

SPÍCÍ OBR

PŘEDMLUVA
ROBERT
KIYOSAKI

PROBUZENÍ A VÝVOJ PODNIKATELE



DVACET INSPIRUJÍCÍCH PŘÍBĚHŮ ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

KEN McELROY

Spící obr

SPÍCÍ OBR

Probuzení a vývoj podnikatele

KEN McELROY

PŘEDMLUVA ROBERT KIYOSAKI

PRAGMA
HODKOVIČKY

Ken McElroy

SPÍCÍ OBR

Probuzení a vývoj podnikatele

Z anglického originálu *The Sleeping Giant*

přeložil Adam Pumpr

PRAGMA, V Hodkovičkách 2/20, 147 00 Praha 4

© 2011 by Ken McElroy

© PRAGMA, 2012

ISBN 978-80-7349-329-5

Mému otci, Ronaldu Charlesi McElroyovi,
ať je mu země lehká, který mi dal ten nejcennější dar,
věřil ve mě.

Spadneš-li sedmkrát, vstaň po osmé.

– japonské přísloví

PODĚKOVÁNÍ

Autor ze srdce děkuje Jakeu Johnsonovi, Moně Gambett, Sue Hesse a Heasley and Partners za jejich spolupráci na tomto projektu, stejně jako dvaceti autorům v této knize za to, že věřili tomuto nápadu, za jejich čas a úsilí a za jejich souhlas poskytnout výtěžek charitě. Mým oběma fórům EO a YPO za jejich pomoc s uskutečňováním vize této knihy a za jejich poskytnuté zkušenosti, které budou odkazem této knihy. A také Robertu a Kim Kiyosaki za to, že ukázali tomu průměrnému studentovi, čeho lze dosáhnout pomocí vize a dostatečného úsilí.

OBSAH

Věnování	
Předmluva Roberta Kiyosakiho	
Úvod	15
Kapitola 1 Není to o penězích	57
Rommel T. Juan – Binalot Foods	
Kapitola 2 Velké marže mohou znamenat velký byznys	66
Paul Lepa – PearlsOnly	
Kapitola 3 Vzhůru ke hvězdám	73
Barry Hamilton – Red Canyon Engineering and Software	
Kapitola 4 Sledujte trendy	81
Amir Tehrani – Conrad Aster Licensing Group	
Kapitola 5 Úspěch se dostavil bleskově – za dvacet let	89
Neil Balter – California Closets	
Kapitola 6 Vyberte si správného partnera	96
Carol Frank – Avian Adventures	
Kapitola 7 Směr: Peníze	107
Richard Levychin – KBL	
Kapitola 8 Pravidlo sta knih	117
Jeffrey Benjamin – Breakthrough Training	

Kapitola 9 Morální kompas	124
Cindy Smartt – Smartt Entertainment	
Kapitola 10 Máte padáka! A teď co?	131
Matt Shoup – M&E Painting	
Kapitola 11 Odmítnutí jako součást úspěchu	138
Dan Lauer – Water Babies	
Kapitola 12 Ze školní lavice do zasedačky	147
Adrian Li – Idapted	
Kapitola 13 Naučte se cestu k úspěchu	156
Eileen Spitalny – Fairytale Brownies	
Kapitola 14 Váš byznys je přímo před vámi	165
Darik Volpa – Understand.com	
Kapitola 15 Cesta je úspěch	173
Shawn Thomas – Uniguest	
Kapitola 16 Carpe diem: Užij dne!	178
Dan Caulfield – Hire Quality	
Kapitola 17 Nemít domov je dobrá motivace	187
Blake Canedy – Legal Translations	
Kapitola 18 Nejistota může být posilující	196
Jonathan Davis – Hire Better	
Kapitola 19 Připomeň mi... Proč jsme začali podnikat?	205
Troy Hazard – Mluvčí, autor a podnikatel	
Kapitola 20 Vyšší smysl	214
James Small – Parker Finch Management	
Slovo na závěr	223
O autorovi	227

PŘEDMLUVA

Robert Kiyosaki

Větší část svého dospělého života jsem zasvětil výuce lidí, jak být finančně gramotný a finančně nezávislý. To je důvod, proč podnikám v oblasti finančního vzdělávání. Moje kniha *Bohatý táta, chudý táta* byla zaměřena na finanční znalosti, které jsem získal od svého bohatého táty, táty mého nejlepšího přítele. Zprostředkoval jsem čtenářům lekce, které mi dal můj bohatý táta, skrze jednoduché příběhy z mé knihy a finančně vzdělávací stolní hru „CASHFLOW“, která převádí rady mého bohatého táty do reality. Tato hra umožňuje hráčům dělat chyby a učit se z nich za používání herních peněz, předtím než investují peníze skutečné. Jak jistě víte, chybami se člověk učí. Jak předané, tak reálné zkušenosti jsou základem pro každého, kdo se chce stát podnikatelem a investorem.

Znám Kena skoro deset let. Je podle mého názoru tím nejchytřejším podnikatelem na poli realit na celém světě. Svými názory a tím, co dělá, předbíhá dobu o hezký kus. Kdo jiný hovoří o nekonečném zisku z investic a svá slova převádí do skutečnosti? Jako obchodní partner při několika Kenových podnicích si Kena vážím jako svého poradce, jako řečníka na mých seminářích a jako autora. Předáváním svých názorů pod značkou *Bohatý Táta* se Ken vyhoupl mezi špičku vzdělávacího podnikání. Za ta léta se také stal mým blízkým přítelem a důvěryhodným poradcem. Tím, že jsme také dávali, a ne jen brali, jsme společně vydělali miliony.

Jednou z věcí, kterých si na Kenovi cením nejvíc, je jeho neutuchající elán do života a zájem o ostatní lidi. Ken je velmi zapálený pro podnikání a předávání svých znalostí. Jak většina z nás ví, čím více dáš, tím více dosta-

neš – a Ken je člověk, který miluje rozdávání. Ken zároveň ví, že nejlepší cestou, jak snižovat nezaměstnanost, je podněcování dalších lidí, aby začali s podnikáním, protože podnikatelé jsou jediní, kdo skutečně vytváří pracovní místa. To jsou důvody, proč je Ken tím, kdo opravdu stojí za touto knihou. Chce, aby i ostatní podnikatelé předávali to, co vědí.

Mnoho lidí je požehnáno darem úspěchu a znalostí, ale nevrací zpět. Jedním z důvodů, proč jsem Kena ustanovil svým důvěryhodným poradcem, je ten, že jeho cíle jsou totožné s mými: pozvednout finanční úroveň lidstva. A jako já ví Ken, že učit další lidi o podnikání je klíčové k tomu, aby i oni mohli dosáhnout finanční nezávislosti a šťastnějšího, zdravějšího a smysluplnějšího života.

Co Ken dokázal touto knihou, je skutečně úžasné. Dal dohromady dvacet mužů a žen, kteří prožili neuvěřitelnou cestu k podnikání a investování a jsou ochotni se o své vzpomínky s vámi podělit. Jsou to silné příběhy a zcela jistě vám jejich přečtení změní pohled na svět. Toto jsou příběhy prožité na nelítostném bojišti byznysu, vydřené z potu a krve. Jsou to příběhy podobné jako v mém Bohatém tátovi. Jsou to příběhy o skutečném světě byznysu, spíš než o obchodních teoriích přednášených na školách. A nyní jsou vaše – téměř zadarmo.

Pokud se snažíte zlepšit svůj život, tato kniha vám ukáže význam podnikání, jak pro vás, tak pro celý náš svět. Tyto příběhy si pouze neprolistujte, ponořte se do nich.

A na závěr, tyto příběhy si pouze nepročtěte. Prožijte svůj vlastní.

Robert Kiyosaki

ÚVOD

Probuzení Spícího obra

Příležitostí je dostatek i za těch ekonomicky nejhorších časů. Jsem podnikatelem většinu svého života, ale nikdy předtím jsem neviděl kolem sebe tolik obrovských příležitostí jako dnes. Jak se náš svět stává čím dál více propojenějším, podniky mohou vzniknout přes noc, pouze z notebooku napojeného na internet. Zbývá pouze váš nápad.

Právě teď, ať už si to uvědomujete, nebo ne, se Spící obr připravuje k probuzení, obrovská skupina lidí, která si je vědoma toho, že svět a to, jak v něm funguje obchod, se mění a jedinou šancí, jak přežít, je vytvářet příležitosti namísto čekání, až jim spadne do klína. Přes sto milionů lidí tvoří tohoto Spícího obra, a ti všichni budou bojovat o udržení zaměstnanosti.

Pojďme si projít některá fakta o Spícím obru:

- V době, kdy toto píše, je nezaměstnaných přes 15 milionů lidí.
- Lidé žijí déle, ale většina z nich nemá dostatek finančních prostředků na důchod.
- Průměrná délka života je 85 let. A přitom jen jeden z deseti Američanů je finančně zajištěn na důchod.
- Průměrné úspory padesátiletého člověka jsou pouze 2500 dolarů a okolo 17 000 lidí dosáhne padesátky každý den.

Z oněch 74 milionů dětí narozených během baby-boomu (narození mezi léty 1946 až 1964) není většina finančně zajištěna na důchod a podle průzkumu Gallup 68 procent z nich (přes 50 milionů) plánuje pracovat i po dosažení důchodového věku. Jak tihle lidé pozorují své vyhlídky na důchod, není žádným překvapením, že právě tato skupina zakládá malé podniky daleko častěji než kterákoli jiná věková skupina.

Lidé narození během baby-boomu představují velkou a nadějnou část americké populace. Generace X (narození mezi léty 1965 až 1980) představuje skupinu čítající 66 milionů lidí a Generace Y (narození mezi léty 1981 až 2000) představuje dalších 86 milionů lidí. Tyhle dvě skupiny dohromady čítají na 152 milionů lidí.

Tak jako většina dětí, i děti baby-boomu dělají přesný opak toho, co dělali jejich rodiče, a v tomto případě to vypadá, že dělají dobře. Nejen že většina z těchto 150 milionů dětí nezdědí nic, nebo jen velmi málo, zároveň to však vypadá, že budou mít na krku státní dluh v řádu biliónů. A v neposlední řadě se tyto stejné děti budou muset starat o své rodiče, kteří je vychovali.

Jak říká můj přítel Robert Kiyosaki, autor knihy *Bohatý táta, chudý táta*, vypadá to, že staré rčení: „Získejte stále bezpečné místo a šetřete na budoucnost,“ pro většinu dětí baby-boomu nefunguje, a zcela jistě to nefunguje pro jejich děti.

Nový americký sen

Podnikání a živnostnictví se stává novým americkým snem. Podle *Money/ U.S. News and World Report (Peníze/Novinky v USA a zpráva ze světa – pozn. překl.)* polovina absolventů vysokých škol věří, že živnostnictví je bezpečnější než zaměstnanecký poměr na plný úvazek, a vysoké školy na to již reagují – více než 80 procent institucí vyššího vzdělávání nabízí kurzy podnikatelství.

Podle průzkumu CNN/*USA Today*/Gallup chce 72 procent lidí ve věku mezi osmnáctým a devětadvacátým rokem založit svou vlastní firmu. Na výsledky průzkumu se můžete podívat na <http://www.gallup.com/poll/15832/Majority-Americans-Want-Start-Own-Business.aspx>.

Tito budoucí podnikatelé jsou součástí Spícího obra. Současní a budoucí zaměstnanci se mohou změnit v živnostníky, a také to udělají, protože byli za poslední desetiletí svědky ztrát na majetku, špatného finančního řízení a ztráty loajality ze strany zaměstnavatelů. Řešením bude vzít odpovědnost do vlastních rukou.

Svět se dostává do velmi vzrušující fáze, protože Spící obr vytvoří pracovní místa a bude stimulovat ekonomiku. Tyto nové a současné podniky budou potřebovat podporu, rady a zdroje financí a během příštího desetiletí zburcují a probudí miliony lidí, kteří začnou vytvářet pracovní místa a vstřípi smysl pro osobní svobodu těm, kdo toto podstoupit chtějí, nebo musí.

I vy můžete být součástí tohoto hnutí. Vše, co potřebujete, je nápad a podpora několika lidí. Pokud učiníte tento krok a budete úspěšní, již nebudete pouhým číslem ve statistice krachující ekonomiky. Nebudete se muset na nikoho spoléhat – krom vás samotných – aby se vám lépe žilo, a stanete se pány své budoucnosti.

Nyní máte ještě možnost volby. Buďte můžete zůstat dřímat a nechat se rozšlápnout Spícím obrem, až se probudí. Nebo se probudíte a stanete se součástí této revoluční vlny osobní svobody.

Tato kniha obsahuje dvacet příběhů podnikatelů. Každý začínal jen s dobrým nápadem – většina neměla žádné zkušenosti ani finanční prostředky. Někteří svůj byznys rozjeli ze strategických důvodů, u jiných to byla pouze z nouze ctnost. Jak sami zjistíte, příběh každého z nich je zcela jedinečný a lekce, o kterou se s námi podělí, je neocenitelná.

Jednu věc mají všichni autoři společnou, a to, že během své cesty vyhledali pomoc organizace zvané *Entrepreneurs' Organization* (www.eonet-network.org), neziskové organizace zaměřené na pomoc světovým podnikatelům v jejich obchodních schopnostech a umění vést kolektiv. Já sám jsem členem této organizace od roku 1999. EO na mě měla obrovský vliv a velice pomohla mému vlastní podnikání. Jsem hluboce zavázán této organizaci a velmi si vážím vztahů, které jsem zde navázal. Výdělek z této knihy bude využit k podpoře vzdělávacích programů sponzorovaných EO pro nové i již existující podniky.

Jak se věci měly

Když jsem vyrůstal, vždy jste mohli říct, kdo patří do vyšší střední vrstvy. Chodili v pěkných oblecích a byli sebejistí. Řídili pěkná auta a bydleli v pěkných domech. Měli všechno. Byli to tvrdě pracující vzdělaní lidé, kteří se vypracovali na svou pozici. Byli hrdí na svou pozici viceprezidentů nebo prezidentů společností, pro které pracovali celý život. Byli zářným příkladem toho, kam vás dovede pracovitost a loajalita.

To byly pro Ameriku jiné časy. Vyznačovala se stabilním obchodním růstem a hospodárny rodinami zodpovědně hlídajícími svůj rozpočet.

Ale především se vyznačovala svým smyslem pro loajalitu.

Řekl bych, že loajalita byla hlavní charakteristikou generace mých a pravděpodobně i vašich rodičů. Říkávalo se, že když budete tvrdě pracovat pro svou firmu, firma se pak o vás postará. Proto firmy vyplácely peníze, povyšovaly stávající pracovníky, kupovaly firemní auta a rozdávaly zlaté hodinky. Tyto výhody měly sloužit k odměňování, ne jen k udržování si pracovitých talentovaných zaměstnanců. Tenkrát lidé nepřecházeli z jedné firmy do druhé, jako je tomu dnes. Mnoho lidí pracovalo většinu svého života, ne-li celý život, pro jednoho zaměstnavatele, denně od devíti do pěti, pořádali grilování a chodili o víkendech do kostela, měnili své Fordy za Buicky, stěhovali se z menších domů do větších, spořili na studia svých dětí a spláceli své dluhy. Byla to poměrně jasně předurčená a přímočará cesta k prosperitě a zajištění.

Asi všichni víme, že tahle doba je dávno pryč. A už se nevrátí.

Svět se změnil

Podle posledního průzkumu prováděného Bureau of Labor Statistics (BLS – Úřad pro statistiku práce – pozn. překl.) byla v roce 2008 průměrná délka zaměstnaneckého poměru, jež člověk strávil u jedné firmy, 4,1 let. To je o 80 procent méně než v roce 1950. Dnes již nikdo nechodí do práce s představou: „Tohle je ono. Tohle budu dělat zbytek života. Pro tuhle firmu budu pracovat, dokud nepůjdu do důchodu.“ Místo toho tam jdeme

s myšlenkou: „Tady si musím udělat dostatek zkušeností a kontaktů, abych se mohl za pár let posunout na nějaké lepší místo k jiné firmě za vyšší mzdu... Doufám, že mě do té doby nepropustí.“

Proč takto přemýšlíme?

Myslím, že odpověď je nasnadě: Svět se změnil. S tím, jak obraty exponenciálně vzrostly, pracovní síla byla v zámoří stále lacinější a bezmezný růst se stává jediným cílem firem, se firmy zbavily břemene loajality vůči zaměstnancům a nahradily ji nenasytnou loajalitou k akcionářům. A jak se firmy začaly stále více zaměřovat na snižování nákladů a zvyšování produktivity, vy, zaměstnanci, jste se stali přepracovanými, nedostatečně ohodnocenými a podívejme se pravdě do tváře, nahraditelnými.

Proto růst platů stagnuje, jen sotva se drží s inflací, a proto jste neviděli nárůst platu, který si „zasloužíte“. Ekonomická krize nepomohla. Vlastně byl rok 2009 nejhorším rokem pro nárůst mezd, pouhých 1,8 procenta, a růst mezd pro rok 2010 se očekává být tím druhým nejhorším s 2,5 procenty. A abychom přilili oleje do ohně, převážnou část tohoto nárůstu spolkló vrchních 10 až 15 procent pracujících. Jinými slovy, vašemu šéfovi mzda vzrostla, ale vám nikoliv.

Proč tohle všechno zmiňuji? Protože tyto statistické údaje potvrzují to, co již sami dávno víte, ať už vědomě, či podvědomě – za svou oddanost firmě, pro kterou pracujete, nebudete nijak odměněni. Namísto toho, jak roky poplynou, budete zaostávat stále více a více za ekonomikou. A budete nuceni každých pár let hledat lépe placené místo. Všichni to tak dělají a v dohledné době se na tom nic nezmění. Stará ekonomika je pryč, zaměstnavatelé zatlačili zaměstnance příliš nízkou, a zaměstnanci se vzbouřili. Staly se z nich bludičky, jež stále hledají nové místo s lepšími podmínkami.

Obrázek dneška

Je to asi takhle. Nemusíte být ekonom, abyste rozuměli, že práci je těžké najít a ekonomika má problémy.

Chci, abyste se na chvilku zastavili – a myslím tím opravdu zastavili – a zamysleli se nad drtivou a bezprecedentní ekonomickou krizí, kterou zažíváme i v tuto chvíli, kdy píšete tuto knihu. Nikdy v životě jste nic podobného nezažili. Zde jsou některé šokující statistiky:

- Přes 15 milionů lidí je v Americe bez práce – to je více lidí, než kolik žije v celém New York City – skoro 10 procent všech praceschopných lidí.
- Americká vláda nahromadila rekordní dluh, skoro bilion dolarů za finanční výpomoc a půjčky – více než veškerá dřívější finanční výpomoc *dobromady*.
- Realitní trh se propadl o 3,4 biliónu dolarů – zhruba 30 300 dolarů na domácnost.
- Akciové trhy se propadly o 7,4 biliónu dolarů – okolo 66 200 na domácnost.

A situace se nebude zlepšovat. V knize *Dollar Crisis* (Krise dolaru – pozn. překl.) z roku 2003 její autor Richard Duncan předpovídá, že bublina na trhu s nemovitostmi spustí globální recesi, kterou očividně zažíváme dnes. A ve své nové knize *The Corruption of Capitalism* (Korupce kapitalismu – pozn. překl.) tvrdí Duncan, že kolem roku 2019 bude dluh Spojených států ve výši nejméně 17 biliónů dolarů. Většina amerického průmyslu nemá šanci uspět v globálním konkurenčním boji a soukromý sektor se stal tak závislým na půjčkách, že již nemůže dál takto fungovat. Země je závislá na růstu úvěrů jako hnací síle hospodářského růstu, ztratila většinu ze svého výrobního potenciálu a pokračuje v trendu odklánění od industrializace, protože mzdy se zde pohybují okolo čtyřicetinasobku oproti chudým zemím.

Tyto biliónové roční deficity budou muset být financovány po příštích deset let, jen aby odvrátily Spojené státy od upadnutí do těžké deprese. Toto financování ale nezahojí životaschopnost naší ekonomiky. V roce 2020 bude americká ekonomika stejně závislá na dluhu a budou potřeba další biliónové rozpočty k jejímu udržení v následujících letech.

Pokud se upřímně podíváte na tato čísla, uvidíte závažnost této krize. Je těžké to přijmout. Ta čísla jsou tak velká, že je obtížné si je jen představit. Ale každé z těchto čísel představuje skutečné lidi, jejichž životy byly, nebo budou zničeny – z nichž někteří dokonce spáchali sebevraždu. Ta čísla představují skutečné rodiny, jež přijdou o vše, pro co pracovali. Představují skutečnou tragédii a zoufalství.

Možná představují i vás.

Nová ekonomika, nová příležitost

Dobrou zprávou je, že nemusíte zůstat svázáni se starou ekonomikou. Existuje celé hnutí lidí, kteří chtějí vzít věci do svých rukou a statečně prosazují novou ekonomiku – vznikající živnostnictví a podnikatelství, Novou třídu podnikatelů – a vy jste zde právě včas, abyste se k nim připojili.

Nová ekonomika poskytne zcela novou škálu příležitostí a srovná podmínky pro ty, kdo budou mít oči a uši nastražené. Tento proces a možnosti, které vytvoří, budou znamenat největší přesuny majetku našeho věku. Nezáleží na tom, kdo jste nebo kolik je vám let. Můžete se na nové ekonomice podílet. Můžete prosperovat, zatímco ostatní budou lpět na staré ekonomice.

Možná jste dítě baby-boomu, které se celý život zdokonaluje ve svém řemesle a pracuje na své kariéře, jen abyste byli svědky, jak vám vše protéká posledních několik let mezi prsty. Jak se trhy propadají, váš důchod se zkracuje, váš kapitál je pryč a vaše práce je v ohrožení. Možná máte strach a nevíte, co dělat. Tahle kniha je pro vás.

Možná jste mladý nadějný začínající obchodník hledící na budoucnost se zoufalstvím. Sledovali jste své rodiče, které práce sedřela z kůže, jen aby se jim vše sesypalo jako domeček z karet. Vnitřně cítíte, že musí existovat lepší cesta. Tahle kniha je i pro vás.

Nebo jste možná podnikatel, který se vyvíjel a vybudoval svůj vlastní podnik, ale tahle ekonomika vás tvrdě zasáhla. Číslo letí dolů a vy zoufale hledáte způsob, jak věci dostat opět na tu správnou kolej. Potřebujete nějakou inspiraci. I pro vás je tato kniha.

Prvním krokem je, že musíte skutečně věřit a chápat, že *starý způsob byznysu a práce není odpovědí*. Jen tak se budete moci naplno připojit k Nové třídě podnikatelů.

Co je to tedy tato Nová třída podnikatelů? Co je ten Spící obr?

Je to převažující většina vycházejících pracovníků, kteří intuitivně chápou, že systém není v pořádku – a raději, než se ho pokoušet opravit, je lepší se posunout dál.

Je to obrovská vlna lidí baby boomu, kteří přišli o práci a jdou do důchodu bez patřičného finančního důchodového zajištění, mající však odhodlání. Jsou to lidé, kteří mohou nabídnout své celoživotní zkušenosti a vědí, že mohou udělat něco pro svou budoucnost.

Je to i malá skupina průkopníků, kteří si říkají osoby samostatně výdělečně činné, majitelé malých podniků a podnikatelé, kteří do toho praštili a založili svůj vlastní obchod a kteří znají ten pocit svobody a vzrušení, když něco budujete od základů.

Členové Nové třídy podnikatelů chápou, že svět a způsob, jakým funguje dnešní byznys, se zásadně změnil. A vědí, že změna je tou jedinou trvalou věcí v dnešní kultuře technologií, kde jsou podmínky vyrovnány a inovace se objevují rychlostí světla. Ti, kteří se připojili k Nové třídě podnikatelů, se nebojí změny – vítají ji a profitují z ní.

Tohle je pro vás ten správný čas na změnu. Tohle je vaše příležitost stát se součástí Nové třídy podnikatelů a vzít budoucnost do svých rukou. Mimoto nemáte vlastně jinou možnost – věci se změní s vámi, nebo bez vás. Pravidla hry se změnila a bez toho, abyste změnili váš způsob vnímání peněz – a to, jak je vydělat – budete v těžké nevýhodě v této nové ekonomice.

Nastal pro vás čas stát se osobou samostatně výdělečně činnou.

Srdeční tep Ameriky

Osoby samostatně výdělečně činné a majitelé malých podniků jsou srdcem naší ekonomiky a představují téměř vše, co je na ní pozitivního. Malé podniky jsou největšími zaměstnavateli a *vždy* držely osud americké ekonomiky ve svých rukou. Podle Ewing Marion Kauffman Foundation (www.kauffmann.org), jedné z největších světových nadací zabývajících se podnikatelstvím, byl za posledních pětadvacet let takřka veškerý čistý nárůst počtu pracovních míst ve Spojených státech vytvořen firmami mladšími než pět let. Zde je několik dalších důvodů, proč se musí s živnostníky a malými podnikateli počítat:

- Podle Public Forum Institute stojí podnikatelé za 67 procenty vynálezů a 95 procenty veškerých významných inovací vytvořených od druhé světové války.
- Podle The Kauffman Foundation méně než 1 procento zkoumaných podnikatelů pochází z extrémně bohatého nebo extrémně chudého prostředí.
- Více než polovina společností ze seznamu Forbes 500 z roku 2009 byla založena v období recese nebo propadů trhu.
- Vytváření pracovních míst začínajícími firmami se ukazuje být stabilnější.
- V roce 2009 bylo zaznamenáno nejvyšší podnikatelské tempo za posledních čtrnáct let.

Srdečním tepem Ameriky nakonec nejsou nákladní auta Chevy – jsou to podnikatelé. Vzestup Nové třídy podnikatelů bude znamenat nárůst pracovních příležitostí, majetnosti a kvality života pro všechny Američany i zbytek světa. Až se Spící obr skutečně probudí, svět se od základů změní – k lepšímu.

Toto probouzení má již značné zpoždění a děje se zcela nevyhnutelně. Jde napříč všemi věkovými skupinami, všemi rasami i všemi náboženstvími; nikoho nediskriminuje. Nová třída podnikatelů je hnutím vysídlených pracovníků, kteří jsou v jedinečném postavení bez pracovního místa, nebo jsou i zaměstnání, ale s nejistou budoucností. Chápu, že pravidla hry se změnila, a berou svou budoucnost a své finance do vlastních rukou skrze nově tvořící se ekonomiku. Tímto procesem napomáhají vyřešit tuhle finanční krizi, podnik od podniku, město do města, stát od státu a zem od země.

Tato kniha má pomoci vás popostrčit, asistovat vám a možná vás i motivovat, abyste uvěřili, že i vy můžete utvářet svou budoucnost – a podle této víry se zařídit. Budoucnost vaší země – a ano, i celého světa – bude určena vámi, jedním každým podnikem. Není příliš pozdě. Tohle je jen začátek.

Vy máte tu moc

Když firmy přestaly být loajální, přišly tím o svou moc. Ve staré ekonomice jste nemohli změnit místo, ani když jste chtěli. Proč? Přišli byste tím o všechny ty těžce vydřené výhody a svou penzi. Museli byste začít znovu od začátku. O to nikdo nestál. Na oplátku si firmy vážily svých zaměstnanců a jejich schopností, protože jejich odchod mohl znamenat velkou ztrátu.

Ale v nové ekonomice nemáte příliš co ztratit. Vždycky můžete plán svého důchodového spoření profinancovat – nebo ho utnout, což bych já rád. Vždycky můžete najít lepší místo, kde budete dělat to, co vás více baví, budete mít větší volnost ve firmě s lepším postavením a vydělávat více peněz. A váš současný zaměstnavatel s tím nemůže vůbec nic udělat.

A na co přichází spousta lidí, je, že nejen že mohou volně přecházet od firmy k firmě, využívat své schopnosti a talent k získání lepší pozice s větším příjmem, ale že se mohou také stát svým vlastním šéfem. Mohou nalézt rovnováhu, kterou v životě hledají, s úspěchem skloubit práci a zábavu, stát se pány svého času, schopností a budoucnosti. Mohou vzít své vášně, schopnosti, nadání, motivaci, energii a čas a vybudovat něco, co bude jen

jejich. Mohou nechat starou ekonomiku zaměstnanců a zaměstnavatelů za zády a kráčet statečně vstříc nové ekonomice podnikatelství.

Mohou se připojit k řadám Nové třídy podnikatelů.

Sbohem střední třídě; vítějte, třída podnikatelů

Lidé dříve usilovali o to, aby se stali součástí střední třídy. Chtěli mít rodinu s dvěma a půl dětmi, dům s bílým plůtkem a pěkné auto. To byl ten dobrý život. A tak šli za ním. Několik odvážných srdcí ale snilo o něčem dalším. Nechtěli jen více hmotných statků, ale i svobodnější budoucnost, dělat práci, do které by dávali všechno, a měli svůj osud ve svých rukou. Ale z velké části lidé usilovali o to, dostat se mezi střední třídu. Znamenalo to bezpečí, jistotu a pro průměrného člověka to nabízelo nebetyčný přepych.

Dnes střední třída mizí a již brzy se stane minulostí. Dnes lidé neusilují o to prosperovat; usilují o to přežít. The U.S. Department of Commerce and Economics and Statistics Administration (Americký národní úřad pro obchod a ekonomiku a statistickou administrativu – pozn. překl.) vydal v lednu 2010 zprávu nazvanou „Střední třída v Americe“. Tato zpráva přišla s následujícím výsledkem: „Pro mnoho rodin, zejména těch s nízkými příjmy, bude dosáhnout životní úrovně střední třídy velice obtížné, ne-li nemožné. Oblasti s drahými nájmami za bydlení mohou pro mnoho lidí i s vysokými příjmy znamenat jistou past. Rodiny, které si nemohou dovolit náklady na zdravotní péči, nemohou čelit nedostávajícímu se zdravotnímu pojištění poskytovanému zaměstnavatelem. A nepředvídatelné výdaje mohou zruinovat i ten nejlépe naplánovaný rozpočet.

V červnu 2010 článek na *Yahoo! Finance* představil následující statistiky:

- Osmdesát tři procent veškerých amerických akcií jsou v rukou jednoho procenta lidí.
- Šedesát jedna procent veškerých Američanů žije od výplaty k výplatě.
- V roce 2010 žije dvacet jedna procent všech dětí pod hranicí chudoby.

Proč je všechno čím dál dražší, když je inflace údajně tak nízká? Cítíme, jak životní náklady výrazně stoupají. A také víme, že dolar ztrácí svou hodnotu. Úspory v bankách jsou na historickém minimu, a pokud budete nadále vkládat peníze na svá spořicí konta, dostanete úroky nižší, než je hodnota inflace. Jinými slovy pokud spoříte své těžce vydělané peníze v bance, za ty peníze si v budoucnu koupíte méně než dnes.

A zatím mzdy buď klesají, nebo stagnují. Žádný podnik nemůže přežít tak prudký nárůst výdajů bez patrného nárůstu příjmů – a střední třída také ne. Americký sen prostřednictvím tradiční zaměstnanosti se rychle stává nedosažitelným.

Ještě hůř vypadá předpokládaná výše důchodů pro střední třídu. Článek v *USA Today* s názvem „Důchody americké střední třídy v ohrožení“ říká, že „ze všech hrozeb pro životní standard americké střední třídy, od stagnace příjmů po nahromaděné spotřebitelské úvěry, je tou nejméně chápanou a jednou z nezávažnějších hrozcí krize důchodového systému. V soukromém sektoru se vytrácí tradiční plán penzí. Pracovníci nestrádají na svá dobrovolná důchodová spořicí konta (v Americe plán 401(k)) dostatek peněz. Vyšší průměrná délka života ještě úspory ztenčuje. Program Social Security zůstává pod tlakem. Mimoto, tohle všechno se dělo předtím, než důchodový plán přišel o dva bilióny dolarů při nedávných propadech trhů.“

Článek předkládá některé ještě více alarmující statistiky. Více než polovina amerických pracovníků má na důchod naspořeno méně než 50 000 dolarů a více než 20 procent z nich říká, že nemá naspořeno vůbec nic. Když tyto statistiky postavíte vedle faktu, že pouze 10 procent Američanů má nárok na penzi poskytovanou zaměstnavatelem, že se vládní programy jako Social Security a Medicare řítí vstříc insolvenční, a vedle toho, že většina zaměstnanců důvěřuje se zhodnocením svých penzí akciovým trhům, uvidíte, že důchodová krize je na obzoru.

Jak říká Seth Godin ve své knize *Linchpin*: „Zčistajasna, opravdu zčistajasna z hlediska řádu věcí se zdá, že poslušný pracovník naletěl lumpům na špek.“ Váš zaměstnavatel vás nezachrání. Musíte se zachránit sami. Musíte dát sbohem snům o střední třídě a přijmout budoucnost patřící Nové třídě podnikatelů.

Dobrou zprávou je, že můžete. A nejste sami.
Tehle Spící obr je větší, než byste si kdy představovali.

Rozmazlené děti baby boomerů

Jednou součástí Spícího obra je i největší generace od dob baby boomu, která právě dosahuje věku, kdy začíná pracovat. Tahle generace dostává mnoho jmen – například Ozvěna boomu, Generace Y, Děti milénia nebo Další generace – ale jakkoli je pojmenujete, je jich hodně (všichni dohromady celých 152 milionů), jsou mladí, přizpůsobiví a tajemstvím Ameriky obchodních společností.

Existuje množství článků, knih a blogů, jak s těmito dětmi vycházet. Mají tu tíživou svobodnou povahu. Nechtějí pracovat dlouhé hodiny. Chtějí se bavit, jak je to jen možné. A nezdají se být motivováni penězi. Co za práci je průměrný manažer?

A teď si poslechněte tohle: Podle *Newsweek* 65 procent této generace chce rozjet vlastní podnik. Pro ně je podnikatelství normou, ne výjimkou. Vezměte v úvahu tuto citaci z článku *USA Today* nazvaného „Generace Y vykračuje a směr, kterým se vydávají, je podnikatelství“: „Experti říkají, že potomci baby boomerů touží po rozvržení času věnovaného práci a svému životu zcela jiném, než jaké měli jejich rodiče. Chtějí být svými vlastními pány, aby toho mohli docílit. Takže nyní prosazují nové produkty a služby, nebo ty staré přetváří. Jsou na nejlepší cestě k trendu podnikatelství, který probublával po desetiletí a dnes se, zejména díky technologiím, konečně dostává na povrch.“ To je to, co mám na mysli, když hovořím o Spícím obru.

Premýšlejte o tom. I když by začalo podnikat jen 25 procent z těchto dětí, získáme 30 milionů nových podniků – a to už značně promění ekonomiku. Spící obr. Nová třída podnikatelů. Budoucnost.

Lidé baby boomu – nová krize středního věku

Možná si při čtení v tuhle chvíli říkáte: „Kene, tohle všechno je moc pěkné, zní to opravdu dobře, ale já nejsem lehkomyšlný dvacátník, který nemá co ztratit. Jsem dospělý člověk s patřičnou zodpovědností. Mám rodinu a hypotéku. Nemůžu jen tak sám vykročit z řady, i kdybych chtěl.“

Ale můžete. Jsou tisíce a tisíce baby boomerů, jako jste vy, kteří jsou a budou součástí Spícího obra. To jsou muži a ženy, kteří chápou, že mohou dokázat mnohem víc – a mají dovednosti a zkušenosti k tomu nejen začít na vlastní pěst, ale také uspět.

Vlastně jsou podle Ewing Marion Kauffmann Foundation jednou z nejrychleji rostoucích skupin podnikatelů lidé ve věku mezi 55 a 64 lety. Mezi lety 2008 a 2009 se počet podnikatelů v této skupině rozrostl na dva miliony – tedy o celých 5 procent. A počet podnikatelů starších 65 let se zvýšil o závratných 30 procent!

Já jsem tu proto, abych vám ukázal, že Nová třída podnikatelů není nějaký výmysl. Není to prostor jen pro mladé lidi. Patří všem. Vlastně bych řekl, že Nová třída podnikatelů potřebuje baby boomery k holému přežití. Energie mladých lidí vás dokáže dostat jen po určitou hranici. Zkušenosti a vědomosti jsou zkrátka nezbytností.

A vy se můžete stát součástí tohoto hnutí. Můžete být součástí Nové třídy podnikatelů. Můžete se připojit ke Spícímu obru. Můžete převzít vládu nad svou vlastní budoucností. Můžete dosáhnout zabezpečení a svobody tím, že se stanete podnikatelem. Dávám vám k tomu svolení. Protože někdy je svolení to jediné, co potřebujeme.

Pokud váháte nad tím, co vám říkám, zde jsou důvody: Bylo vám vstřípeno přesvědčení, že ta pravá odpovědnost je chodit do školy, najít si dobrou práci, šetřit své peníze, koupit si pěkný dům, a vůbec dělat to, co je vám řečeno. Byli jste takto vychováváni od chvíle, kdy jste byli malými dětmi, pěkně povstat, když ve škole zazvoní, přesunout se ze třídy do třídy a opět si sednout, když zazvoní podruhé, jít domů, napsat domácí úkoly, vstávat a druhý den to celé opět dokola. Byli jste naučeni nemluvit, dokud nejste tázáni, nevybočovat z řady, hlavně svými schopnostmi nezastínit druhé.

Tahle výchova se s vámi možná táhla až na univerzitu, kde jste šli z třídy do třídy, skládali zkoušky, plnili požadavky, které vám nikdy nic nepřinesly, ani jste jich neupotřebili, s těžkostí se šinuli k promoci a říkali si, co uděláte se svým životem.

A nyní, když pracujete, tak tohle celé pokračuje. Z práce do práce, padesát hodin týdně, probírání se stovkami každodenních e-mailů, tabulek a pozorování, jak ostatní vydělávají více peněz než vy, jsou úspěšnější a žijí život, o kterém jste snili – svobodný život.

Byli jste naučeni dívat se na svět jako jeden z bezmocných. V tomhle světě jste nahraditelní – kapka v moři. V tomhle světě můžete v mžiku přijít o práci. O své úspory přijdete rozmarem trhu. A musíte pevně držet to, co máte, jinak vám to někdo jiný sebere.

Tenhle svět již ale neexistuje. Tohle je stará ekonomika.

Nová ekonomika znamená hojnost. V nové ekonomice se může kdokoli stát členem Nové třídy podnikatelů. Každý může být podnikatelem.

Měnicí se myšlení

Jak zdůraznil Seth Godin: „Dnes znamená výroba jen laptop s připojením k internetu. Za tři tisíce dolarů si může kdokoli koupit celou továrnu.“ Řád byl narušen, Amerika jako země obchodních společností ztrácí schopnost podnikatele sdružovat v obchodních organizacích.

Co myslím tím sdružováním do obchodních organizací? Základním rysem všech, kdo patří k Nové třídě podnikatelů, je to, že vědí, jak důležitá je spolupráce a kooperace v týmu. Lidé z Nové třídy podnikatelů byli odmala vychováváni k týmové práci. A nebojí se na ní podílet. Vidí svět jako příležitost a místo hojnosti. Chápu, že čím víc sdílíte a organizujete se k týmové práci, tím spíše uspějete.

Jako takový je starý systém klasické hierarchie korporativních dinosaurů odsouzen k vyhynutí. Tenhle systém není udržitelný a přenechává prostor pro povstání Spícího obra. Namísto toho bude nahrazen nekorporativním systémem – systémem volně sdružených podnikatelů, kteří se spojují kvůli nejruznějším projektům a pak pokračují svou cestou, aby se spojili s dalšími

lidmi na nových projektech. Tento trend je popsán v knihách jako *Noded: The Untouchable Business (Uzlování: Nedotknutelný byznys* – pozn. překl.) od Andree Carlssona a Jaana Orveta, kteří definují koncept uzlování jako „skupiny individuálů, často, ale ne nezbytně, geograficky vzdálených, kteří se spojují, aby vytvořili dočasné, nebo znovu navazující partnerské skupiny ke spolupráci na různých projektech. Na rozdíl od „uměle vytvořených týmů“ pracují uzlové týmy pro široký okruh klientů a jakýkoli člen takového týmu může převzít vedení, aby rozjel nový projekt, organizoval práci a vybíral členy týmu.“

Proč by chtěli lidé pracovat tímto způsobem? Protože chápou, že spoléhat se na nějakou firmu, co se týče své finanční budoucnosti, je daleko riskantnější než spoléhat se sám na sebe. Nevěří, že až půjdou do důchodu, postarají se o ně programy jako Social Security nebo Medicare, vědí, že zdědí vládní dluh, vědí, že žádný firemní důchod jim nebude k dispozici jako záchranná síť, a vědí, že většina lidí z generace jejich rodičů nemá žádné úspory, a zcela jistě vědí, že pracovat šedesát hodin týdně za mzdu, jež sotva pokryje životní náklady, za to nestojí. A tak berou věci to vlastních rukou. Je to riskantní? Jistě. Ale být zaměstnancem je ještě riskantnější.

Tohle je úžasná věc, kterou Spící obr chápe: Svět se změnil a přežijí jen ti, kdo se přizpůsobí. Ti, kteří budou nostalgicky lpět na staré ekonomice, vyhynou.

Co to obnáší

V této knize najdete příběhy podnikatelských průkopníků. Je to dar. Pokud se opravdu chcete stát součástí Nové třídy podnikatelů, čtení těchto příběhů vám dodá motivaci a znalosti. Co se zde také dozvíte, je, že neexistuje žádné zaklínadlo, které z vás udělá podnikatele. V rozporu s všeobecným názorem není žádný správný typ člověka nebo věková skupina pro úspěšné podnikání.

Než se pustíme do těchto příběhů, chci se s vámi podělit o nějaké vlastnosti a základní věci potřebné k úspěšnému podnikání. Jelikož inspirace, byť je sebedůležitější, je jen polovinou úspěchu. Tato část úvodu vám po-

může pochopit, co to obnáší být úspěšným podnikatelem, a také vás odkáže na některé příběhy z této knihy, které dokreslují to, co mám na mysli.

Jinačí styl

Pokud je vám tolik, jako mně, možná si vzpomínáte na televizní pořad „Jinačí styl“ (Different Strokes). Byl to pořad o bohatém podnikateli bílé pleťi z Park Avenue, který adoptuje dva mladé Afroameričany z chudinské čtvrti Harlemu, poté co jejich matka, která pro něj pracovala, zemřela. Doslova přes noc se z chudáků stanou boháči. Všichni jsou spokojeni.

Skutečností je, že tento pořad zkoumá, některá velmi reálná rasová a ekonomická napětí. Ve znělce pořadu se zpívalo: „Každý má svůj vlastní příběh / každý může zazářit / co na tom, že prázdnou kapsu máš / každý z nás co jeho jest / a společně budeme v pohodě / chce to totiž jinačí styl, aby se svět hnul / jo to chce / to chce / jinačí styl, aby se svět hnul.“ Může to znít jako znělka hloupého televizního pořadu, ale v zásadě jsou to pravdivá slova, nebo ne?

Příběh Shawna Thomase „Cesta je úspěch“ byste si měli přečíst, pokud si myslíte, že prostředí a okolnosti vám brání v uchopení vaší budoucnosti.

A teď, ještě než přijdete se svým: „Ale o čem to tu mluvíš, Kene?“, pojděte se nad tou písničkou na chvíli zamyslet. Pokud chcete být součástí Nové třídy podnikatelů, pokud chcete být součástí Spícího obra, nezáleží na tom, kdo jste, odkud jste přišli nebo co vlastníte. Můžete najít svou cestu k úspěchu. Svět vás potřebuje takové, jací jste, abyste ho obohatili tím, v čem tkví vaše jedinečnost, vaše osobnost a talent.

Skutečností je, že faktorů, které mají vliv na to, jakým způsobem se dostanete k podnikání, je mnoho. Pojdme se na některé z nich podívat.

Osobnost

Někteří lidé jsou od přírody extroverti a dobrodruzi, zatímco jiní jsou přirozeně stydliví a introvertní. Nezáleží na tom, jestli jste hvězdou každého večírku, nebo šedá myška, v podnikání můžete být úspěšní. Svět potřebuje různé druhy lidí. Kdybychom byli všichni stejní, nic by se nedařilo. Každý typ osobnosti má oproti jiným své přednosti (i nedostatky).

Například, pokud jste introvertní a stydliví, je pravděpodobné, že budete zároveň velice hloubaví. Máte schopnost přemýšlet nad možnostmi a jejich dopady, abyste zvážili pocity a motivy ostatních a přesvědčili je, aby vás následovali. Šílení extroverti tuto schopnost často nemají. Mají tendenci vrhnout se do všeho po hlavě a využít sílu své osobnosti a svou energii k tomu, aby věci fungovaly. Během toho za sebou mohou zanechat pěknou paseku, jak mezi lidmi, tak v podniku.

Šílený extrovert může lidi přimět, aby ho následovali vlivem své osobnosti a své energie. Lidé následují šílené extroverty často slepě, jelikož jsou tak přesvědčivě sebejistí ohledně toho, kam jdou (i přestože to tak úplně nevědí!). Mají tendenci být těmi optimisty, kteří říkají: „Tohle zvládnou. Nevím jak, ale nějak na to v průběhu přijdu.“ Uzavření introverti tohle nedokážou a častou selžou, když to zkusí. Jsou spíše pesimističtí a mají tendenci vše příliš analyzovat. A někdy jejich strach z konfliktu zapříčiní, že nepopostrčí ostatní k úspěchu tak, jak by mohli.

I tak oba dva druhy osobností mohou být úspěšnými podnikateli, pokud si budou vědomé svých předností a svých slabín a obklopí se týmem lidí, který vyrovná jejich nedostatky a posílí jejich kladné stránky.

Životní období

Bez ohledu na to, jaký jste typ osobnosti, ne vždy záleží přímo na vás. Byznys je zcela určitě týmová hra a pochopení této věci vám pomůže uspět. Pokud přijmete tento prostý fakt, budete mít svět na dlani. Když jsem já začínal svůj podnik, udělal jsem tu chybu, že jsem myslel především na sebe a na to, co chci já. Pracoval jsem opravdu přespříliš a zapomínal na svou ro-

dinu. Rozhodně jsem nebyl tak dobrým tátou a manželem, jakým jsem mohl být. A mnoho podnikatelů zapadne do stejné pasti přílišného zaujetí prací pro firmu a zanedbávání rodiny. Pokud jste otevření, učíte se v průběhu života.

Příběh Jimyho Smalla „Vyšší smysl“ je naprosto nezbytné si přečíst k pochopení, že nic není důležitější než vaše rodina – a toho, že založit úspěšný podnik je to nejlepší, co pro ně můžete udělat.

Naštěstí jsem zkraje své kariéry vstoupil do organizací jako Entrepreneurs' Organization (EO – Sdružení podnikatelů – pozn. překl.) a Young Presidents Organization (YPO – Sdružení mladých předsedů – pozn. překl.), kde jsem potkal velice moudré muže a ženy, kteří mě naučili, jak důležité je nalézt rovnováhu mezi prací a rodinou. Učinil jsem některé změny, které ze mě udělaly nejen lepšího manžela, ale i mnohem lepšího šéfa a podnikatele.

Pro mnoho z vás tohle není příliš palčivý problém. Možná právě nejste ve vztahu a můžete se soustředit jen na sebe a svou firmu. Pokud tomu tak je, budete spíše způsobilí k tomu více riskovat a pracovat dlouhé hodiny. Nebo jste možná manžel a rodič, který nemůže přemýšlet jen nad sebou. I když nemáte problém s tím riskovat, nemáte problém ani s tím riskovat blahobyt své rodiny? To jsou složité otázky, které musí každý zvážit, než se rozhodne začít podnikat.

Je to zcela jasné, ale stejně to řeknu: Čím více máte, tím více můžete ztratit. Pokud jste hazardující extrovert, raději se na chvíli zastavte a zvažte, jakou cenu má to, do čeho se hodláte pustit, a jestli neexistuje méně riskantní cesta vedoucí ke stejnému cíli. Pokud jste opatrný introvert, měli byste se zastavit a uvážit, zda vám strach nebrání učinit nějaký důležitý posun, který může prospět vám i vaší rodině.

Přátelé

Staré rčení: „Vrána k vráně sedá“ je pravdivé. Někdy to nejdůležitější, co můžete udělat, abyste změnili způsob svého myšlení a pohnuli se směrem k naplnění svých snů a přání, je odříznout se od svých starých známých, kteří vám v tom brání. Pokud máte přátele, kteří říkají: „To nezvládneš“ nebo: „To zní až moc riskantně“ nebo: „Tvoje nápady nestojí za nic“, možná jim budete muset říct: „Díky za všechna ta léta přátelství, ale já se teď musím hnout dál.“ Protože skutečností je, že pokud vás vaši přátelé bezdůvodně nepodporují, nestojí za nic. Součástí změny myšlení je obklopit se lidmi, kteří přemýšlí způsobem, který vám vyhovuje. A součástí toho být úspěšný je obklopit se lidmi, kteří jsou úspěšnější než vy.

V profesionálním sportu tohle vidíte dnes a denně. Kolik jste slyšeli příběhů o mladých atletech, kteří mají šanci na skvělou budoucnost? Mají svět na talíři, ale jsou stahováni starými kamarády a známými.

Za ta léta jsem měl tu čest radit mnoha vrcholovým sportovcům se správou jejich financí a investic. Mnoho z těchto mladých hráčů nemá žádné finanční povědomí a zčistajasna jsou bohatší, než si kdy mohli představit – a jejich přátelé a rodina to vědí. A nejsou to jen staří kamarádi, kteří se toho snaží využít, ale i lidé, které neviděli mnoho let. Pokud si nedává atlet pozor, může utratit všechny své peníze za nesmysly, jen aby ohromil své kamarády, nebo jich balíky rozdat lidem, kteří nemají v úmyslu je kdy vrátit, nebo alespoň být jeho opravdovými přáteli. Velice často, když se peníze rozutečou a sláva vybledne, se mnoho z těchto takzvaných kamarádů vypaří.

Ale byl jsem i svědkem toho, jak se tito zášní mladí muži stali neobyčejně úspěšnými nejen ve sportu, ale i v osobním životě. Často však museli učinit to těžké rozhodnutí odříznout se od starých přátel a známých, kteří je táhli dolů, a udělat si nové kamarády, kteří jim pomáhali. Nikdy to nebylo lehké, ale vždycky to stálo za to.

Takto se i vy budete muset možná složitě rozhodnout a obklopit se lepšími kamarády, kteří vám pomohou uspět, a nepotáhnou vás dolů.