

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

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

2. Základní typy bohatých lidí

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

3. Poznej sám sebe

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

4. Studovat nestačí!	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
5. Jak utratit peníze	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
6. Jak zbohatnout podnikáním	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

7. Jak zbohatnout investováním	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
8. Šest kroků, které tě dovedou k úspěchu	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
9. Kapitola jako bonus	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
27 doporučených titulů k četbě, poslechu nebo zhlédnutí	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 svoji 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 „ajtáci“ 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 nevýkonný 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.