

BRENDON BURCHARD

MILIONOVÝ EXPERT



Podělte se o své znalosti a zkušenosti,
změňte svět k lepšímu a vydělejte jmění

Předmluva David Kirš

BRENDON BURCHARD
MILIONOVÝ EXPERT

MILIONOVÝ EXPERT

BRENDON BURCHARD

Z anglického originálu *The Millionaire Messenger* přeložil Zdeněk Chodora.
Odborná redakce David Kirš. Jazyková korektura Tereza Münz.

Výroba CPI Moravia Books, s.r.o.
Elektronické formáty připravil KOSMAS, www.kosmas.cz

Vydalo nakladatelství Synergie Publishing SE
www.synergiepublishing.com

Vydání první

Copyright © 2011 by Brendon Burchard
Translation Copyright © 2016 Synergie Publishing SE
Published by arrangement with Folio Literary Management, LLC
and Prava i Prevodi Literary Agency.

ISBN 978-80-7370-404-9 (váz.)
ISBN 978-80-7370-434-6 (e-kniha)

OBSAH

	Předmluva Davida Kirše	9
	Úvod	13
Kapitola první:	Jak sdílet své poselství – rychlá instruktáž	17
Kapitola druhá:	Expert rozhrnuje oponu	23
Kapitola třetí:	Povolání experta a expertův životní styl	31
Kapitola čtvrtá:	Stáváte se expertem	53
Kapitola pátá:	10 kroků k vybudování expertního impéria	63
Kapitola šestá:	Milionový expert a peníze	87
Kapitola sedmá:	Mentalita experta	105
Kapitola osmá:	Milionová strategie	117
Kapitola devátá:	Expertův manifest	143
Kapitola desátá:	Důvěřujte svému hlasu	165
	Poděkování	173

*Věnováno tátovi, Melu Burchardovi, který nám celým svým životem
vštěpoval to podstatné, co potřebujete vědět o člověku.*

Dodnes se k jeho poselství hlásím:

*„Bud' sám sebou. Bud' poctivý. Dělej vše co nejlépe. Postarej se o svou
rodinu. Respektuj druhé. Následuj své sny.“*

PŘEDMLUVA

Když jsem otevřel e-mail od Roberta a v něm četl: „Chystám se vydat knihu *Millionaire Messenger* od nějakého Brendona Burcharda, znáš ho?“ usmál jsem se nejdřív potichu, pak nahlas a běžel to říct Alici, mojí ženě. Pak jsem zvedl telefon a zavolal Robertovi Gajdošovi, nakladateli, který vydal tuto knihu. „Robert, děláš si srandu, Brendon mi změnil život, je to MŮJ ČLOVĚK a učitel, který mě přivedl k tomu, co od roku 2010 dělám.“

Brendon Burchard. Expert, inspirace, která přišla před lety do mého života a vedla až k tomu, že teď sedím v letadle do Bangkoku a píšu pro vás s velkou vděčností tuto předmluvu. S knihou *Milionový expert* jsem se poprvé setkal a přečetl ji až na začátku roku 2012. V té době jsem už něco přes rok aplikoval strategie a postupy z Brendonových videí a kurzů, které kniha popisuje. A rok 2012 se později stal také bodem zlomu v mém podnikání a profesionální kariéře experta.

V sedmé kapitole si později přečtete větu: „A kdo já vůbec jsem, že...“, a tato jediná věta nejspíš způsobila, že jsem začal pochybovat o svých dřívějších přesvědčeních. Přes kariéru úspěšného manažera v distribuční firmě, vystudovaného inženýra na technice, kluka, který seděl u klávesnice od dvanácti, manžela i tátu jsem si stejně pořád kladl otázku: „A kdo já vůbec jsem?“ a odpovídal si: „Nikdo.“

Pokud znáte ten vnitřní hlas, který vás neustále hodnotí a zrazuje od vašich nápadů, zakazuje, abyste něco řekli, abyste se naplno projevili, abyste se za sebe postavili, sdíleli svůj názor, hlas, který navenek tvoří obraz silného člověka, ale uvnitř je slabý a bojácný, tak tento hlas byl se mnou od mých dětských let, ve škole, na gymnáziu i mnoho let v práci. Prostě jsem měl pocit, že ještě pořád nejsem dost dobrý. Že ještě není můj čas. A tak nebyl.

Ale když jsem o přestávce třetího dne Brendonova semináře *Experts Academy*

seděl na patníku na parkovišti hotelu Mariott v San Jose v Kalifornii, věděl jsem na 1000 %, že věci už nebudou nikdy jako dříve. Že se můj život změní.

A skutečně se to stalo. Navíc způsobem, který bych si dříve ani nedovedl představit. Tenkrát tam jsem se poprvé rozhodl následovat inspiraci a také krok za krokem aplikovat postupy, které Brendon Burchard učil. Otevřel se mi nový svět. Svět expertního podnikání, info marketingu a online marketingu. Svět, o kterém jsem do té doby slyšel, ale jak se ukázalo, vůbec mu nerozuměl a ani ho nechápal. Tam pro mě osobně začala doba, o které už teď směle můžu říct: „*It's my time.*“

Díky Brendone.

Vrátil jsem se domů. Mým oborem byl e-mail marketing. Provozoval jsem službu *SmartEmailing* a rozhodl jsem se, že podle Brendonova návodu uspořádám první seminář, napíšu ebook a vytvořím online kurz. A to jsem udělal. Vznikla *EmailAcademy*. A až při psaní prvního ebooku mi došlo, že o e-mail marketingu vím tolik jako málokdo u nás. Až po prvním semináři jsem pochopil, jakou hodnotu můžu lidem předat a jak jim můžu pomoci. Až po prvním online kurzu jsem uvěřil, že i u nás jsou tisíce a tisíce kupujících zákazníků určených právě přesně pro mě. A pro každého, kdo je bude skutečně chtít.

Dodalo mi to odvahu. Následovala druhá *EmailAcademy*, pak třetí a čtvrtá. Dnes už je to více než 50 milionů v prodeji expertních produktů, překonaná bláznivá hranice vydělat 5 mil. Kč za hodinu, tři desetimilionové kampaně v řadě, 150 000 kontaktů v databázi, 3 000 lidí v mých placených kurzech, 1 500 lidí na živých seminářích a mnoho splněných klukovských snů. Tady v České republice, v oblasti, o které si lidé před rokem 2010 mysleli, že to u nás fungovat nebude.

Objevil jsem svůj zlatý grál, své milionové impérium. Pochopil jsem, že jen já sám jsem svým milionovým impériem a rozhodl se pak toto své zjištění poslat dál a učit z mých zkušeností další lidi, jak svůj talent uvidět, vystavět kolem něj podnikání, pomáhat a tím vydělávat. Tak vznikly další kurzy *Milionové impérium*, *Online Academy*, *EmailAcademy 2.0* a můj nejnovější trénink *Prodej svůj talent*.

Fungují postupy, které Brendon v této knize učí, i u nás? Ano. Fungují dnes již stovkám a stovkám lidí v Čechách a na Slovensku, lidem, kteří uviděli svou hodnotu, rozpoznali svůj talent a začali kolem něj tvořit expertní byznys.

Je možné vydělat peníze tím, co Brendon v této knize učí? Ano. Skvělé a milé peníze, které vyděláváte tím, co milujete, a tam, kde máte nadšení a vášně. Když vydržíte dostatečně dlouho.

Může se expertní podnikání stát smyslem života i pro vás a můžete tak změnit život mnoha dalším lidem? Ano. Stovky lidí u nás potvrzují Brendonův

příběh, můj příběh a příběhy studentů našich studentů. Rodí se nová generace expertů – vědomých a dospělých, lidí, kteří podnikají srdcem, používají chytré strategie a dělí se o svůj talent a know-how s dalšími lidmi.

Přichází nové postupy a příležitosti, jak se my všichni můžeme učit být úspěšnější a hlavně šťastnější, vzdělávat se rychleji, jednodušeji a efektivněji. Přichází nová generace učitelů expertů, nová generace lídrů, mentorů, lektorů, spíkrů a koučů, lidí, kteří vedou příkladem a svým životem.

Vítejte. Jste jedním z nich. Milionový expert.

Přeji vám inspirující čtení.

David Kirš, únor 2016

PRO VÁS

Připravili jsme pro vás ke knize doplňující materiály. Odkazy na další zdroje informací, bonusová videa, příběhy českých a slovenských expertů a také doporučení na aplikace a nástroje pro experty.

Navštivte nyní stránky knihy:

www.milionovyexpert.cz/bonusy.

ÚVOD

TATO KNIHA STAVÍ NA TŘECH TVRZENÍCH:

- Váš životní příběh, vaše znalosti a poselství — tedy všechno to, co jste prožili a o co se chcete s druhými podělit — jsou daleko důležitější a mají daleko větší tržní hodnotu, než jste si kdy dokázali představit.
- Narodili jste se, abyste změnili svět k lepšímu. A nejlepší způsob, jak to dokázat, je využít svých znalostí a zkušeností (ať už se týkají jakéhokoli tématu) k tomu, abyste druhým pomohli dosáhnout úspěchu.
- Když se s druhými rozdělíte o své zkušenosti a poradíte jim, jak uspět, můžete si za to nechat zaplatit. Postupně si tak vybudujete velmi výnosnou živnost a váš život získá hluboký smysl.

Pokud se vám tato tvrzení zdají poněkud neuvěřitelná — zejména ta část, že byste na tom, čemu budeme v této knize říkat „osobní poselství“, mohli i skvěle vydělat — potom je to jenom proto, že jste dosud nepřišli do styku s vcelku neznámým a dříve i utajovaným odvětvím, které má dopad na celou naši společnost. Tímto odvětvím je „expertní podnikání“.

Oblast expertního podnikání sdružuje komunitu lidí, kteří mají zájem pomoci druhým, poradit jim, podělit se o své znalosti a dostat za to zapláceno. Jsou to právě ti lidé, s nimiž se setkáváte v televizi nebo na online poradenských službách a kteří vám radí, jak uspět v podnikání a obecně zlepšit svůj život. Jsou to průměrní, obyčejní lidé, kteří druhým zprostředkovávají vyzkoušený recept na úspěch, svůj životní příběh nebo výsledky výzkumu ve formě srozumitelné expertízy. Experti vám například poradí, jak se stát lepším rodičem, jak rozjet podnikání, jak uspět v zaměstnání, jak žít radostněji nebo cokoli jiného. Jsou

to služebníci vědění a svou zkušeností inspirují všechny, kteří jsou ochotni naslouchat.

Připomínám, že experti jsou jen obyčejní lidé, kteří svou životní zkušenost dokázali přehledně zpracovat a vytvořit z ní produkty nebo učební programy, které prodávají veřejnosti. Svě vědomosti nabízejí prostřednictvím článků, knih, audio programů, videí, online programů, DVD kurzů, podcastů, webinářů a tak podobně. Díky dostupnosti internetu je to dnes všechno velmi snadné a levné. V mnoha případech se stali známými, nebo dokonce slavnými už jenom tím, že na síti sdíleli své zkušenosti a know-how. A vydělali díky tomu miliony dolarů. Podařilo se jim své poselství zpeněžit a vydělat víc, než si dokážete představit. Jsou z nich milionoví experti, podnikatelé informačního věku.

Pokud se dnes za experta nebo „guru“ nepokládáte, nevěšte hlavu. Faktem zůstává, že expertem se může stát kdokoli. Také si nedělejte starosti s tím, jestli se vám s výrazy „expert“ nebo „guru“ asociují nějaké negativní vlastnosti. V této knize uvedeme tyto výrazy do nového kontextu. Expertem nebo guruem se člověk stává proto, aby pomohl druhým lidem uspět — a to je samo o sobě jistě prospěšná věc. Chcete-li se stát expertem, je třeba vhodně „zabalit“ a prezentovat to, *kým jste a co umíte*, abyste v dané cílové skupině oslovili co nejvíce lidí. Neexistuje oblast, ve které byste se nemohli stát vlivným a skvěle placeným expertem. A v této knize se dozvíte, jak na to.

Cílem této knihy ovšem není pobídnout vás, abyste se nechali najmout jako „poradce“ pro nějakou globální korporaci plnou bezmyšlenkovitých trubců. Profese poradce je už dlouho překonaný koncept. V nové době zaměřené na kreativitu — době, v níž je důležitý zejména zajímavý a autentický obsah, důvěra zákazníka, internet a sociální média — se formuje nová generace kreativců a expertů, kteří mají svou vlastní živnost a se svými zákazníky si vytvářejí skutečně osobní vztah založený na poskytování cenných rad a informací. Díky tomu, že internet zpřístupnil informace široké vrstvě společnosti, a díky tomu, že téměř každý si dnes dokáže na síti vyhledat relevantní obsah, může kdokoli úspěšně šířit své zkušenosti a rady, které druhým přinášejí prospěch. V této knize si objasníme, že v tomto novém typu ekonomie se může prosadit každý a každý může dostat za své vědomosti zapláceno, aniž by musel pro někoho pracovat. Chcete-li sdělit nějaké poselství a máte-li připojení k internetu, potom nic nestojí v cestě tomu, abyste si vybudovali kariéru v oblasti expertního podnikání a dostali zapláceno za to, co doopravdy umíte a znáte. Ukazuje se, že vyučovat druhé může být jak smysluplné, tak i výnosné.

Chci také předeslat, že tato kniha není návodem, jak se stát expertem ve smyslu, v němž lidé obvyklé o postavě experta přemýšlejí. Nebudeme mluvit

o tom, jak se stát „inspirativním“ a „motivačním“ řečníkem — i když nic nebrání tomu, abyste se stali i jím. Obvykle je to tak, že když prožijete nějakou zásadní životní zkušenost a chcete ji sdělit světu, každý vám hned řekne: „Řekni to všem. Staň se motivačním řečníkem.“ Je smutné, že jediný výraz, kterým naše kultura tradičně označuje osoby snažící se pomoci druhým, je omezen na souloví „motivační řečník“. A přitom ti, jež takto označujeme, toho jako experti dělají daleko více. Řečnění je jen jednou ze šesti oblastí, za kterou může být expert placen — dalšími oblastmi jsou činnosti jako psaní knih, vedení seminářů, koučování, konzultace a poskytování online kurzů a programů. K tomu, aby expert závratně zbohatl, nemusí hned vynikat ve všech těchto oblastech. Dokážu vám to. Seznámím vás totiž s výnosným plánem, jak ostatním sdělit své poselství, a ještě za to dostat dobře zapláceno. Plánem, jehož provedení je ve své podstatě tak jednoduché, že vás to šokuje.

Nemohu zastírat, že mi už nějaký čas vrtá hlavou jedna otázka. Jak je možné, že v dnešní křehké ekonomické situaci, kdy lidé nevědí, jak dál, a zoufale hledají pomoc a radu, ještě nikdo nenapsal podobnou knihu, jako je tato? Věřím totiž, že tento dějinný okamžik, který je přirozenou a logickou součástí vývoje naší ekonomiky, nám přináší jednu z největších podnikatelských příležitostí v historii lidstva. Mezi lidmi je ohromná poptávka po určité komoditě — lidé potřebují vedení, koučování a poradenství — a právě vy jim to můžete poskytnout, změnit jejich život k lepšímu a vydělat při tom balík peněz.

Uvědomuji si, že to, co říkám, se vám může zdát poněkud přitažené za vlasy. Víím ale, že vás dokážu přesvědčit. Cílem této knihy je důvěrně vás seznámit s expertním odvětvím. Tři výše uvedená tvrzení vám představím v konkrétní, racionální a snadno aplikovatelné formě, díky níž se pro druhé stanete inspirací a začnete jim poskytovat rady, jak uspět v životě, v podnikání, ve vztahu nebo v jakékoli jiné oblasti, na kterou se zaměříte.

Svým poselstvím můžete oslovit miliony lidí a můžete za to dostat miliony dolarů. Já sám i moji studenti jsme toho důkazem. Možná se vám teď zdá, že jde o nějaký reklamní trik a švindl, ale budete-li číst dál, otevře se vám cesta k nové kariéře (a ke smysluplnějšímu povolání).

Já osobně jsem dříve o tomto odvětví také nic nevěděl a každému, kdo tvrdil, že lze propojit smysluplné poselství a hluboký význam s penězi a marketingem, jsem naslouchal jen velmi nedůvěřivě. Výraz „guru“ jsem nikdy neměl rád a nemám ho rád doposud. Ani jsem se guruem nikdy nechtěl stát. Vyrůstal jsem v malém městě a je ve mně zakořeněna nedůvěra ke „slavným lidem“. Takzvaným „expertům“ jsem nevěřil, a protože byla naše rodina poměrně chudá, o penězích jsem vlastně ani nepřemýšlel.

Připadá-li vám tedy mé ujišťování a všechny ty řeči o expertním odvětví zkraje poněkud podivné, naprosto tomu rozumím.

Já jsem také netušil, že dokážu svým poselstvím pomoci tolika lidem a ještě za to dostanu zapláceno. A upřímně – kdyby mi to byl tenkrát někdo řekl, ani bych mu neuvěřil.

Ale potom mě potkala nehoda, při které jsem málem zemřel. Následně jsem si vyzkoušel expertní podnikání na vlastní kůži. A teď stojím v jeho čele.

V této knize rozhrnu oponu tohoto oboru a pozvu vás dovnitř.

Kapitola první

JAK SDÍLET SVÉ POSELSTVÍ — RYCHLÁ INSTRUKTÁŽ

Když jsem se probрал, uslyšel jsem Kevina, jak křičí: „Vystup z auta, Brendone! Vystup z auta!“

Seděl jsem vpředu na místě pro spolujezdce. Podíval jsem se na Kevina, kterého přiskřípl volant a který se na sedadle řidiče snažil vyprostit z trosk rozbitého předního skla. Křičel na mě a obličej měl pokrytý krví.

Projeli jsem zatáčku rychlostí 130 kilometrů za hodinu. Ve Spojených státech by před zatáčkou stála výstražná dopravní značka, která by nás varovala, že se blíží ostrá zatáčka a že máme zpomalit.

My jsme ale cestovali po zbrusu nové silnici v Dominikánské republice. A značka nebyla široko daleko vůbec žádná... Ta zatáčka se měla stát rozhodujícím momentem našeho života, bodem obratu.

Tím okamžikem se totiž vše obrátilo k dobrému, bylo to jako požehnání. Před několika měsíci jsem se rozešel s první ženou, kterou jsem doopravdy miloval, a od té doby jsem se utápěl v depresích a smutku. Bylo mi tehdy teprve 19, a už jsem se cítil vyřízený, jako by mě v životě nic dobrého nečekalo. Zamilovali jsme se do sebe na střední škole a plánovali jsme, že se jednoho dne vezmeme. Pak jsme ale začali studovat vysokou a ona objevila pivo a kluky. Dostatečně jsem se jí nevěnoval, začala mě podvádět a všechno se to strašně pokazilo.

Byl jsem rozčarovaný, a tak když se mi naskytla příležitost pracovat přes léto na druhém konci světa, v Dominikánské republice, ani chvíli jsem neváhal. Odejít z města by mi nestačilo. Připadalo mi, že nejlépe své depresi a problémům uteču, když odjedu do jiné země.

Společně s Kevinem, kamarádem z rodného města, jsem se tedy ocitl v Dominikánské republice. Vypomáhali jsme známému, který prodával náhradní díly ke kamionům. Byla půlnoc a my se vraceli ze schůzky s klientem. Projížděli

jsme žhavou karibskou nocí. Všechna okýnka byla vytažena a z reproduktorů rádia zněla na plné pecky písnička Toma Cochran *Life is a Highway*. Uháněli jsme silnicí, kterou z obou stran lemovala tmavá džungle. Autem profukoval vlhký a voňavý vzduch a já jsem cítil úlevu. Deprese už tolik nenaléhala a oblaka samoty a smutku se rozplývala rychlostí zvuku. Zavřel jsem oči, snažil se zapomenout na to mrtvé prázdno uvnitř sebe a z plných plic jsem vyzpěvoval společně s rádiem.

Vtom Kevin zaječel: „Ježiši, Brendone, drž se!“

Otevřel jsem oči a uviděl, že světelné kužely předních reflektorů míří mimo silnici, do prázdnoty a temnoty.

Kevin popadl volant a zoufale s ním trhnul doprava, aby zabránil převrácení vozu. Ale na to bylo už příliš pozdě. Zadní náprava vystřelila stranou, auto přešlo do smyku a sjelo se ze silnice. Začal jsem pěstit a pomyslel jsem si: „Bože! Nejsem ještě připraven!“ Připadalo mi, že jsem do té doby ani pořádně nežil. Bylo zvláštní, jak byl ten pocit silný a jak dlouho trval. Sklouzávali jsme ze silnice a já — jak už se to v situacích krajního ohrožení stává — jsem všechno viděl jako ve zpomaleném filmu. A zatímco jsme se řtili do náručí smrti, hlavou mi zněla naléhavá otázka: „*Žil jsem vůbec?*“

Jakmile jsme vyletěli ze silnice, auto narazilo do záchytné zídky zavlažovací strouhy. Vyhodilo nás to bokem do vzduchu, bezpečnostní pás se mi zařízl do masa a přišpendlil mě k sedačce. Hned nato jsem ale pocítil zvláštní stav beztlíže, automobil se v letu otáčel, otáčel... otáčel.

Oči jsem měl zavřené, a přesto jsem *je všechny* viděl docela zřetelně. Probíhalo to ale jinak, než jsem si představoval. Dřív jsem si myslel, že před smrtí shlédnu z výšky na běh svého dosavadního života jako nějaký nezaujatý pozorovatel. Že uvidím souvislý film svého života, ve kterém se bude zrychleně střídát vzpomínka za vzpomínkou. Že se uvidím vyrůstat. Že budu svědkem svých prvních dětských krůčků. Tak to ale vůbec nebylo. Před očima se mi nebatolil malý Brendon.

Místo toho vidím *je*. Předě mnou a po mém boku stojí moji přátelé a má rodina. Všichni jsou shromážděni kolem dortu položeného na stole v obýváku a zpívají. Je to oslava mých dvanáctých narozenin. Maminka šťastně pláče a s úsměvem propěvuje tu legrační písničku, kterou zpívá vždycky o narozeninách.

Náhle předě mnou vytanula jiná scéna. Vidím svou sestru. Houpe se vedle mne na houpačce. Naše pohledy se setkají a ona se usměje tím svým širokým, srdečným úsměvem.

A potom další výjevy. Před očima se mi míhají scény z mého života viděné vlastněma očima. Všechno jsou to okamžiky, kdy jsem obklopen těmi, které mi

luji. I když to všechno vypadá naprosto skutečně, neustále jsem si vědom toho, že jde jen o vzpomínky, a nepřestávám vnímat, jak se automobil pomalu otáčí ve vzduchu. Myslím na všechny ty, které miluji a kterým budu chybět. Náhle mnou ale projede silná a pronikavá pochybnost: „*Miloval jsem z celého srdce?*“

Automobil se skřípotem dopadl na zem. Náraz roztřásl každou kůstku v mém těle a já omdlel.

Když jsem se probral, uslyšel jsem Kevina, jak křičí, abych vylezl z auta.

Podíval jsem se na něj. Volant ho přiskřípl k sedadlu řidiče. Křičel na mě a snažil se vyprostit z trosk rozbitého předního skla.

Jak se ke mně obrátil, všiml jsem si, že má na pravé straně hlavy otevřenou, krvácející ránu. Celý obličej měl pokrytý krví. „Vylez, Brendone!“ ječel na mě v panice, zatímco se plazil ven skrze rozbité přední okno.

Nevěděl jsem, jestli auto hoří, nebo co se vlastně děje, ale tón Kevinova hlasu byl jednoznačný. Podíval jsem se doprava, jestli budu moci uniknout stahovacím okénkem, ale střecha auta byla promáčklá dovnitř a rám dveří byl deformovaný. Mou jedinou šancí se stal úzký otvor přede mnou, tedy to, co dřív bývalo čelním sklem.

Protáhl jsem se úzkým prostorem nad palubní deskou a pořezal si ruce, nohy i kůži na břiše. Potom se mi s obtížemi podařilo postavit se na pomačkané bílé kapotě automobilu. Všude mi tekla krev a stékala po nohou do sandálů a na auto. Točila se mi hlava, všechno jsem vnímal jakoby zdálky. S krví ze mne pomalu odtékal i život a ze srdce se do celé mé bytosti šířila chladná hrůza. Poprvé jsem si s bezprostřední naléhavostí uvědomil, že mohu zemřít. Proběhla mnou unavená vlna strachu a já zapochyboval, zda to všechno mělo nějaký smysl. Potýkal jsem se s tou myšlenkou a přemohl mě pláč: „*Měl můj život nějaký smysl?*“

Před očima se mi zatmělo a já cítil, že znovu omdlím. „*To je konec;*“ pomyslel jsem si.

Vtom ale mým strnulým omámením pronikla zářivá jiskra mihotající se na krvavé loužičce v promáčklé kapotě. Ve své vlastní krvi, která stékala po boku pomačkaného automobilu, jsem uviděl jasný záblesk, odraz světla shůry. Zvedl jsem hlavu a na pozadí temné oblohy jsem spatřil nádherně zářivý úplněk. Byl to magický měsíc, nic takového jsem nikdy předtím neviděl — byl tak blízko, tak velký a světlý, tak krásný. Připadalo mi, že jsem byl vyzdvižen z vraku svého dosavadního života. Cítil jsem hluboké a významné propojení s nebesy a s vlnami modře, která prokvétala nočním nebem. Neexistovala žádná bolest, žádné pocity, jenom tichá prázdnota — na tu chvíli nikdy nezapomenu. Nebyl to ten stav, kdy opustíte své tělo. Vlastně jsem se nikdy předtím necítil být tak moc sám sebou. Pomalu mnou prostupoval pocit usebrání a zakotvení.

Vracela se mi ztracená rovnováha a přemáhala mě vděčnost. Pocítil jsem tak silnou lásku k životu, že to dodnes nedokážu dobře popsat. Bylo to, jako by na mne v tu chvíli z nebes shlédl Bůh, utěšil mě a předal mi zlatou vstupenku do života — druhou životní šanci. Jako by mi někdo řekl: „No tak vidíš, chlapče, pořád jsi naživu. Můžeš znovu milovat a dát svému životu smysl. Tak běž a pusť se hned do toho. Teď už přece víš, že máš vyměřený čas a hodiny tikají.“

Pamatuji si, že jsem se podíval vzhůru k nebi, nabízenou vstupenku přijal a stále si opakoval: „*Děkuji. Děkuji. Udělám všechno pro to, abych si to zasloužil.*“ Vstoupila do mě vděčnost, nepopsatelná vděčnost, a už mě neopustila. Cítil jsem, že mi po tvářích stékají slzy — slzy radosti. A poprvé po mnoha měsících se má duše dala do zpěvu.

O svůj příběh jsem se za poslední léta podělil s mnoha posluchači po celém světě a při jeho vyprávění jsem se naučil neopomíjet výstižné detaily, líčit události se zápalem a z celého srdce.

Kevin i já jsme utržili každý svůj díl podlitin, zlomenin a šrámů. Díky bohu jsme ale oba přežili a dali se do pořádku. A když jsme se z Dominikánské republiky vrátili domů, ani jsme na tu nehodu moc nemysleli.

Možná se to zdá divné, ale vyzoroval jsem, že to, co v životě prožijeme, bereme obyčejně na lehkou váhu a jen málokdy se snažíme dobrat skutečného významu našich prožitků a sdílet tento význam s ostatními.

Vrátil jsem se do Spojených států a navázal na svůj předchozí život na univerzitě v Montaně. O tom, co se stalo, jsem se zmínil jen nejbližším přátelům, jinak jsem o tom nemluvil. Pokračoval jsem prostě v plnění obvyklého životního plánu: dostudovat vysokou školu, získat profesní zkušenosti a sehnat skvěle placené místo u nějaké prosperující společnosti.

Ale i když jsem celou dobu svědomitě „plnil plán“, něco hluboko ve mně se pořád chtělo s ostatními podělit o to, co jsem tenkrát prožil. Byl to přece rozhodující okamžik mého života a já jsem toužil sdílet svou „zlatou vstupenku do života“ i s ostatními. Chtěl jsem říct lidem, že na konci života si budou klást tři otázky a že by na tyto otázky měli být připraveni. Mně osobně tyto tři otázky zcela změnily život, probudily ve mně vášnivě zaujetí a touhu najít skutečný smysl života.

Na konci života budete chtít vědět, jestli jste žili *naplno* — a jestli jste žili *po svém*, nikoli podle přání a nadějí svých rodičů, učitelů, vrstevníků, manželů a manželek. Sami sebe se budete ptát, zda jste žili dostatečně jiskřivě, radostně, s nasazením a opravdově. Budete chtít vědět, jestli jste měli odvahu riskovat, jít si za svým, plnit si své sny a jestli jste dostatečně chrabře bojovali za to, abyste

dorostli výše svých možností. Až do morku kostí vás bude trápit otázka: „*Žil jsem?*“

Zcela jistě se budete snažit odhadnout, zda jste byli k druhým dost laskaví, zda jste se o své blízké dobře postarali a dali jim dostatečně najevo svou lásku. Budete chtít vědět, komu budete scházet a kdo bude scházet vám. Před očima se vám odvine výpravový film — alespoň já jsem ho viděl — ve kterém spatříte všechny chvíle svého života, kdy vás obklopovalo přátelství a láska. Budete si klást otázku, zda jste své city dávali druhým dostatečně najevo. Vaše srdce se bude naléhavě tázat: „*Miloval jsem?*“

A nakonec, těsně předtím, než se ponoříte do tmy, vyvstane v útrokách vašeho těla a v hloubi vaší mysli pochybnost, zda to celé mělo vůbec nějaký smysl. Budete zvažovat, zda jste žili dobře. Budete chtít vědět, zda byl váš život smysluplný, a budete doufat, že za vámi zůstane nějaká pamětihodná stopa. Vaše duše se bude bez obalu a zřetelně ptát: „*Měl můj život smysl?*“

Říkal jsem si, že jestli je na tom jenom trochu pravdy a jestli si každý před smrtí položí tyto tři otázky, potom chci co nejvíce lidem říct: „*Žijte svůj život tak, aby vás odpověď na tyto otázky potěšila.*“

Není snad důležité žít naplno a s vášnivým zaujetím a v každém okamžiku cítit proudící životní energii? Není snad důležité naslouchat svému srdci a zahoreť pro lásku tak hluboce a tak často, jak je to jen možné? Není snad důležité snažit se prospět svým bližním a vědět, že jim pomáháme? Není snad důležité učinit každodenní pomoc druhým nutností, která nás prostoupí a prosolí? Všichni si přece potřebujeme být jisti, že naše konání má svůj hluboký smysl!

Když jsem o těchto třech otázkách řekl svým přátelům, mnoho z nich jimi bylo sice chvíli zaujato, ale pak na ně zapomněli a ve svém životě nic nezměnili. Jiní se ale domnívali, že se jedná o tak zásadní téma, že o něm nelze mlčet, a pobízeli mě, abych si svůj příběh nenechával pro sebe.

Ale já jsem měl strach a nevěděl jsem, jak na to. V hloubi duše jsem sice toužil vykřičet všechno do světa a všechny lidi jsem chtěl upozornit na to, co jsem považoval za věc nejvyšší důležitosti. Snil jsem o tom, že svým poselstvím změním lidem život. Ale pokaždé, když jsem se ráno probudil, musel jsem si přiznat, že nemám ani tušení, jak svůj sen uskutečnit.

Byl jsem také dost zaneprázdněný přípravami na svou „skutečnou kariéru“ ve „skutečném světě“. A kromě toho, říkal jsem si, kdo je zvědavý na nějakého zelenáče, který chce druhým kázat o smyslu života? A i kdybych věděl, jak své poselství sdělit, naslouchal by mi vůbec někdo? Určitě jsem se musel zbláznit.

Bohudík jsem v této věci našel svého učitele, mentora, který byl ve věcech života stejným nadšencem jako já. A právě díky němu se mi už v raném věku

poštěstilo nahlédnout do zákulisí „expertního oboru“. Kdybych to štěstí neměl, určitě by mé poselství nakonec zahynulo na úbytě.

Kapitola druhá

EXPERT ROZHRNUJE OPONU

Teď už o mém příběhu a o mém životním snu něco málo víte.

Ať už bylo to, co jsem se ve svém mladém věku o životě dozvěděl, jakkoli kusé, chtěl jsem to sdělit ostatním a pomoci jim. Hluboko ve mně se rodila touha podělit se o své poselství s druhými. Takhle jsem začínal: měl jsem určitou životní zkušenost, kterou jsem chtěl artikulovat a předat ji posluchačům, ale neměl jsem žádné ponětí o tom, *jak* to udělat.

Možná jste v podobné situaci. I vy jste třeba prošli nějakou zásadní životní zkušeností. I vy jste vnitřně přesvědčeni o tom, že chcete druhé inspirovat a radit jim v osobním životě nebo podnikání. I vy hledáte cestu ke smysluplnějšímu životu. Žije ve vás touha podělit se o svůj hlas, své vědomosti a životní zkušenosti. Jak se ale tato touha může projevit, když musíte všechen svůj čas trávit v zaměstnání a vydělávat na živobytí? Co můžete udělat pro to, abyste své poselství dokázali přesvědčivě a smysluplně sdělit druhým?

Po návratu z Dominikánské republiky jsem přemýšlením o těchto otázkách strávil ve svém maličkém kolejním pokojíku několik měsíců. Jednoho večera pak ke mně přišel expert a probudil ve mně něco, co nakonec proměnilo celý můj život. Překvapivě byl tím poslem muž na televizní obrazovce. Nebyl to ani kazatel, ani televizní hlasatel evangelia, ale jeho řeč byla občas stejně naléhavá a vášnivá. Byla to uhrančivá osobnost vykládající o životě jazykem, který mi byl blízký. Jmenoval se Tony Robbins a jeho poselství znělo nějak takto: Sídlí v tobě zdroj neomezené síly, díky níž můžeš mnohé dokázat a žít životem, po kterém toužíš. A já ti pomohu ten zdroj objevit a využít.

Chci znovu zdůraznit, že si velmi dobře uvědomuji, jak to všechno zní bláznivě. I já chovám k televizním hvězdičkám a celebritám informačního průmyslu hlubokou nedůvěru. V tomto případě mě ale neovlivnilo jen to, co říkal, ale i to, s jakým záměrem to *říkal* — chtěl prostřednictvím svých životních zkušeností pomoci druhým. A já jsem přece chtěl dělat totéž (i když určitě ne v televizi).

Hned toho večera jsem si koupil audio program Tonyho Robbinse nazvaný *Personal Power* (Osobní moc), a protože jsem potřeboval pomoci hned, připlatil jsem si i za expresní doručení. Byl to první nákup v mém životě, za který jsem zaplatil kreditní kartou. Pouštěl jsem si ten program znovu a znovu, často jsem ho poslouchal, když jsem z univerzitní koleje dojížděl do tří hodiny vzdálených Skalistých hor. Myšlenkový koncept programu byl pro mladého muže, kterým jsem tenkrát byl, omračující: *Svůj osud máš ve svých rukou, zmobilizuj síly, seber odvahu k novému rozhodnutí, říd se svými hodnotami, žij nadšeně a s plným nasazením*. Bez rozpaků a beze stopy zaváhání mohu říct, že mi ten program změnil život.

V následujících letech jsem se seznámil s řadou podobných poselství od mnoha předních světových expertů zabývajících se poradenstvím v oblasti podnikání a osobního rozvoje — jsou to například Wayne Dyer a Deepak Chopra, Stephen Covey a David Bach nebo John Gray a John Maxwell. Tito experti na podnikání a životní kouči jsou autory nejrůznějších knih, kazet, CD, DVD, seminářů a tréninkových programů, které s úspěchem prodávají veřejnosti. Já osobně jsem si koupil ne jeden z jejich programů a usilovně jsem pracoval na tom, abych zlepšil svůj život, dosáhl profesního úspěchu a harmonizoval osobní vztahy. Řídil jsem se svými třemi otázkami a znalostmi těch, kteří své poselství sdíleli s ostatními, a můj život se obrátil k lepšímu.

Jistě nejsem žádnou výjimkou. Nepochybuji o tom, že jmenovaní experti pomohli zlepšit život doslova desítkám milionů lidí na celém světě. *V jednom ohledu je ale můj případ odlišný a právě v něm se váš příběh protíná s mým.*

Odišnost, která mi pomohla dosáhnout toho, co mám dnes, a díky ní jsem napsal tuto knihu, tkví v tomto — Když jsem naslouchal hlasům expertů, vždycky mě napadalo: „Proč bych i já nemohl jednoho dne druhým lidem pomáhat a inspirovat je k lepšímu životu? Jak to ale tito muži a ženy udělali, že se jim podařilo oslovit veřejnost se svým poselstvím? A jak dokázali, že na bázi pomoci druhým dokonce založili úspěšné podnikání?“

Ani když jsem vystudoval a zařadil se do běžného života jako „rádoby expert“ (byl jsem podnikovým konzultantem), nepřestával jsem si tyto otázky klást. Sedm let jsem pracoval pro globální poradenskou firmu. Práce mě celkem bavila a snadno jsem dosahoval ocenění a povýšení, ale vždycky jsem věděl, že to není to, co chci opravdu v životě dělat.

Když jsem spolupracoval s klienty, často jsem se jim svěřoval s příběhem své automobilové nehody. A čím jsem byl starší, tím více jsem si uvědomoval, že to lidi skutečně zajímá a že k nim tento příběh osobně promlouvá. Říkali mi třeba: „Měl bys o tom, co se ti stalo, říct více lidem. Měl bys svůj příběh a poselství,

které ukrývá, zveřejnit.“ Ptal jsem se jich, jak to mám udělat, a oni obyčejně odpověděli: „No asi je třeba, abys o tom napsal knížku, uspořádal přednášku nebo zorganizoval workshop, založil si webovou stránku nebo se stal životním koučem, zkrátka něco takového.“

Všichni říkali to samé — staň se autorem, řečníkem, koučem, lektorem, konzultantem, online expertem — *nikdo z nich ale nevěděl, jak na to*. Ve škole nás to nikdo nenaučil, že? Když jsem hledal na internetu radu, jak oslovit veřejnost, našel jsem jen neuspořádanou směsici informací o tom, jak napsat knihu, jak se dostat do televize nebo jak vydělat peníze jako motivační řečník. Nikde jsem ale nenašel instrukce, jak si vybudovat udržitelnou kariéru tím, že budu lidem radit a pomáhat.

Nutkání podělit se o to, co jsem prožil při autonehodě, mě neopouštělo a nakonec mě donutilo vzdát se i pohodlného místečka u nadnárodní korporace. Statečně, a možná trochu poblázněně, jsem se rozhodl skočit rovnýma nohama do toho, čemu říkám „expert industry“. Toužil jsem podělit se o svou zkušenost s ostatními a rozhodl jsem se, že i když jsem neprošel nějakým formálním tréninkem a nemám žádné osvědčení, prostě se do toho pustím a nějak si poradím.

Celý rok jsem krácel ve stopách těch, kteří se na tuto cestu pustili přede mnou. Těch, kteří opustili jisté zaměstnání, protože si chtěli splnit svůj sen a sdělit světu něco důležitého. A dosáhl jsem stejného výsledku jako většina z nich: rychle jsem přišel na mizinu.

Lidé, kteří chtějí v tomto světě promluvit sami za sebe a sdílet svou zkušenost s ostatními, narážejí na mnoho překážek. Žijeme ve společnosti, kde je snaha předat své zkušenosti druhým oceňována jen velmi nedostatečně a velmi těžko se na ní dá vybudovat nějaká profesní kariéra. Panuje představa, že radit druhým je jen taková volnočasová aktivita, kterou snad mohou před koncem života provozovat senioři posedávající na lavičkách, zatímco čekají na důchod.

Pořádně jsem nevěděl, jak své zkušenosti vedoucí ke smysluplnějšímu životu předat druhým, a zejména mi chyběla jakákoli znalost toho, jak z této činnosti profitovat. Není tedy divu, že jsem se brzy začal potýkat s nepříjemnými frustracemi a s finančními potížemi. Stal jsem se ztělesněním stereotypního ztvárnění začínajícího spisovatele bojujícího o obživu. Kupoval jsem si každou knihu, audio program nebo lístek na seminář, jejichž tématem bylo „Jak se stát“ autorem, řečníkem, koučem, konzultantem, lektorem nebo info-marketérem (tedy někým, kdo prodává informace a tréninkové kurzy po internetu)... Výsledkem bylo, že jsem se propadal do stále větších dluhů.

Nic se mi nedařilo. Uběhl rok a nejméně tucet vydavatelů odmítlo rukopis knihy, v níž jsem destiloval svou životní zkušenost do hutného podobenství.

Jednalo se o román o druhé životní šanci nazvaný *Zlatá vstupenka* (česky vydalo nakladatelství Synergie v roce 2015).

Byl jsem na tom stejně jako miliony jiných lidí. Chtěl jsem svět seznámit se svým příběhem, ale neměl jsem ani tušení, jak to udělat.

Měli byste ale vědět, že mi nechybí jedna dobrá vlastnost — chci-li něčeho dosáhnout, nedělá mi potíže upřít všechny síly k tomu, abych se naučil, *jak to uskutečnit*. Dokážu být neúnavným studentem a pilným badatelem a nikdy nedopustím, aby se můj sen rozplynul jako vločka na slunci.

Ponořil jsem se tedy ještě hlouběji do toho podivného světa, kterému se říká expertní odvětví. Bylo to osamělé, frustrující a nákladné putování. Rozhodl jsem se dát si dohromady všechno, co jsem načerpal z nejrůznějších a často i velmi různorodých zdrojů. To, co jsem se naučil na konferenci spisovatelů, jsem dal do souvislosti s tím, co jsem pochytil na přednášce o veřejných projevech, přidal jsem k tomu informace z kurzu internetového marketingu a dochutil to tím, co jsem se dozvěděl na sjezdu asociace životních koučů. Výsledný polotovar jsem potom smíchal s tím, co na podobné téma přednášeli přední guruové nejrůznějších oborů, které jsem si vyslechl osobně, nebo na internetu. Pokud si nikdo přede mnou tyto jednotlivé souvislosti nepropojil a nenazíral tuto oblast jako příležitost k profesionální kariéře a jako osobitě podnikatelské odvětví, byl jsem rozhodně první, kdo to udělal.

Následujícího roku, tedy 24 měsíců poté, co jsem se rozhodl skočit rovnýma nohama do odvětví expertního podnikání, se dostavily první výsledky a impozantní úspěch. Chtěl bych vás s těmito výsledky seznámit. Nedělám to snad proto, abych si samolibě čechral peří, ale proto, abych vám ukázal, že jakmile konečně přijdete na to, jak artikulovat své poselství a jak využít inteligentní marketingové strategie k nalezení svého místa na výsluní trhu, věci se dají do pohybu rychleji, než si dokážete představit.

V průběhu těch radostných a divokých dvou let se mi podařilo sdílet svůj příběh s miliony lidí. A nejenže jsem své publikum inspiroval a dal jim praktické rady, jak zlepšit život a sdílet své zkušenosti s ostatními, také jsem přitom vydělal 4,6 milionů dolarů.

Během tří let jsem se stal autorem knižního bestselleru, za veřejná vystoupení jsem dostával 25 000 dolarů, všechny mé semináře byly vyprodané (na některé z nich stál vstup 10 000 dolarů), byl jsem úspěšným životním koučem, působil jsem jako konzultant pro menší podnikatele (přičemž jsem měl díář naplněný na několik let dopředu) a stal jsem se i úspěšným online prodejcem, který na každé větší internetové prodejní akci vydělal průměrně 2 miliony dolarů. Nepotřeboval jsem k tomu ani jednoho stálého zaměstnance, všechno jsem