyb skutečně pochopil.

Představím ti pověry o penězích a bohatství, kterým jsem kdysi sám věřil a které jsem musel hodit za hlavu poté, kdy jsem je vyzkoušel v reálném prostředí. V knize najdeš krátké příběhy, které popisují mnohé skutečné příklady úspěchů i neúspěchů přímo ze života. Jedna z věcí, které jsem se naučil, je, že k tomu, abys zbohatl, nemusíš být ani chytrý, ani vzdělaný. Všechno, co potřebuješ, je dostatek odvahy k tomu, abys něco začal dělat a naučil se využít ostatní lidi k vlastnímu prospěchu. Sociální dovednosti jsou při získání bohatství důležitější než inteligence. **Zatím se mi potvrzuje následující pravidlo – čím jsi inteligentnější a vzdělanější, tím větší odvalu a odhodlání potřebuješ k tomu, abys začal podnikat.** S nižším stupněm inteligence nebudeš ztrácet tolik času přemýšlením o tom, proč by to nemělo vyjít, a hned se pustíš do práce.

Dočteš se zde i o nejobvyklejších způsobech, jak zbohatli lidé, kteří se vypracovali sami. Existuje mnoho cest, jak zbohatnout, ale některé z nich ti nemohu doporučit. Nevyzkoušel jsem totiž na vlastní kůži úplně všechny. Zmíníme se tedy i o způsobech zbohatnutí, které používá politik, bankéř nebo zlatokopka. Fungují, jsou prověřené staletími, ale rozhodl jsem se, že se jim v této knize budeme věnovat jen okrajově.

Jako student kurzu „Jak zbohatnout“ nemusíš vyzkoušet všechny možnosti, které máš k dispozici, ale měl bys všechny takové možnosti poznat a pak se rozhodnout, která je pro tebe ta pravá. Pokud rozložíš síly do příliš mnoha projektů, je pravděpodobné, že ani jeden nepřinese požadovaný výsledek ještě před tím, než se na to vykašleš. Je lepší vědět o všech možnostech a pak se rozhodnout pro jednu nebo dvě, kterým se budeš věnovat naplno.

Výběr té správné cesty, která se nejvíce hodí pro tebe, je jen na tobě. Zbohatnutí není vhodné pro každého a většina lidí k tomu nemá trpělivost a odhodlání. Tento proces může trvat několik

desítek let a může zničit tvoje současné i budoucí mezilidské vztahy. Přečteš si zde i o způsobech, jak zbohatnout rychle, ale neber to jako návod, jen jako přehled všech možností. Některé z nich totiž nejsou ani morální, ani legální, a pokud se jim budeš věnovat, mohl bys přijít o klidný spánek. Budeš muset pochopit, kde jsou tvoje hranice – kdy ještě dokážeš v klidu spát a kdy je čas zatáhnout za tvoji morální záchrannou brzdu. Tak jdeme na to!

# Mýty a pravdy o penězích a úspěšných lidech

Přečetl jsem desítky knih na téma, jakým člověkem se musíš stát, abys zbohatl. Měly většinou společné to, že doporučovaly, abys byl čestným a disciplinovaným člověkem, který se drží svojí cesty. Souhlasím s tím, že takto by to mělo být. Ale když se podívám na bohaté lidi ve svém okolí, vím, že je to na míle vzdálené realitě. Většina zbohatlíků přišla k penězům rychle, protože využili možnost podplatit vysoce postaveného vládního politika nebo vrcholového manažera velké společnosti, za což dostali příležitost urvat svůj kus z cizího koláče. Potřebuješ k tomu jen ty správné osobní kontakty. Pokud si ty a tento kontakt plně důvěřujete, nepotřebuješ ani kapitál na úplatek, jelikož se dokážete dohodnout, že druhá strana dostane peníze až po vyplacení státních/firemních peněz tvou firmě.

Nejlepší možnost, jak se stát mladým milionářem, je mít rodinného příslušníka nebo dobrého známého ve vedení nějaké banky a prodat této bance třeba IT systém v hodnotě milionů eur. IT společnost se správnou sítí kontaktů představuje pro podnikatele nejjednodušší cestu, jak zbohatnout. Podívejme se na příklad z praxe.

*Jednu známou slovenskou softwarovou firmu založil tým IT specialistů tím způsobem, že tito lidé odešli z firmy A, kde byli zaměstnaní, a založili si firmu B. Byli to jediní lidé, kteří rozuměli komplikovaným IT systémům ve firmě A, velkém státním monopolním podniku. Následně tito „ajťáci“ nabídli firmě A své služby za poměrně vysokou cenu. Společnost A na to musela přistoupit, protože nebyl k dispozici nikdo jiný, kdo by se vyznal v existující struktuře IT, kterou vytvořili současní představitelé firmy B.*

Nemám je za co soudit, protože toto je v byznysu běžný postup, který se osvědčil u mnoha úspěšných podnikatelů. Pokud chceš rychle zbohatnout, potřebuješ nějakou „nefér“ výhodu. Takhle začínalo hodně firem: pracuješ pro někoho, dokud si neuvědomíš, že by se ta práce dala

dělat lépe, a rozjedeš svoji vlastní společnost. Víím nejméně o třech dalších lidech, kteří odešli z firmy, kde jsem pracoval, a založili si konkurenční byznys. Bylo nám ze systému, jenž fungoval v původní společnosti, zle a chtěli jsme vytvořit něco lepšího. Já odešel ze dvou hlavních důvodů: jedním z nich byl cíl vytvořit lepší pracovní prostředí pro kolegy. Prvním a rozhodujícím důvodem ale bylo rozhořčení nad tím, že mi zaměstnavatel nevyplatil dohodnutou provizi za prodej, který jsem zprostředkoval. Moji odměnu dostal kolega, který trávil třetinu pracovní doby tlacháním u šéfa a druhou třetinu času vysvětloval, proč něco neumí nebo nemůže udělat.

### **Podobné chování a proměna zaměstnanců v podnikatele se považuje za běžnou a pro tržní ekonomiku prospěšnou věc.**

Rád bych věřil pohádkám o tom, že zbohatnou jen tvrdě pracující a morální lidé, ale fakta mě přesvědčila o něčem jiném. Můžeš být klidně líný a nevykonný lhář, a stejně můžeš zbohatnout. Můžeš být alkoholik a klidně zbohatnout. Tohoto rozporu jsem si všiml, už když jsem učil na univerzitě – studenti se učí, jak by to mělo fungovat a jak by se měli chovat, ale realita je rychle vyvede z omylu. Proto mají při pohovorech obvykle větší váhu pracovní zkušenosti než akademické vzdělání.

„Je vědecky dokázané, že lidé uvěří všemu,  
o čem se říká, že je to vědecky dokázané.“

Život mě naučil, že pokud si to nemohu ověřit sám, ani vědecky podložená fakta nemusí být pravdivá a v praxi použitelná. Osobní zkušenost je vždy cennější než odborný článek.

Zbohatnutí nemá nic společného s morálkou, i když se nás o tom snaží přesvědčit hlavně zahraniční autoři. Světlou výjimkou je Ivo Toman, jehož knihy nabízejí dosti realistický a praktický pohled. Peníze a bohatství lidi nediskriminují. Můžeš být dobrý člověk a zbohatnout, stejně jako můžeš být špatný člověk a zbohatnout. Pohled na to, co je správné a špatné chování, je vždy subjektivní. Znal jsem lidi, kteří se považovali za dobré, ale porušit slib pro ně nepředstavovalo problém. Takoví lidé se často dostanou k bohatství mnohem rychleji než osoby čestné, které dodrží slib za každou cenu. Ani mně se to nelíbí, ale vidím to kolem sebe neustále. Lháři lhají (jinak bychom jim neřekli lháři) a je naivní od nich očekávat, že se změní a lhát přestanou. Proč to dělají? ... Protože jsou lháři.

Pokud zjistíš, že je někdo lhář, tak to prostě akceptuj a počítej s tím, že ti lže a využívá tě – to je asi tak to nejlepší, co můžeš udělat. V žádném případě se ho nesnaž změnit. Snaha napravit lháře a dávat mu šance je zbytečnost, díky které on něco získá a ty ztratíš. Říká se, že jednou se jim to vrátí, jednou budou všichni vědět, kdo je lhář. Ve skutečnosti se to nestane. Pokud s ním někteří



lidé odmítnou obchodovat, přestěhuje se a začne znovu jinde. Na světě je přece několik miliard lidí! Vždy se najde někdo, koho může podvést a využít.

Jak se takového lháře zbavit? Ani jeden lhář, na kterého jsem narazil, nikdy nepřiznal, že je lhář. Nedělá to dobře jejich vnitřnímu obrazu o sobě samotných a většina z nich nepřizná, že lhali, ani ve chvíli, kdy jsou při lži bezprostředně přistiženi. Vždy mají svoji vlastní verzi pravdy a vždy za všechno může někdo jiný. Nemusí se nám to líbit, ale podobný přístup je dovede k bohatství mnohem rychleji.

*Včera jsem si povídal se dvěma obchodníky. Rozebírali jsme situaci na americkém trhu a oni mi jako zkušení byznysmeni dávali rady do života. „Američané to v byznysu přehánějí a počítají s tím, že z toho, co jim nabídneš, splníš maximálně 30 %. Pokud jim jako obchodník řekneš, že tvůj stroj za hodinu vyrobí 80 kusů, americký partner si poznamená, že vyrobí maximálně 30 % tohoto množství a do smlouvy napíše, že stroj koupí jen v případě, kdy vyrobí za hodinu minimálně 40 kusů. Zkušený obchodník bude spokojený, pokud splníš 50 % toho, co jsi slíbil – už počítá s tím, že při jednání se slibují hory doly a splní se maximálně polovina. Jak se říká mezi obchodníky: „Slibem neublížíš.“*

*Stejný nákupčí si vyžádá podobnou informaci od technika, který přijde příslušný stroj instalovat. Podobné technické pozice většinou zastávají čestní lidé, kteří si na svoje služby dávají pozor. Pokud takový technik řekne, že stroj vyrobí za hodinu 80 kusů, tak si obchodník nepoznamená 40, ale skutečně 80 kusů.“*

Odlišit lháře od pravdomluvných lidí se naučíš jen zkušeností. A pokud chceš podnikat, budeš muset tuto zkušenost a schopnost poznat lži skryté za hezkými slovy, odbornými termíny, právníckými frázemi, grafy, tabulkami a jinými přesvědčovacími pomůckami získat. Ani notářsky ověřený podpis smlouvy totiž nezaručí, že se slib promění i v jeho naplnění. Vždy dostáváš jen slib a v našich podmínkách to často bude slib, jehož splnění není možné vymáhat. Takový je ale život a jako podnikatel budeš muset toto riziko podstoupit. Podstupuj ho ale vědomě, ne naivně.

Slovo „lhář“ můžeme nahradit výrazy „dobrý obchodník“, „schopný manipulátor“, „šikovný chlapík“, „zkušený chlapík“, „chlapík, který to umí s lidmi“. Další tvrzení, které lhář v souvislosti se sebou samým rád používá, je „mám dobré sociální dovednosti a vysoké EQ“. V byznysu znamená takto pěkně formulované označení lháře vlastně kompliment. Nejsme tu ale kvůli tomu, abychom posuzovali lidi. Vraťme se k tématu, kvůli němuž jsi knihu otevřel – jak se stát úspěšným a bohatým.

Pokud se zajímáš o úspěch a vlastní osobní rozvoj, první, co musíš udělat, je porozumět sám sobě a založit svoji novou osobnost na tom, v čem jsi od přírody dobrý až výborný. Houževnatost, disciplína a tvrdá práce hodně pomůžou, ale proč si to neusnadnit tím, že objevíme nějaký svůj talent? Není efektivní usilovat o úplnou přeměnu. Je plýtváním času a energie soustředit se na to, v čem jsi slabý, a snažit se zlepšit právě v těchto oblastech. Rychlejší a efektivnější je poznat vlastní slabinu, počítat s ní, najít lidi, kteří jsou vynikající v tom, v čem jsi ty slabý, a využít jejich schopnosti tam, kde jsou zapotřebí. **Bud' si vědom svých slabých stránek, ale soustřed' čas a energii na využívání těch silných.** Pokud jsi zdatný manipulátor nebo máš výborné sociální dovednosti, využij je (v rámci své vlastní subjektivní morálky a platných právních předpisů) v zájmu rychlejšího zbohatnutí. Pokud jsi dobrý analytik, využij tyto silné stránky a doplň je člověkem, který se umí postarat o prodej. Podívej se na to takhle: I alkoholici a narkomani mohou zbohatnout, pokud seberou odvalu a začnou být podnikaví. A právě oni tu odvalu často najdou, protože už nemají co ztratit. **Pokud máš co ztratit, potřebuješ o to víc odvahy, abys začal.**

„Chytré“ statistiky tvrdí, že 86 % milionářů jsou lidé, kteří se vypracovali sami. Do jaké rodiny se narodíš, to nijak neovlivníš. Ale je plně ve tvých rukou, kým se staneš v budoucnosti. Samozřejmě se můžeš pokusit o to, aby tě adoptovali bohatí bezdětní milionáři, kteří své mládí a produktivní věk věnovali shromažďování bohatství a ne plození potomstva, nebo si najdeš bohatého partnera – ale takto nezískáš zkušenost, jak vybudovat bohatství od nuly. Jak ho vytvořit od píky, vlastníma rukama a vlastní hlavou. Bez podobných zkušeností a pevných základů je potom snadné o nabyté bohatství přijít, pokus ti tvůj bohatý sponzor nevysvětlí, co a jak, a nedonutí tě prožít si i ty nepříjemné zážitky spojené s bohatstvím na vlastní kůži. **Abys byl schopn si bohatství udržet, musíš ho nejdříve pochopit a zažít proces jeho vytváření.** Mít někoho, kdo tě má rád a platí za tvoje výdaje, aniž by dostával adekvátní protihodnotu, mi připadá nedospělé.

Už slyším, jak někdo říká – ale tohle je výjimka, já jsem výjimka, u mě to bylo něco jiného. Ano, existují výjimky. Vždy se v životě objeví výjimky. Výjimka, výjimka, výjimka, kam bychom se dostali bez výjimek? Výjimky nám všem dokážou velmi zjednodušovat život.

Výjimkou je samo sebou žena na mateřské dovolené, která potřebuje mužovu pomoc a ochranu. Je to přirozený a normální přírodní zákon. Tisíce let tu muži byli a jsou od toho, aby se postarali o svoje ženy a děti tak, že pro ně zajistí jídlo a střechu nad hlavou. Úkolem ženy bylo a je porodit, postarat se o děti a připravit jídlo. Častým jevem v posledních letech jsou svobodné matky, ale jen velmi silné ženy dokážou vychovávat děti bez partnera. Tyto mimořádně silné ženy, které chtějí a jsou schopné vychovávat děti samy nebo s pomocí svých rodičů, představují výjimku. Mnoho žen ve svém podvědomí touží po tom, aby se mohly plně věnovat dětem a přenechat finanční zajištění rodiny svému muži. To je důvod, proč ženy tolik přitahují bohatí a zajištění muži. Vyznačuje z nich charisma alfa samce a ženy jsou tím fascinované. Některé až do té míry, že mohou přehlédnout jejich případné charakterové defekty.

**Stát se bohatým je jednoduché, ale ne snadné.** Můžeš například zbohatnout uplatňováním jednoduchého pravidla: nakupuj lacino a prodávej draho. Dělat to v obráceném pořadí je ještě lepší – nejdříve něco smluvně prodej a až pak to za utržené peníze kup. Problém začíná při aplikování tohoto pravidla. Není to vždy snadné a obvykle je dokonce těžké nějaké takové výhodné rozdíly při nákupu a prodeji objevit. Ale jak se říká v bibli, kdo hledá, najde. Pokud se zaměříš na firmy, které krachují a zbavují se svého majetku za babku, určitě na něco narazíš.

Narazíš i na problémy, a abys je překonal, budeš potřebovat motivaci. Nejčastější motivací je touha po moci, po krásných ženách nebo po věcech, které chceš vlastnit. Skvělou motivací může být i pomsta, potřeba někomu něco dokázat, případně strach ze ztráty finanční stability či života v luxusu, nebo strach, že tě opustí někdo blízký, pokud tě přestane považovat z úspěšného. Pomsta a strach mohou být dokonce silnější motivací než touha něco vytvořit. Hněv a strach aktivují naše tělo a mysl, dávají nám energii jednat. Nauč se tyto emoce usměrnit a budeš mít snazší život. Podle mé zkušenosti je lepší strach a hněv vědomě využít k vlastnímu prospěchu než tyto emoce potlačovat, stydět se za ně nebo s nimi bojovat. I tyto emoce jsou tvoje a máš je proto, aby tobě nebo někomu jinému pomohly. Hodně lidí začne podnikat kvůli tomu, že je něco naštvě. Hněv je energie, která může sloužit k tomu, abys vykonal rozhodný čin.

Zeptej se sám sebe, proč chceš být bohatý. Pokud objevíš dostatečně velké „**PROČ**“ chceš zbohatnout, takové, které udrží tvoji motivaci na vysoké úrovni, neexistuje nic kromě smrti, co by tě dokázalo zastavit. A nějaké „**JAK**“ zbohatnout už snadno najdeš, pokud máš dostatečně velké „proč“. U pokorných lidí bez vlastních ambicí může být tato motivace často založená na odpovědnosti postarat se o svoji rodinu.

Proč chceš být bohatý? Protože chceš své rodině poskytnout to nejlepší finanční zázemí? I bohatí mohou mít (a mají) nesobecké motivy. Později budeme hovořit o různých motivátorech, které lze takto využít. Nejdříve si ale budeš muset najít svoje vlastní „proč“.

Další způsob, jak rychle zbohatnout, je ždímat peníze ze svých zákazníků, partnerů, zaměstnanců a obyvatelstva. Anebo jeden z nejrychlejších způsobů vůbec: někoho podplatit a získat předraženou státní zakázku.

## Zkratky k bohatství: jak fungují úplatky

Proč bys měl někomu dávat úplatek? Není to přece správné a dělají to jen zlí lidé, ne?

Svět ale není černobílý a myslím, že až na několik výjimek těžko najdeš člověka, který by vědomě jednal v rozporu se svými morálními zásadami. Může postupovat v rozporu se zásadami většiny lidí, ale domnívám se, že v rozporu se svou vlastní morálkou jednat nebude. Možná tě to překvapí, ale úplatky dávají a berou i dobří lidé. Pokud řídíš nějakou firmu a získání či nezískání určité

zakázky bude představovat rozdíl mezi tím, zda budeš či nebudeš muset propustit všechny zaměstnance, co by bylo správné, jak by ses měl zachovat?

Představ si, že jsi odpovědný za své zaměstnance a za růst vlastní firmy. Musíš se rozhodnout, zda utratíš posledních 10 000 EUR určených na propagaci výrobků za reklamu a budeš doufat, že tato reklama přitáhne dostatek zákazníků, kteří si koupí tolik zboží, aby mohla firma fungovat dál bez propouštění, nebo dáš těch deset tisíc člověku, který rozhoduje o nákupu tvých výrobků, a ty bys získal jistotu, že zakázku dostane tvoje firma a nebudeš muset vyhodit žádné zaměstnance. Těžké rozhodování, že?

Co když ta reklama nepřinese žádnou zakázku a nebudeš mít na výplaty? Přijdeš o firmu, o investici, lidé, které znáš a máš rád, přijdou o práci a nedostanou výplatu. Všechny chytré knihy by ti poradily, abys investoval do reklamy a modlil se. Ale svět takhle bohužel nefunguje. Lidé, které propustíš, se nebudou ptát, zda si vždy jednal čestně. Zeptají se, proč si nezajistil další zakázku. Budou vyhrožovat soudem za nevyplacenou mzdu. Z tohoto pohledu je někdy kvůli ochraně blízkých lidí třeba udělat i špinavou práci, na kterou sice nebudeš hrdý a asi nikdy se k ní veřejně nepřiznáš, ale někdo ji udělat musí, protože druhou možností by byly plačící rodiny bez práce. Z pohledu firmy představuje úplatek stejné náklady jako reklama, s tím rozdílem, že u úplatku je větší pravděpodobnost, že nejde o peníze vyhozené oknem, a s dalším rozdílem, že úplatek se nedá vykazovat v účetnictví a podnikatel ho musí zaplatit z vlastní kapsy. Co je podle tebe správné rozhodnutí?

Neříkám, že je správné dávat a přijímat úplatky. Tvrdím, že je to nástroj, který může velmi urychlit tvoji cestu za bohatstvím. Neptejte se mě, zda jsem při podnikání dal někomu úplatek, otázkou je, zda jsou úplatky skutečně něco nenormálního, když je většina z nás používá. Nikdy jste nedali malou pozornost lékařů? Dokonce i lidé, kteří nám vládnou a kteří by pro ostatní měli být vzorem, přijímají a dávají úplatky. Je přirozené, že většina obyvatelstva tyto celebrity napodobuje. Když to dělají oni, můžeme my také, ne? Ani úplatky v politice nejsou jednosměrné. Politici někdy slíbí dotace firmám kvůli tomu, aby nepropouštěli zaměstnance, protože by se zvýšila pro politiky důležitá míra nezaměstnanosti. Ještě jednodušší způsob, jak může politik snížit nezaměstnanost, je změnit způsob výpočtu její evidované míry. Ze dne na den se z výpočtu vyloučí některé skupiny lidí a čísla jsou hned příznivější. Statistika vykáže o 5 % nižší míru nezaměstnanosti, aniž by si jen jeden jediný člověk našel práci. To už ale není problém politika – jeho úkolem je navenek ukázat, že za jeho vlády se nezaměstnanost snížila. Občas se ptám sám sebe, proč, když sečtu evidovanou míru nezaměstnanosti a zaměstnanosti, nedostanu 100%.

Z tohoto pohledu můžeš úplatek chápat jako marketingový náklad, který je potřebný pro fungování firmy. Můžeš ho také považovat za rozdávání dáreků. Každý má přece rád dárky. Proto jsme si vymysleli narozeniny, abychom mohli dostávat dárky. Zkus nedat svým blízkým k narozeninám žádný dárek, uvidíš sám jejich reakci.