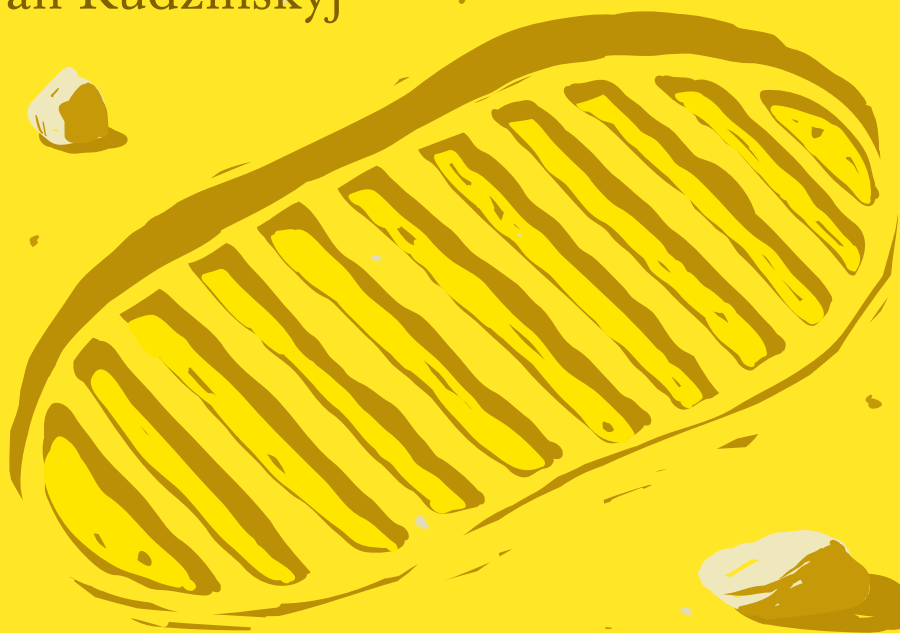


Zdeněk Weber  
Jan Rudzinskyj



# První krok

Cesta autentického podnikání

# První krok

Cesta autentického  
podnikání

-----

Zdeněk Weber  
Jan Rudzinskyj

*Kniha vznikla formou rozhovorů Zdeňka a Honzy,  
které s nimi vedla Iveta Vařečková. Tento materiál  
dále zpracovala do knižní podoby.*

PRVNÍ KROK

Copyright © 2017, Zdeněk Weber a Jan Rudzinskyj

Návrh obálky Martin Bohuš

Vydavatelství True Self s. r. o.

ISBN 978-80-906871-1-0

# Obsah

1. DNA prvního kroku	9
2. Autentický záměr a vize	21
3. Mužský a ženský princip v podnikání	37
4. Prosperita	41
5. Peníze	51
6. Strach a těžkosti v podnikání	69
7. Příběhy podnikatelů, jejichž cesta inspiruje	85
<i>Josef Piňos</i>	86
<i>Žuzana Kňavová</i>	98
<i>Filip Morávek</i>	105
<i>David Kirš</i>	115
<i>Michal Kubasa</i>	126
<i>Kateřina Bělková</i>	137
Můj příběh: Zdeněk Weber	155
Můj příběh: Jan Rudzinskyj	161

”

**Je tisíce možných způsobů, jak lze podnikat.  
Když ale chybí vize, autenticita a bdělost, nastoupí  
jen nutkavost a vůle něco ulovit.**

Příběh, který odstartoval myšlenku *Prvního kroku*, vyplývá z uvědomění, jak my sami bychom na začátku našeho podnikání potřebovali určitou mentorskou podporu při rozhodování, jak udělat první krok, jak si nastavit vizi pro svůj byznys a zbavit se určitých nesmyslných iluzí.

My sami bereme podnikání jako součást cesty osobního rozvoje. Je to úžasné zrcadlo, které nám dává vědět, jak jsme na tom v oblasti finanční, emoční, sociální, energetické i fyzické. K tomu využíváme daru svobody, který nám umožňuje jednotlivé oblasti aktivně ovlivnit. Když v nějaké oblasti strádáme, dá se podnikání nasměrovat tak, abychom danou sféru posílili. Nejdůležitější však pro nás je, aby podnikatelská cesta byla vždy v souladu s naším autentickým já. Chceme inspirovat nejen ty, kteří stojí na začátku svého podnikání, ale i podnikatele, kteří cítí potřebu změny. Rádi bychom *Prvním krokem* přinesli do podnikání komplexnější pohled se záměrem opustit tunelové vidění, následkem kterého již mnoho lidí možná vydělalo spoustu peněz, ale posléze spadlo „na hubu“.

Zároveň ale zcela upřímně dodáváme: „Naslouchejte našim slovům, vezměte si z nich, co vás osloví, a to ostatní nechte být. Naším cílem není tesat pravdy do kamene. Dobře víme, že ve finále si každý svoji cestu musí ujit sám.“

*Jan a Zdeněk*

1.

# **DNA PRVNÍHO KROKU**

První krok k samostatnému podnikání je obrovský přechod, kdy se najednou ocitnete v prázdném prostoru. Odejdete ze starého způsobu seberealizace, který byl většinou založen na skutečnosti, že vás určovala jiná síla či komunita – zaměstnavatel, učitel, rodiče. Měli jste větší či menší míru sebevyjádření, ale nestáli jste na vlastních nohách. Neustále jste museli svoje rozhodnutí koordinovat s někým dalším. Zároveň jste si zvykli na určitý klid a bezpečí.

V podnikání vám nikdo neřekne, co máte dělat. Není nikdo, kdo by vás koordinoval. Stanete se šéfem svých činů, svého času, svého výdělku. Jedinou jistotou je, že je to na vás, vašich schopnostech a pravdivosti. **Podnikání vyjádří, kdo skutečně jste a vy máte možnost vyjádřit to autenticky.**

Velmi podstatné je nebrat podnikání jako jiný druh obživy, o kterém si myslíte, že vám bude dávat něco víc než zaměstnání. To je iluze! Podnikání je mnohem větší výzva než být zaměstnancem. Pokud ale dodržíte určité zdravé vitální principy podnikání už na začátku, je velká šance, že svým podnikáním dosáhnete způsobu života a hodnot, které byste zaměstnaneckým poměrem jen těžko dosahovali. Získáte svobodu sebevyjádření a sebeurčení, budete mít vliv na svůj čas, finanční příjem, hodnoty, kreativitu, tvořivost, a hlavně na to, co děláte, jak to děláte, a proč to děláte.

**Zdeněk Weber:** „Iluze mě stály hodně peněz a energie. Dodnes si živě vybavuju, jak mě táta 11. ledna 1993 poslal na živnostenský úřad. Bylo mi čerstvých osmnáct, když jsem s živnostenským papírem v kapse a s tátovou podporou v zádech otevřel firmu Autosklaserois Weber. Tehdy to byla jedna garáž a já v ní. O podnikání jsem neměl tušení. Všechno jsem se učil za pochodu. Na otázku, co je smyslem podnikání, jsem odpovídal – vydělat

*peníze, dobře se uživit a poskytnout dobrou službu. Pořád si za svými slovy a hodnotami stojím. Dnes už ale vím, že to není jen o tom. V podnikání je mnohem víc.“*

**Jan Rudzinskyj:** *„Dá se říct, že podnikám už od střední školy. Tehdy jsem začínal jako diskžokej. Poprvé mi nešlo ani tak o peníze, spíše jsem toužil být středem pozornosti. V době hlubokého komunismu mě cesta za touto vizí stála spoustu sil. Musel jsem sehnat aparaturu, zamluvit místnost, udělat si reklamu, a nakonec si stoupnout za mikrofon a ukázat, co umím. Zatímco hodnotit práci druhých pod pódiem mi šlo skvěle, udělat opravdový první krok bylo hodně náročné. Dovedlo mě to ale k pokoře. Češi často kritizují podnikatele, ale jen ti, kteří sami nikdy nepodnikali. Ti ostatní už vědí. Podnikání může být cesta k pravé pokoře a úctě, protože si díky němu začnete vážit práce ostatních, což je velmi důležité. Je však také potřeba vážit si vlastní práce a v těch dvou pohledech hledat harmonii.“*

## Podnikatelský záměr

-----

Spoustu lidí neví, co OPRAVDU chtějí dělat. Netuší a váhají, v čem mají podnikat. Je to proto, že vědomě nezkoumají DNA prvního kroku. Pustí se do byznysu, aniž by se sami sebe zeptali: „Je směr podnikání skutečně v souladu se mnou?“

**Zdeněk Weber:** *„Mnoho chyb a prodělaných peněz mě dovedlo k poznání, že potřebuju další vzdělání, inspiraci a také vizi,*



*abych pochopil, co je skutečným smyslem mého podnikání. Četl jsem knížky, poslouchal příběhy jiných a pak mi došlo, že pro mě je smyslem podnikání autentická pravdivá cesta mého konání a svoboda sebeurčení a sebevedení, kdy jsem vnitřně v souladu s tím, co dělám, proč to dělám, a pro jaké hodnoty to dělám. Na základě toho se dodnes rozhoduji, na který byznys kývnu, a kterému i přes vidinu velkého výdělků řeknu NE.“*

Hodně lidí začíná své podnikání s myšlenkou: „Kde a jak snadno vydělat spoustu peněz?“ Stop! Zde je potřeba navázat na prosperitu a seberealizaci.

**Seberealizace** – rádi bychom změnili pohled na toto slovo. Seberealizace je obecně vnímána pouze ve spojení s prací. Ona však má stejně jako prosperita mnohem širší význam a můžete ji vnímat v mnoha oblastech vašeho života (práce, vztahy, koníčky, dobročinnost apod.).

## Kudy vede moje cesta?

---

Dnes žijeme v „hurá čase“ a všechno chceme hned. Opravdový podnikatelský záměr ale potřebuje určité uzemnění. Díky němu zjistíte, jestli vaše vize roste z hloubky, a není jen výsledkem momentálního nadšení. **Dejte si proto dostatek času prozkoumat, co skutečně cítíte, co si myslíte a co chcete. Buďte k sobě brutálně upřímní!** Platí, že pravdivé věci se drží vašeho pravdivého já a zůstanou ve vás dlouho. Vaše prvotní nadšení je sice pochopitelné. Hlavní je

ale nepodlehnout nutkavosti, která vás nedovede někam, kde by vám bylo dobře.

**Zdeněk Weber:** *„Když dneska dostanu podnikatelský nápad, zůstanu s ním klidně dva roky. Teprve pak o něm začnu mluvit nahlas. A když ve mně vize přetrvá další půlrok, začnu se jí zabývat a dělat konkrétní kroky. Pokud se během té doby rozplyne, byla to jen iluze.“*

### Doporučení

Ve čtyřiceti letech víte, že čas, který investujete do vývoje záměru, se vám milionkrát vrátí. Ve dvaceti jsou ale pro vás dva roky nerealizovatelnou představou. Přesto si najděte prostor na zrání vaší myšlenky, alespoň v trvání pár týdnů či měsíců. Když vás i potom bude vaše idea podnikání bavit, přestože první nadšení opadlo, je to dobrý impuls, že jste na správné cestě.

Udělat první krok v podnikání chce odvahu. Nikdy to ale nebude bezhlavé rozhodnutí, zvlášť když se budete držet myšlenky: „Udělám jeden krok, zastavím se, rozhlédnu a zeptám se sám/sama sebe, jestli jdu správně, nebo je potřeba zahrnout doprava či se trochu vrátit.“ Poté jste dokonale připraveni udělat další krok. Špatně je, když se rozběhnete se zavřenýma očima, aniž byste věděli, čím jste prošli, a jedinou motivací je představa, na kterou jste se upnuli.

## Rada

Velká chyba mnoha lidí také je, když sami sobě začnou stavět překážky ještě před prvním krokem, a to složitým přemýšlením a filozofováním na téma „Co všechno se může stát“. Jenže to nikdo z nás netuší.

**Připravte se také na to, že každý další krok bude znovu prvním krokem, kdy se ocitnete v nové situaci a v nových okolnostech, přestože se vám může zdát, že některé okolnosti už znáte.**

## Důležitost sebereflexe

I když podnikáte už delší dobu, nenuťte se do okamžitých rozhodnutí, jasnozřivosti a rozhodnosti. Všichni pochybují! Každý z nás má někdy jasno, a jindy vůbec. Skutečnost, že podnikáte a stojíte na vlastních nohách, rozhodně není důvodem k násilným krokům. Jediné násilí, které na sobě musíte udělat, je, dát si čas.

Zastavit se není vůbec snadné. Je k tomu totiž potřeba přestat být líný. Když však neustále běžíte dopředu, máte spoustu argumentů, proč na značku STOP nezbývá místo. **Jenže podnikání není bezhlavým úprkem za jediným cílem.**

## Doporučení

Pokud chcete začít podnikat (ale i když už podnikáte), slibte sami sobě, že si budete dělat pravidelné pauzy a časy pro sebe, kdy se

upřímně podíváte na to, co děláte a budete to reflektovat. Na ohlédnutí zpět vám stačí hodina denně. Položte si otázky: „Co jsem udělal/a?“, „Jak jsem se choval/a?“, „Bylo to v souladu se mnou?“, „Jak se teď cítím?“ Jen tak začnete vnímat, kdo jste, a zároveň začnete sami určovat, jací chcete být.

**Naše zkušenost:** *„Vzestupy a pády nás naučily, že zastavit se a reflektovat situaci se vyplatí. Stačí jít na půl hodiny do lesa nebo do parku a jen dýchat. Už tím, že vědomě vytvoříte prostor, má možnost k vám přijít správná odpověď. Na začátku ale vždycky musí být pevné rozhodnutí zastavit se a podívat se na projekty, které vám berou sílu, a nemáte z nich převážně dobré dojmy.“*

Nemusí jít pouze o mentální činnost, kdy budete usilovně analyzovat svoji situaci. Někomu pomůže už jen samotná procházka. Díky tomu si vyčistí hlavu a začnou přicházet vize a nápady.

**Dejte si ten největší dárek – dopřejte si čas.**

**Uvědomte si,** že jste se nepustili do podnikání, abyste se mu poddali a stali se jeho otrokem, ale aby tady bylo podnikání pro vás a váš život.

## **Síla motivace**

-----

Při prvním kroku je také velmi zásadní zkoumání motivace, která vytváří DNA podnikatelské cesty. Hybnou silou pro mnoho lidí je vidina vydělání velkého množství peněz. Ano, finanční jistota

a prosperita je důležitou součástí cesty podnikání, ale ne jedinou. Být bohatý není žádným konkrétním cílem. Neskřývá se za tím nic, po čem by prahla v hloubce vaše duše a srdce. I když být finančně bohatý je veskrze příjemný cíl, nemělo by zůstat jen u něj.

**Jan Rudzinskyj:** *„Dlouho jsem nevěděl, co od podnikání chci a mojí jedinou představou bylo vydělat peníze. Myslel jsem si, že bohatství vyřeší moje vztahy, emoce i zdraví. Co jsem se vrátil z vojny, neustále jsme s kamarády přemýšleli, do jakého byznysu se vrhneme. Hlavně abychom byli co nejrychleji v balíku. Vůbec jsme nepřemýšleli, co bychom opravdu chtěli dělat. Až časem mi došlo, že se musím věnovat činnosti, které mě baví, protože zároveň s nimi přijdou i finance.“*

Pokud budete v podnikání vycházet pouze z touhy a chťice, budete muset udělat příliš mnoho věcí, abyste dosáhli vnitřní spokojenosti. **Touha je totiž dalece vzdálená našemu pravdivému já.** Co je naopak velmi blízko, je činnost, která nás inspiruje.



Spoustu lidí je dnes ve fázi, kdy ani netuší, co jim dělá dobře. Jsme natolik zahlceni nabídkami a informacemi, že jsme ztratili kontakt s činnostmi, které nás naplňují. Přitom se stačí vrátit do doby, kdy jsme ještě věděli. Váháte, jaký směr vás bude v podnikání motivovat? **Vzpomeňte si na dobu, kdy jste byli malí. Co jste tehdy chtěli dělat? Co vás bavilo? O čem jste snili?** Právě ve vašich odpovědích se často skrývají činnosti, u kterých vydržíte i v dospělosti. Děti

totiž naprosto přesně vědí, co chtějí, ačkoli se to okolí někdy zdá jako nesmyslná vize.

Zároveň je potřeba zapojit i dospělou část, která všemu dodá kontext, směr a zodpovědnost. Plno lidí začne podnikat jen ze svého dětského já a těší se na svobodu, nadšení a lehkost, která z toho vyplývá. Jenže naši dětskou část baví něco dělat jen chvíli. Rozhodně se ale vyplatí podnikání utvářet tak, aby se v něm dětská část mohla seberealizovat.

## Názory okolí

-----

Když začínáte podnikat, jste velmi zranitelní, nejistí a často nemáte moc zkušeností. Okolo vás se dříve či později objeví spoustu lidí, kteří budou mít mnoho názorů, ale také řadu iluzí o podnikání. Zároveň mezi nimi můžou být i podnikatelé, kteří by vám rádi předali svoje zkušenosti. To může být velmi podnětné. Ne vždy však směrodatné.

**I Buddha řekl:** *„Tady vám předávám veškeré svoje vědomosti, znalosti a meditace. Nic z toho mi však nevěřte, a všechno si ověřte skrze vlastní zkušenost. Použijte moje metody a zjistěte, jestli na vás fungují. Pokud ne, odložte je.“*

### Doporučení

Naslouchejte názorům ostatních, ale berte jejich slova pouze jako inspiraci. Za každou z jejich vět si dejte vykřičník s upozorněním,

že jde o jejich zkušenosti a jejich vlastní pravdu. Některá rada se může ukázat jako užitečná, ale to zjistíte, až si ji sami ověříte skrze vlastní zkušenosti a poznání.

## **Vydejte se na vlastní, originální a autentickou cestu a získejte svoje zkušenosti.**

Opatrnost je na místě i v případě sdílení nápadů. Vaši energii lze totiž hlavně v začátcích velmi snadno oslabit. Vaše podnikatelská vize je extrémně zranitelná, protože je ještě v základech. Když ji budete příliš sdílet, začnete ji oslabovat. Uvědomte si, že jde o chvíli, kdy potřebujete hodně síly.

**Jan Rudzinskyj:** *„Když jsem v roce 1997 rozjížděl reklamní agenturu, deset lidí se shodlo v názoru, že dělám špatný krok, protože pro další agenturu není na trhu místo. Měli pravdu? Z jejich úhlu pohledu nejspíš ano. Za tři roky se ale naše agentura stala největší v kraji. V souvislosti s touto zkušeností mě velmi inspirovali slova Arnolda Schwarzeneggera, který ve své knize píše: Vždycky jsem se chtěl dostat nahoru, ale pak jsem si uvědomil, že se tam nedostane každý. Zároveň mi však došlo, že to znamená, že je tam dost místa, protože většina lidí zůstane dole, kde je pak zbytečně narváno.“*

## 1. Prozkoumejte DNA prvního kroku

### a) Začínající podnikatel

Udělejte první krok – autenticky si uvědomte, co chcete a dopřejte si na konečné rozhodnutí dostatek času.

### b) V podnikání

Udělejte krok – uvědomte si, kde se nalézáte. Zastavte se a natvrdo si přiznejte, co se aktuálně děje (jsem v dluzích, mám se dobře, chybí mi síly). Poté se rozhodněte pro další krok. Zapamatujte si: Když budete v podnikání postupovat krok za krokem, nikdy nespadnete ze srázu.

## 2. Vzdejte se filozofování

Je správné dopřát si čas k promyšlení jednotlivých kroků. Nezůstávejte však v představách příliš dlouho. Je to stejné jako běžet na místě – uběhnete fiktivních deset kilometrů, ale jste unavení, jako byste běželi sto. Frustrace, která pramení z vědomí, že reálně se nic nezměnilo, přestože vaše myšlenky jsou permanentně zaměstnané, je obrovská.

## 3. Vzpomeňte si na lásku

Už na začátku se zamilujte do směru podnikání, pro který jste se rozhodli. Když pak přijdou krize (a dříve či později



opravdu přijdou), láska vám je pomůže překonat anebo vám dodá sílu najít nový podnikatelský projekt. Podpora přátel, hromada peněz a dobré auto jsou jen druhotné motivační faktory, které vás nepodrží, když bude třeba. Zeptejte se sami sebe: „Dělal bych tuto činnost rád i zadarmo? Byl bych za ni dokonce ochoten zaplatit?“

#### **4. Dejte si pozor na velké cíle**

Představte si na chvíli, že jste vášnivým horolezcem a vaší vizí je vylézt na Mount Everest. Když si tento cíl dáte jako jediný správný, ze kterého nelze uhnout, s velkou pravděpodobností budete demotivovaní a zklamaní. Nejdřív je totiž potřeba vylézt na Milešovku nebo Sněžku a jiné malé hory – stejně jako v podnikání udělat postupně jeden krok za druhým.

#### **5. Bud'te opatrní se sdílením**

Pokud jde vaše vize opravdu ze srdce, většinou na otázku: „Proč chceš dělat zrovna tohle?“ nedokážeme odpovědět. Jde o něco, co cítíme a co si volá naši pozornost. Neoslabujte svoji myšlenku tlakem názorů druhých a sílu hledejte především sami v sobě.

2.

## **AUTENTICKÝ ZÁMĚR A VIZE**

## Jaký život má být výsledkem vašeho podnikání za tři roky?

Zkuste se zasnít. Je potřeba se ponořit sami do sebe  
a přiznat si, co cítíte a co si představujete.

Na začátku jakéhokoli podnikatelského projektu, máme určitá očekávání, cíle a přání, které do projektu vkládáme a doufáme (nebo lépe věříme), že se nám vrátí zpět a stanou se. Aby to vyšlo, je velmi důležité, aby náš záměr byl autentický.

### **Autentický záměr** (*jak jej vnímáme my*)

Záměr, kdy palčivě a poctivě přiznáte sami sobě, co chcete dělat, jaká je vaše motivace, očekávání, jakých výsledků chcete dosáhnout, jak chcete být ohodnocen, a zda jste za tím vším skutečně plně zapojeni vy a můžete se za svůj záměr postavit. Osobní a upřímné odpovědi budou klíčem a kouzelnou formulí otevírající brány ke správné cestě.

Autentický záměr definuje hodnoty, které dostanete. **Proto je velmi důležité prozkoumat ty své** a pravdivě si přiznat, co chcete prostřednictvím podnikání získat:

- Jaký způsob života?
- Jakou pracovní atmosféru?
- Jaké hodnoty?

**Zdeněk Weber:** „Hodnoty, které momentálně díky podnikání dostávám, jsou zabezpečení, přínos ostatním a dostatek času, se kterým můžu naložit tak, že mám možnost vyzvednout dceru a syna po obědě ze školky, trávit zimu na Tenerife, v Izraeli a v Kalifornii. Tvořit s radostí a svobodně určovat svůj čas a smysl.“

Většina lidí má záměry, které jsou zcela nevědomé. Jsou pak překvapeni, jakou hodnotu dostávají zpět za svoje snažení, intenzivní práci a oběti podnikání. Říkají si, že tohle nechtěli. Ale chtěli, jen si to neuvědomili.

**Jan Rudzinskyj:** „Vždycky jsem toužil být slavným pilotem. Vnitřně jsem si to moc přál. Moje přání se nakonec opravdu splnilo. Ale ne cestou, o které jsem snil. Stal jsem se velmi známým ve chvíli, kdy jsem se s letadlem zřítil z padesátimetrové výšky. Byl jsem v televizi, objevil jsem se ve všech novinách a všichni o mě rázem věděli. Moje přání se splnilo. Chtěl jsem to takhle? Jasně, že ne...“

**Dejte si pozor na vaše přání – mohla by se splnit.**

„...dnes je pro mě největší hodnotou, kterou mi podnikání přináší, pocit svobody. Svobody časové, finanční, svobody volby. S touto svobodou je však neodmyslitelně spojena i odpovědnost.“

## Doporučení

Zkoumejte svoje hodnoty a přání. Chcete být například bohatí ve smyslu finanční hojnosti? Uvědomte si, že peníze můžou při hloupém přístupu přinést také osamělost, nenávist, závist a zmar.

## Autentický záměr – váš, nebo druhých?

---

Naše touhy a přání můžou být i lživé a nezralé, protože my lidé jsme schopni obelhávat sami sebe opravdu mistrně. Často jsme se to naučili, abychom vyhověli představám někoho druhého, většinou šlo o autority našeho života. Nemusí to být pouze na škodu. Je naprosto přirozené nechat se někým inspirovat. Pokud ale v sobě máme silný mechanismus obelhávání se, tak naše já není plně zapojeno do podnikatelského záměru. Tím pádem nám výsledky, kterých dosáhneme, ať už budou jakékoli, nepřinesou prosperitu ani radost, která by nás vyživila. Na některé úrovni budeme trpět nebo náš záměr naprosto selže, protože se ukáže, že v projektu nemáme dostatek sebe samých.

**Zdeněk Weber:** „V osmnácti jsem sice měl živnostenský list, ale žádný čas, abych se mohl rozhlédnout, zorientovat se nebo studovat. Byl jsem hozený do vody, a tak jsem se chopil podnikatelské příležitosti a plaval. Podnikání jsem vystavěl na své snaživosti a touze být finančně zabezpečený, což je autentická potřeba. Samotná činnost mě ale spíš ničila. Až v 26 letech, kdy jsem si prošel syndromem vyhoření, jsem se začal sám sebe ptát na

*to, kdo jsem já, jaká je moje skutečná potřeba, jaký je můj talent a poslání. Díky tomu mi došlo, že i přes dostatek peněz to nejsem já, kdo stojí za mojí firmou, ale jde o vizi mého táty, a částečně i mámy. Dneska jsem jim za tuhle zkušenost vděčný, protože mě hodně naučila, a zároveň vím, že můj autentický záměr je jiný.“*

Může se také stát, že zaryté koncepty a přesvědčení, jak by věci měly být, smetou ze stolu hlas našeho autentického já. **Uvnitř nás jsou totiž dva hlasy, které stojí proti sobě** – jeden je autentický a vedle něj je hlas rozumu, který je naprogramovaný a má predikce přiklánět se k názoru, jak by něco mělo být.

### **Řešení?**

Řekněte hlasu rozumu, že ho slyšíte, ale vaší životní prioritou je autenticita.

## **Správné načasování**

-----

Autenticita souvisí také s časem. Na realizaci záměru je potřeba dobrý timing neboli načasování. Abyste si uměli představit, o čem je řeč – skvělým příkladem je hokej, kde právě správný timing je alfou a omegou celé hry. Špatně načasovaná přihrávka a gól hráči nevyjde. A stejné je to v podnikání – pokud svůj autentický záměr realizujete příliš pozdě, nebo naopak příliš brzy, selhání nemusí vycházet ze špatného záměru, ale ze špatného timingu.

**Jan Rudzinskyj:** *„Už v 17 letech jsem poslechl svůj autentický záměr a naplno propadl létání. Tehdy jsem ještě netušil, že jsem*

*vsadil na špatné načasování. Šel jsem se přihlásit do aeroklubu, zvládl všechny zkoušky, splnil zdravotní předpoklady, a přesto mě nevzali. Napsali, že nejsem vhodný kandidát. Zažil jsem obrovské zklamání. Zároveň přišla i první zkouška – protože jsem skončil pod čarou, doporučili mi zkusit štěstí v jiném aeroklubu. Neudělal jsem to. Moje uraženost a zraněnost byly tak silné, že už jsem nechtěl riskovat, že budu odmítnut podruhé. Zároveň jsem v té době přišel i o svoji druhou vášeň, což byli koně. Přestoupil jsem kvůli nim na jinou školu, kde mi ale záhy ježdění zakázali, protože jsem nezapadal mezi poslušné studenty silně komunisticky orientované školy.“*

Zajímavé je, že když se podíváte na příběhy podnikatelů, kteří po něčem toužili opravdu ze srdce, málokomu to vyšlo napoprvé. Museli udělat něco víc, aby jejich autentický záměr mohl žít naplno. Proto si zapamatujte výzvu: „Pokud k vám něco patří, nevzdávejte se toho! Zastavte bezhlavý útěk pryč a zkuste realizovat svoje přání znovu.“

## **Zkouškové období**

-----

Připravte se, že v podnikání přijde i zkouškové období, které pro-  
věří, zda je váš záměr opravdu autentický, a jestli skutečně chcete  
dělat, pro co jste se rozhodli. V tu chvíli bude potřeba prokázat,  
že za vaší vášní je víc, než jen touha po výsledku ve formě milionu  
na účtu nebo zlaté medaile.

Pokud se věnujete podnikání, které je vaší srdcovou záležitostí,  
přečkáte období plné zvratů a možná i propadů mnohem snadněji.  
Budete během nich čerpat sílu ze skutečnosti, že vás baví samotná

činnost. Teprve když si uvědomíte, jak vás naplňuje obsah vašeho podnikání, najdete zde klíč ke všemu. Souhlasíme s názorem, že benefity ve formě úspěchu či peněz, které s podnikáním přicházejí, jsou skvělé a důležité. Ale v dolních fázích sinusoidy, kterým se nevyhnete, budete čerpat jedině z toho, že vás směr vašeho podnikání opravdu baví.

### **Dejte si pozor!**

Zvlášť v Čechách se ukazuje jedno nebezpečí – je mnoho lidí, u kterých se jejich hlava a rozum neustále snaží eliminovat rizika. Přestože cítí svůj autentický záměr, jejich rozum je tak silně orientovaný na riziko, že už několik let dělají všechno proto, aby zaplašili všechna hrozící nebezpečí, než aby se vydali na autentickou cestu.

**Uvědomte si**, že podnikatelský krok a realizování záměru bude vždy určitým způsobem rizikové. Každý váš krok je rizikem, protože nikdy nebude stoprocentně vědět, jak dopadne. **Riziko má však i svoji plusovou část – často se bojíme, že všechno ztratíme, ale vždy, když něco ztratíme, něco dostaneme.** V životě není nic jednobarevné. Věřte, že pokud přiznáte a přijmete riziko a vstoupíte do něj, rázem se objeví bezpečí a klid, což je protipólem rizika.

Hlavním cílem je dosažení harmonie, které se ale bez kroku vpřed a hrozby rizika neobejde. A jaký nový druh bezpečí získáte? Například bezpečí v podobě možnosti být zodpovědný za svůj život, tvořit vlastní podnikatelskou i sociální situaci, bezpečí v akci, zároveň se přijetím rizika zvedne i vaše sebehodnota.



## K zamyšlení

Pokud je váš pragmatismus natolik silný, že převálcuje veškerou autenticitu, spontánnost a hravost, možná pro vás podnikání není tím správným směrem. Je pochopitelné, že rozum a pragmatismus potřebujeme k eliminování rizik. Ale nejde to dělat donekonečna!

## Změna autentického záměru

---

Je naprosto v pořádku a přirozené, když se váš autentický záměr v průběhu času změní. Pokud váš projekt trvá například pět let, je to celkem dlouhá doba, během které se stane moc věcí, a i vy sami se změníte. Pamatujte, že **vy jste DNA vašeho projektu, a ve chvíli, kdy se změníte, potřebuje být změněn i váš projekt.** Pokud je navíc v projektu zapojeno více lidí, musí změnu reflektovat i statní, a o těžší může být dělat změny.

**Zdeněk Weber:** „Kdykoli se necítím se svým plánem, vizí či realizací v souladu – chybí mi přirozená vitalita, musím se k práci přemlouvat – zastavím se a reflektuji, co se děje v projektu nebo ve mně. Zjišťuji, co nehraje. Někdy jde o vztahy s někým, kdo je součástí projektu, a už není naladěný na stejnou vlnu jako já. Někdy zjistím, že tak jako každý podnikatelský záměr má svoji životnost, tak i ten můj v určité chvíli končí nebo chce být přeměněn v něco jiného. Dost často proto přemýšlím o všech projektech, do kterých jsem zapojený nebo které spolu-vedu, a reflektuji jejich

*přínos, svoje pravdivé zapojení a pravidelně se sám sebe ptám:  
„Proč jsem do nich zapojený právě dnes?“*

Pravdivost vůči sobě i druhým je v podnikání naprosto nezbytná. Neustále totiž přicházejí změny, o kterých je potřeba mluvit nahlas. Jde nejen o změny, které se dají očekávat, ale také o změny, o kterých nevíte, že přijdou. Nejste na ně připraveni (ani nemůžete být) a pak je potřeba reflektovat vlastní potřeby, očekávání, hodnoty a také hodnoty lidí, kteří na projektu pracují.

**Jan Rudzinskyj:** *„Jak se připravit na přicházející změnu? Osobně si dělám vědomé pauzy, kdy odložím telefon, notebook a jdu se projít ven. Díky tomu získám dostatek nadhledu a začnu vnímat signály, které přicházejí z dálky. Nejde mi o to změnu zastavit, stejně vím, že přijde. Když ji však vidím dříve, mám možnost zareagovat včas a v klidu, a nečekat, až mě srazí na kolena.“*

Většina lidí se však chová, jako by stáli na koleji na nádraží a z dálky se blížil vlak. Oni vidí, že jede, ale přesto stále doufají, že pojede na jinou kolej, než je ta jejich, a že je tedy nepřejede. Doufají, doufají, až je najednou pozdě nebo skoro pozdě. Přitom pouhým uznáním skutečnosti, že vlak jede a mohl by jet i na nás, se dostáváme do přítomnosti a vnímáme, co se děje. A to stačí. Pak můžeme včas, v klidu a vědomě reagovat na nastalou situaci (i na příjíždějící vlak). My často víme, že se na nás v dálce chystá. Cítíme, že se děje něco, co potřebuje být viděno a projednáno. Mnohdy však nejsme k sobě upřímní, a to ze strachu vůči sobě samým. Obelžeme se ujištěním, že nejde o nic důležitého. A když se pak stane, co se stát mělo, divíme se, proč to došlo až tak daleko.

**Zdeněk Weber:** „Sám jsem měl v podnikání tendence nevidět. I svým zaměstnancům jsem dával roušku na oči a na uši, aby neviděli ani neslyšeli. Zaměstnanci jsou totiž lidé, kteří v podnikání, které vedeme, poznají, co my nemáme šanci ani zahlédnout. Ale v roli podnikatele je potřeba být odvážný a vidět, jak se věci mají, a to každý den.“

### Doporučení

Čím víc budete autentičtí, tím méně budete mít potřebu utíkat a zahlcovat se. Získáte větší nadhled a pozornost k věcem, které se právě dějí nebo teprve přicházejí, ať už jde o nápady, nebo naopak o ohrožení.

V podnikání se vyplatí otevřít se sami sobě i světu a nechat se překvapit tím, co vás fascinuje, a čemu se chcete věnovat. Mnohdy se totiž stane, že k vám vaše nová cesta přijde v podobě nové příležitosti, a v tu chvíli víte, že je to ono.

### Naše rada

Naučte se říkat nepříjemné věci. Trénujte, třeba v restauraci, když nejste spokojeni s jídlem. Nemusíte se hned naštvat. Stačí upozornit číšníka, co vám vadí. Když ze své pozice řeknete, že je polévka přesolená, už k tomu nemusíte dodávat, že kuchař je neumětel. Díky vaší reakci se může stát, že se situace otočí, restaurace vezme vaši zpětnou vazbu a poučí se. A vy třeba jako omluvu dostanete oběd zdarma a rádi přijdete příště znovu.

Stejně tak je to i ve vztahu se zaměstnanci, kolegy a společníky. Není potřeba je kritizovat způsobem: „Ty jsi takovej, ty děláš/

nedělaš tohle.“ Mnohem efektivnější je říci: „Mě se nelíbí tohle.“ Díky tomu, že budete mluvit pouze za sebe, dáváte druhé straně možnost zareagovat svobodněji. Zároveň je také potřeba si uvědomit, že ne vždy máme pravdu, ačkoli si to myslíme.

## Vize

— — —

Zatímco záměr je více fyzický, konkrétní a akční element, který dává směr vašemu podnikání, vize dává směr vašemu životu.

### **Vize** (*jak ji vnímáme my*)

Jde o něco duchovního, co zahrnuje vidění cesty – směr, kterým jdete v celém vašem životě. Jde o spojení s absolutními hodnotami, které jsou ve světě přítomné odnepaměti. Vizi nevytváříte, ale objevujete a přibližujete se k ní. Nedá se vymyslet hlavou, můžete ji pouze cítit.

Naše západní společnost se vizi zapomněla věnovat. Přitom je velmi důležité začít ji vnímat, aby všechny věci, které děláme, spolu souvisely a nebyly v konfliktu s naší vizí. Ať totiž chceme nebo ne, jsme vědomí či nevědomí, vize vždy „teče“ do všech našich záměrů.

Ve vizi se často odrážejí hodnoty, které souvisejí s naším náboženským a duchovním spojením.

**Příklad:**

Vize taoismu je naprostá harmonie vnitřního a vnějšího světa a vnitřní vysvobození. Naopak buddhistická vize zase vychází ze základu, že si uvědomujete příčinu a následek. Když konáte nemorálně nebo se špatnou motivací, má to svoje následky. Stejně tak, když vytváříte dobré příčiny, které jsou postavené na dobré motivaci, tak z toho získáte dobré dojmy v podobě peněz, vděčnosti, zásluh, šťastné mysli a díky tomu prosperujete.

Nemusíte však inklinovat k náboženství. Jsou lidé, jejichž vize života je například postavena na dobru.

**Jan Rudzinskyj:** „*Nebýt v konfliktu se svojí vizí mi v životě zatím jenom pomáhá. Proto už dneska nemůžu dělat neetické věci v podnikání, protože vím, že by mě to nepodporovalo.*“

## *Shrnutí*

### **1. Odhalte vaše cíle a přání**

Věřte, že každý může být léčitелеm světa, liší se jen způsob, jaké práci se věnuje. Ze všeho nejdřív je ale důležité odhalit svůj autentický záměr, a to prostřednictvím otázek: „Co je můj vášní?“, „Co dělám rád?“, „Jak může to, co dělám rád, uspokojit potřeby jiných?“, „Co kolem mě lidé potřebují?“, „Jak můžu vyřešit jejich problémy kreativně, hravě, neotřele a kvalitně?“, „Jak mohu být zaplacen za svoji hodnotu?“

### **2. Zapomeňte na dokonalost**

Na otázky neexistují obecné a správné odpovědi, jen vaše – originální. Není ani potřeba dávat si přehnané cíle. Nemusíte se přes noc stát Supermanem.

### **3. Prozkoumejte hodnoty**

V období, kdy začínáte podnikat, si autenticky přiznejte, jaké hodnoty chcete díky své činnosti získat. Poctivě zkoumejte svoje přání, jen tak zabráníte, aby se proměnily v něco nechtěného.

### **4. Zbytečně nestagnujte**

Pokud jste ve fázi, kdy nejste schopní zjistit, jaký je váš autentický záměr, začněte s podnikáním, které vás přitahuje a nečekejte, až si budete stoprocentně jistí.

Když budete dělat vědomé kroky, svůj záměr objevíte a uvědomíte si, co chcete, až budete na cestě. Důležité ale je umět si přiznat, co funguje, a co už ne. Pokud vnitřně strádáte, ale děláte, že to tak není, autentický záměr budete mít vždy na míle vzdálený.

## **5. Připravte se na změny**

Jak se vyvíjíte vy, tak se bude vyvíjet i váš projekt, a s tím časem přijde potřeba změny. Jak poznat správnou chvíli?

**a) Vědomě zkoumejte, co se děje** (zastavte se a reflektuje svoje pocity; reflektujte, co se děje v projektu i uvnitř vás)

**b) Vytvořte si prostor, aby k vám intuitivní informace mohly přijít** (meditace, procházka v přírodě)

## **6. Nepodceňujte sílu vize**

Vize se dotýká všeho, co děláte. (Znovu)objevte ji a zjistěte, s jakými absolutními hodnotami souzníte a kam v životě směřujete.

## **7. Respektujte své tempo**

Respektujte její, ale zároveň s ním pracujte. Jste váhaví?

Naordinujte si řadu kroků, které pak zrealizujete.

Nebo jste naopak netrpěliví a chcete dělat všechno hned?

V tom případě jako podnikatelsko-duchovní cvičení

přijměte pauzy a vytváření prostoru.

## Cvičení

### Jak objevit vizi?

Vize je v našem chápání záměr a hodnota, která je nad běžnými hodnotami, nad vším, co děláme. A vše v našem životě je touto hodnotou ovlivněno. Vize je veskrze idealistická, slouží podobně jako zrcadlo, kdy reflektujeme náš život a jeho výsledky s naší vizí. Žít s vizí znamená, že se celý život učíme od své vize, zbavujeme se iluzí a svých představ.

Pokud chcete vizi najít, je třeba dát si čas, kdy strávíte nějakou dobu o samotě a reflektujete, jaká hodnota a záměr je pro nás ze všech nejdůležitější. Představte si, že jste těsně nad svým vlastním hrobem, na konci života a hledíte zpět. Čemu byste svůj dosavadní život chtěli zasvětit? Jaké ústřední vyšší hodnotě by podléhalo vše ostatní?

**Zdeněk Weber:** „*Například mojí vizí je svoboda a láska – svoboda a láska jsou mými největšími učiteli, a cokoli dělám, tak v tom objevuji, co je skutečná svoboda a skutečná láska.*“



3.

# MUŽSKÝ A ŽENSKÝ PRINCIP V PODNIKÁNÍ

V každém z nás je ženský a mužský princip, a to neohledě na pohlaví. Někteří muži mají větší tendenci k mužství. Některé ženy mají aktivní ženství a mužský princip je u nich v útlumu. Jsou ale také ženy, které v sobě mají velmi aktivní mužskou stránku a muži, kteří v sobě mají velmi aktivní ženskou stránku. A je to tak v pořádku.

### **Mužský princip**

přirozená tendence a povaha k sebeprosazování, k suverenitě a realizaci; připomíná lovce, který vyrazil za kořistí a je do své činnosti naplno ponořený

### **Ženský princip**

ve své hloubce je založen na budování komunity a společenství, zaměřuje se na vztahy, vyzná se v citech, dívá se více do kruhu

Zatímco ženský princip v nás umí rozpoznat příležitosti, mužský princip se rád realizuje, proráží čili penetruje. Ženský princip potřebuje prostor. Mužský by nejradši všechno dělal hned a vyrazí hledat příležitosti. Do toho zasáhne vnitřní žena, která říká: „Počkej, uvolni se a netlač na pilu. Tvůj čas přijde, až rozeznám, co je pro nás to pravé.“

Pokud v sobě máte aktivované oba principy, můžete mít tak v jeden moment touhu jít do světa a naplno pracovat na svých projektech, a zároveň vás láká být součástí nějaké komunity (uvnitř rodiny, s přáteli, s kolegy), chcete se s nimi cítit dobře a mít bezproblémové vztahy. Pamatujte, že vzájemně sladit mužský a ženský princip je

na hranici téměř nemožného. Přijměte proto skutečnost, že ve vás může probíhat konflikt, který jen občas dosáhne harmonie.

Každý podnikatel by si měl zodpovědět otázku, jak moc chce v životě udržovat rovnováhu mužského a ženského principu a hodnot, které s nimi souvisí. Podnikání je skvělým prostředím, kde se dá kultivovat zralé mužství i zralé ženství. Zralé ženství vytvářením vztahů s kolegy či klienty a pečováním o hezké prostředí. Zralé mužství zase vedením firmy, vašimi vizemi a výsledky. A znovu dodáváme, že vše bez ohledu na skutečnost, zda jste muž či žena.

**Zdeněk Weber:** *„Myslím, že tak do 35 let je úplně v pořádku, když má muž více aktivní mužský princip a podle toho se tak i chová, a ženský princip v něm teprve roste. A žena je do té doby více femininní, což je potřebné pro mateřství.“*

Velkým předsudkem, který ve společnosti panuje, je, že úspěšná podnikatelka může být jen nějaký „babochlap“. Není tomu tak. Stačí se podívat na archetypy královen, což jsou ženy, které v sobě integrovaly mužský a ženský princip.

**Zdeněk Weber:** *„Hodně podnikatelů, které znám, žijí mužský princip v práci, ale jakmile opustí firmu, domů přijdou v ženském principu, spíše utlumeném a nezralém, což se často projevuje jako pasivita.“*

## *Doporučení*

Nenechte se zapasovat do nějaké krabičky. Žijte, co jste a hledejte, v čem se vy sami cítíte dobře, a kde je váš střed mužského a ženského principu.

### **Cvičení**

**Odpovězte si na otázky:**

- Jaké kvality pro mě má zralý mužský princip v podnikání?
- Jaké kvality pro mě má zralý ženský princip v podnikání?
- Jaký princip u mě převažuje?
- Jakým způsobem vyvažuji mužský a ženský princip?
- Kdo nebo co v mém podnikání představuje mužský a ženský princip?

4.

**PROSPERITA**

Prosperita je pojem, který si na začátku zaslouží vysvětlení. Dnešní svět ji totiž často vnímá pouze skrze finanční prosperitu, a je tak snadné uvěřit přirovnání: prosperita = hodně peněz. Svým způsobem je to přirozené, protože materiální prosperita nám dává pocit fyzického i materiálního bezpečí. A pokud nám chybí, zaměříme veškerou pozornost na to, jak tohoto zabezpečení dosáhnout. Teprve pak se můžeme ptát po jiných úrovních prosperity. Pokud ale budete podnikat pouze pro hmotný zisk, budete se stále honit za něčím, co nebude fungovat celistvě a prosperujícím způsobem na celý váš život.

**Není nic dobrého na situaci, kdy máte hodně peněz, ale platíte za to chudobou na jiných úrovních života.**

**Prosperita** = pocit prožívání spokojenosti na všech důležitých úrovních života.

**Jan Rudzinskyj:** „*Pocit prosperity zažívám, když se chovám eticky, mám dobré vztahy, a když mi moje práce přináší potěšení. Už se mi stalo, že mi něco z toho chybělo, a snažil jsem se to kompenzovat úprkem za ještě větším balíkem peněz, ale nepomohlo to.*“

Každý podnikatel ví, že se v jeho životě objeví spousta příležitostí, zvláště když svoji práci dělá dobře. Když se však zaměří pouze na materiální prosperitu, může také dopadnout tak, že se podnikání věnuje šestnáct hodin denně s cílem vydělat ještě víc. A v tu chvíli

už nejde o prosperitu, ale o otročinu na úkor získávání stále většího množství financí.

*Zdeněk Weber: „Ano, Zdeňku, prosperuješ – to si řeknu pokaždé, když život odpovídá mému naturelu, a ne požadavkům někoho jiného. Tento stav беру jako velký dar. Jeden z nejdůležitějších aspektů prosperity mého života je, že mám čas přemýšlet, reflektovat, pozorovat a dýchat. Jsem probuzený uvnitř života.“*

## **Typy prosperity**

*(z pohledu, jak prosperitu vnímáme my)*

Prosperit je hodně, proto jsme vybrali ty z našeho pohledu nejdůležitější:

### **1) Prosperita fyzická**

Zaměřuje pozornost na zdraví – jak se cítíme, zda jsme vyspalí, vyživení, v bezpečí, v teple, jak nám je v našem těle.

### **2) Prosperita emocionální**

Je hodně spojená se vztahy. Jde převážně o emocionální vitalitu a pozitivní prožívání a nízkou míru emočního stresu.

### **3) Prosperita sociální**

Důležité jsou pro ni všechny úrovně osobních vztahů a jejich kvalita. Odráží se v ní, co prožíváme uvnitř sebe i s ostatními, zda jsou naše vztahy vyživující, radostné a bezpečné. Zde je důležité, jak prospívá a cítí se celá společnost, ve které žijeme, protože my lidé jsme ovlivněni kolektivním prožíváním více, než si myslíme.

#### **4) Prosperita finanční/materiální**

Hlavním tématem je příjem a výdej peněz, schopnost udržovat finance a budovat větší finanční tok. Prolíná se tu i úroveň bezpečí (mám co jíst, kde bydlet), úroveň komfortu a úroveň luxusu, kdy každá z těchto oblastí pro každého člověka může znamenat něco jiného.

#### **5) Prosperita seberealizační**

Je ve spojení s pocitem – jsem aktivní a pracuji, tím pádem prosperuji. Souvisí to také s tím, zda ze své činnosti mám radost, jestli mě práce baví, je pro mě vášní, a zda v ní cítím skutečný smysl.

#### **6) Prosperita duchovní**

Nejde ani tak o náboženství jako spíše o duchovní život, meditaci, modlitbu. Přivádí nás k myšlení, které je více integrální a vidí věci vzájemně se ovlivňující, vyživující, a ne si navzájem protiřící. Ptáme se zde na otázky: „Mám nějaký duchovní život?“, „Mám duchovní zdroj, ze kterého čerpám sílu? Nebo komunitu, ke které se můžu uchýlit, abych si odpočinul a načerpal duchovní sílu?“

#### **7) Prosperita morální a etická**

Velmi důležitá prosperita, která souvisí s naším svědomím. Skrze ni se ptáme: „Je moje činnost v souladu s mým svědomím? Skutečně tomu tak je?“ Často si totiž „lžeme do kapsy“, abychom obhájili, co právě děláme.

#### **8) Prosperita estetická**

Souvisí s tím, zda žijeme v krásném prostředí, zda jsme spokojeni s tím, jak vypadáme my sami i naše okolí.



### **9) Prosperita mužského a ženského principu**

Zde je velmi zásadní pochopení ženského a mužského principu, který je uvnitř každého z nás, a ovlivňuje tak naše myšlení a podnikání. Je dobré si uvědomit, že nelze prosperovat ve společnosti, kde je někdo upozaděn jen kvůli tomu, že má penis nebo vagínu. Také je důležité uvědomit si, jakou úlohu má ženský a mužský princip, který je v každém z nás. Zjednodušeně lze říct, že ženský princip je otevřený novým příležitostem a umí je rozpoznat, zatímco mužský princip v nás umí tuto příležitost uchopit a vstoupit do správné činnosti. Následovat správný princip je umění na celý život. Často padáme do módu, kdy netrpělivý muž v nás chce už něco dělat, a tak vyrazí hledat příležitosti a většinou i nějakou „vytlačí“, ale výsledky málokdy přinášejí skutečné uspokojení. Dovolte si dělat chyby a učit se z nich. Win or learn.

### **10) Prosperita ekologická**

Nezáleží na tom, jak velké je naše podnikání, záleží však na každém z nás, jak svou činností ovlivníme životní prostředí, půdu, ovzduší, odpady. Podnikat způsobem „po mě ekologická potopa“, vytváří pro budoucí generace velkou zátěž a nepřispívá k prosperitě mé ani celé společnosti.

### **11) Prosperita vnitřně-personální**

Máme my sami pocit, že vnitřně prosperujeme ve všech možných úrovních prosperity? Jde o sladování našich myšlenek, postojů, emocí a instinktů a našeho konání neboli integrita člověka. V této oblasti je třeba být k sobě velmi pravdivý a v oblasti, kde se necítím dobře, zůstat v tom pocitu, procítit si nekomfort s tím související a poté se otevřít cestě k řešení.

## Cvičení

Zkuste si udělat seznam různých oblastí prosperity, které vy sami považujete v životě za důležité. A přidejte i jednu, kterou jste dosud neznali a poznali až v knize. Ke každé z prosperit napište, na kolik procent cítíte, že je naplněná. Prosím, buďte k sobě upřímní. Jen tak vám vznikne dobrá startovní pozice, kdy si poté můžete říct, jaký je první krok ke zvednutí prosperity, která je z vašeho pohledu hodně vyčerpaná. A pozor, cílem není dostat se z 0 na 100, stačí z 0 na 10 pomocí malé pozornosti. To je na začátek tak akorát. Postupujte krůček po krůčku.

Všechny prosperity bychom měli mít v rovnováze. Není však jednoduché takové stability dosáhnout. Je to práce na celý život. Je dobré si však připustit, že západní společnost už dlouhou dobu žije na úkor ekologické prosperity i prosperity sociální nebo vztahové, a to hlavně kvůli prosperitě finanční. Ale přijde doba, kdy budeme muset začít vracet, co jsme zanedbali.

Uvědomte si, že když podnikáte, vkládáte do své firmy i své svědomí, a to je esence skutečné pravdy o tom, jak konat v souladu a dobře. A když svoje svědomí neslyšíte (nebo ho záměrně přestanete poslouchat), tak se v něm vytváří dluh a skrytá výčitka. Což se přesně teď děje s naším konáním vůči planetě Zemi. My máme dvě možnosti – buď začneme splácet, nebo skončíme v bankrotu.

## Vysoké zisky jako společenské měřítko prosperity

---

Náš společenský plazí mozek má vzpomínky na materiální nedostatek ve velmi živé paměti. Naši prarodiče si ještě pamatují, co je to mít velký hlad.

### Dejte si pozor na „amerikoidní“ představy o podnikání

Je také velmi snadné propadnout „amerikoidním“ názorům a postojům o byznysu a definování prosperity... Určitě už jste slyšeli americký příběh o úspěšném podnikateli, jehož manželka žije někde v dálce v perfektně upraveném domě na hypotéku se zahradníkem. A on mezitím sedí na letišti. Na sobě má bezchybný oblek. Ve tváři se mu zračí spokojený výraz, který je ale i velmi „busy“, protože podnikatel má před sebou velké jednání v Seattlu. A když o pár hodin později letí první třídou zpět domů, během cesty si sní svůj zdravý sendvič a těší se, že jednou za rok pojede se ženou na 14 dní na Floridu...

Opravdu se máme inspirovat americkou vizí, bezbřehé materiální prosperity? Ne, kluci americký, děkujeme za inspiraci, ale už odejděte. Není totiž náhodou, že Kalifornie, která je považována za Mekku byznysu, je zároveň Mekkou veškerého osobnostního rozvoje a psychologických směrů. Je dobré si uvědomit, že tam, kde se nejvíce bez zábran baží po penězích, společnost potřebuje nejvíce psychologů a terapeutů.

## **Zeptejte se**

Co na to říká malý kluk/holka ve mně?

- Tohle jsem chtěl/a, když jsem byl/a dítě?
- O tomhle jsem snil/a?
- Takhle v představách vypadal „ten můj skvělý život, až vyrostu“?

Žádná odpověď k vám nepřichází? Nic se neděje. Mnoho lidí si kvůli různým traumatům tyto vzpomínky nevybaví. Prostě je nemají. Naše tělo a naše psyché nás skvěle chrání před velkými vnitřními konflikty, které bychom v danou chvíli nemuseli unést. Je ale dobré si tyto otázky pokládat a nesnažit se na ně odpovídat a počkat až se odpověď vynoří sama. Nakonec se všechno stane i bez toho, abychom něco sami vymysleli.

**Zdeněk Weber:** *„Až když jsem v 28 letech prožil syndrom vyhoření, došlo mi, že bažení pouze po materiální prosperitě mě nedovede k žádnému velkému naplnění. A toto poznání je jeden z aspektů, který chci předat i svým dětem.“*

Určitě i vy znáte příběhy lidí, kteří museli čelit totálnímu vyčerpání, než si uvědomili, že jim škodí způsob života, jaký vedou. Dá se tomu zabránit? Nedá. Nechte ostatní, ať se poučí z vlastních krizí. Pokud cítíte nutkání u sebe, položte si jasnou otázku: „V jakých oblastech nejsem v prosperitě?“ Základem uzdravení je uvědomění a pojmenování symptomů.

**Hledejte soulad mezi vaším záměrem, vaší vůlí  
a vaším prožíváním – právě tam, kde je soulad těchto  
tří, tam vede cesta.**

### *Doporučení*

Jestliže ze srdce cítíte, že vaše prosperita je spojena s představou vybudování obrovské firmy a vyděláváním velkých peněz, jděte do toho. Je to naprosto v pořádku. Pokud ale někdo cítí, že chce být živnostníkem na malém městě, touží pracovat ve své dílně a díky tomu bude šťastný, ať do toho jde také naplno. Ale nikdo by neměl zapomenout, že prosperita je multiúrovňový a navzájem se ovlivňující organismus. A také, že je naprosto individuální a pouze vaše.

## Shrnutí

### Cvičení:

Představte si schůzi akcionářů velké firmy. Vy jste jedním/ jednou z nich. Předseda správní rady vám oznámí:

„Jsme v 70% zisku sociálním, v 80% zisku ekologickém, ale peníze jsme nevydělali žádné.“

Jak se cítíte?

Jak na vás působí, když se finanční prosperita blíží k nule?

### Další varianta:

„Máme ohromný finanční zisk, ale naše vztahy trpí, ničíme prostředí, ve kterém žijeme, lidé se kterými pracujeme jsou nešťastní.“ Jak se cítíte? Jak na vás působí, když má finanční prosperita nahradit všechny ostatní části?

5.

**PENÍZE**

Vztah s penězi a nakládání s nimi vychází převážně z naší rodiny, vzdělání, případně z nějakého samostudia o penězích. Každý, kdo chce v podnikání udělat první krok, by měl zkoumat přístupy k penězům lidí, kteří fungují v podobném prostředí jako on. Češi mají tendence nechat se ovlivnit příběhy o penězích, které k nám však přišly z Ameriky. To sice může být do určité míry užitečné, ale chybí jim uzemnění v našem prostředí. Mnohem lepší je učit se od lidí, kteří z našeho pohledu podnikají úspěšně a zauímají postoje k penězům, které nás inspirují tady u nás.

Velmi důležité je také prozkoumat svoje hluboké přesvědčení a víru ohledně peněz, kterou v sobě nosíme od dětství, nebo ještě více od dospívání. Často se z těchto let objevují pocity: „peněz je málo“, „peníze je těžké vydělávat“, „hodně peněz mají jenom veksláci/komunisté/kapitalisté“. Jde o věty, které jsme slyšeli od rodičů a vědomě (i nevědomě) jsme je do sebe „nasáli“. Okoukali jsme, jak se k penězům máme chovat a jakým způsobem se přijímají a vydávají. Pokud ale chceme najít svoji autentickou cestu, je třeba hledat a najít i svoji vlastní cestu přijímání a vydávání peněz a jejich rozmnožování. A právě rozmnožování je penězům nejpřirozenější.

### **Zkušenost a doporučení Zdeňka Webera:**

*„Vyrosl jsem v komunismu, kdy bylo svědomí o tom, co je správně ohledně peněz a jejich vydělávání jiné, než je tomu dnes. Tehdy neexistovalo podnikání coby způsob, jak vydělávat peníze. Existovala pouze kariéra, nebo naopak podvody vůči svědomí, které bylo uvnitř socialistického systému. Jsem přesvědčen, že každý, kdo v té době vyrůstal, si v sobě tento postoj nese. I když jste byli proti politickému režimu, někde v hloubce může toto nastavení*



*velmi silně působit na vaši finanční situaci. Je proto potřeba si uvědomit tento aspekt, přijmout jej a vstoupit do nového svědomí, které je tržní a říká jasně: 'Ano, ty osobně můžeš zbohatnout! Můžeš peníze rozmnožovat, můžeš rozšiřovat svoji prosperitu v jakékoli oblasti života'.*

*Osobně jsem byl přítomen rodinné konstelaci, ve které starší muž řešil svoji finanční situaci. Když jsme postavili jeho rodinné systémy, ukázalo se, že na jedné straně jeho rodiny byli zaryté smýšlející přívrženci komunistické strany a na straně druhé kulaci, kteří vlivem komunistů přišli o všechny majetek. Takže ačkoli muž víceméně úspěšně podnikal, vždy, když měl možnost vydělat větší množství peněz, zkolaboval a z celé situace uhnul. Rodinný systém, ze kterého pocházel, mu totiž zakazoval a doslova znemožňoval se osobně obohatit. Teprve, když tuto situaci díky konstelaci uviděl, prožil a uctil, mohl se z ní uvolnit a začít vydělávat.“*

**Uvědomte si**, kolik Čechů se uvnitř sebe potýká s problémem se osobně obohatit. Zdá se, že na to bude mít stále velký vliv svědomí celé společnosti, kdy někteří lidé – a není jich zrovna málo – stále považují kohokoli, kdo podniká, za zloděje a podvodníka nebo vykořisťovatele. Přitom třeba pro Američana je naprosto přirozené získat a dostat peníze. Ani ho nenapadne, že by se měl kvůli tomu cítit špatně.

**Jan Rudzinskyj:** *„Moje rodina měla vůči komunismu uvolněnější přístup, ale stejně nemůžu popřít dvacet let pod vlivem socialistického svědomí, které se do mě vepsalo. Mám však zkušenost i se situací, kdy jsem nějakou dobu podnikal a zcela se přeorientoval do kapitalistického způsobu myšlení. Začal jsem se řídit myšlenkou,*

*že se musím obohacovat na úkor někoho jiného. Myslel jsem si, že peněz nelze dosáhnout jinak než vykořisťováním svých zaměstnanců. Což mi ale neprospívalo, protože jsem cítil, že jsem na tom dobře jen kvůli tomu, že někdo jiný se má špatně. Až časem jsem si uvědomil, že můžeme prosperovat všichni, každý ve svých úrovních a rolích.“*

## Řeč peněz

-----

Pohrajte si se spojením „obohatím se“ – mohlo by to znamenat i „obalím se Bohem“ neboli „vstoupím do bohatství“. Možná najednou přestanete vidět bohatství pouze ve spojení s penězi, které v sobě může nést prvek negativismu.

Abyste penězům porozuměli, je potřeba pochopit, že peníze mají rády dvě věci:

- 1) Pravidla
- 2) Hravost a lehkost

Jste-li člověk, který rád dodržuje pravidla, dopřejte si trochu hravosti – bavte se vyděláváním peněz a trochu víc riskujte. Anebo jste naopak ten, kdo nemá moc pravidel, potom zkuste jedno vzít a lehce ho aplikovat do svých peněžních toků.

Co peníze nemají rády, jsou věty:

- To se nějak zaplatí.
- Pak se nějak domluvíme.
- Finanční záležitosti vyřešíme až později.

**Peníze jsou energií, která je spojená se zemí,  
proto mají potřebu mít pevné základy.  
Když jim je nedáte, je zle.**

**Zdeněk Weber:** „Hlavní je mít pořádek ve svých příjmech a výdajích. Zní to možná jednoduše, ale znám spoustu podnikatelů s malými firmami, kteří nakládají s penězi dost živelně. Naprosto propadli situaci, kdy jim peníze různě přitékají a odtékají. Člověk, který se o jejich finance stará, je ve velkém stresu, protože nikdy neví, kdy a kolik peněz zrovna přijde. Já sám se v poslední době snažím mít přesnější přehled i o rodinných financích. Právě v rodině se často stává, že lidé netuší, kam jejich peníze mizí. Mít pořádek v penězích, je důležité. Autenticky mluvit o tom, co kdo očekává v příjmech a výdajích, může být mezi partnery velmi zranitelným tématem, je však třeba si jím projít. Protože jinak zůstanou některá vaše očekávání viset v mlze.“

### Doporučení

Ve financích mějte vždy jasno. Udělejte si pořádek, jak budete s penězi nakládat, jaké jsou vaše potřeby, plány, investice, cash flow. Mějte přehled o dlouhodobých penězích. Zjistěte, kde vám peníze přitékají a jakým způsobem vyděláváte. Zvlášť když s podnikáním začínáte, půjde v tomto ohledu o práci, která nebude patřit k těm populárním, ale je dobré tuto část nepodceňovat. Ale hlídejte si tok financí nejen na začátku. Pokud ještě nejste v situaci, kdy vám podnikání běží víceméně samovolně, je potřeba kontinuálně reflektovat váš zisk.

## Půjčky mezi přáteli

---

Půjčit nebo nepůjčit? Otázka je možná složitější, než se na první pohled zdá. Záleží na každém. My jen vynášíme na povrch myšlenku, proč je lepší půjčky přenechat institucím.

**Jan Rudzinskyj:** „*Párkrát jsem peníze půjčil v dobré víře, že se mi vrátí. Pak trvalo spoustu let, než jsem je dostal zpátky. A to jen proto, že jsem nestanovil pevná pravidla. Zacházel jsem s penězi s neúctou. Pro můj pocit, že jsem situaci dostatečně ošetřil, stačilo napsat směnku. Jenže nestačilo. Dneska už bych peníze půjčil jen nejbližším kamarádům a pouze takovou částku, o které vím, že mě nebude tolik mrzet.*“

Instituce, které peníze půjčují, na rozdíl od nás počítají i s nepopulárními kroky, jako jsou sankce, když nebudete splácet. A hlavně na rozdíl od nás si tento tvrdý postup neberou osobně.

### Cvičení

Představte si, že kamarádovi půjčíte milion korun. Opravdu jste připraveni mu sebrat byt, když se dostane do problémů a nebude mít možnost vám peníze vrátit? Anebo mu necháte milion, který patří vám?

## Jak si o peníze říct?

---

Peníze jsou mimo jiné i významným zrcadlem naší sebehodnoty. Ukáže se to ve chvíli, kdy si máme určit sumu za odvedenou práci. Nejde však o jednoduchou rovnici, kdy by ten, kdo si řekne hodně, měl vysokou sebehodnotu, a naopak. V tomto případě rozhoduje mnohem více faktorů.

**Jedna věc je si o peníze říct, druhá je částce věřit  
a třetí je ověřit si její pravdivost ze strany toho,  
kdo peníze dává.**

**Jan Rudzinskyj:** *„Kdysi jsem si neuměl říci o peníze, stanovit hodnotu své služby. Dostal jsem radu od zkušeného podnikatele. ‘Představ si tu nejneuvěřitelnější částku, kterou by sis reálně dokázal za svou službu říct a tu vynásob dvěma.’ To bylo silné, a ještě silnější bylo tohle zkusit v praxi. Ne vždy to vyjde. Ale stojí to zato, ať už jako trénink, tak jako zrcadlo, které mi ukáže, zda ‘své’ ceně skutečně věřím. Teprve pokud jsem si svou cenou jist – bude důvěryhodná i pro zákazníky.“*

**Všimněte si,** že peníze k vám nikdy nepřijdou, když si o ně řeknete, ale vnitřně u toho nejste přesvědčeni o tom, že byste měli dostat tak vysokou částku, že jste dostatečně hodnotní takovou částku dostat. Což ale neznamená, že byste si ji nezasloužili. Okolí pouze reaguje na vaši vnitřní nejistotu. Je proto potřeba být si vědom vlastních zkušeností. Protože když si stojím za svým pohledem, že jsem udělal něco velmi hodnotného, ze světa přijde odezva.

Neupínejte se ale na informaci, kterou znáte ze školy, kdy ocenění ve formě jedničky znamená perfektní práci a ve formě trojky jenom dobrou. Když vám někdo průměrně zaplatí, berte situaci jako zrcadlo, které vám ukazuje, že možná neumíte druhému prodat svoji službu tak, aby si jí vážil. Anebo si vy sami nevážíte toho, co děláte a necítíte ve výsledku svého podnikání skutečnou hodnotu, tudíž ji nemůže vysoko ohodnotit ani váš zákazník.

## Peníze = zrcadlo = pravda

-----

Peníze jsou úžasným průvodcem, učitelem a koučem. V máloco lidé věří tolik jako v peníze. Ať se nám tento fakt líbí či ne, vždy tím potvrzujeme víru v tuto silnou energii – v energii, která nelže. Můžeme se jí bránit. Můžeme se povyšovat. Ale nemůžeme před ní utéct.

**Jan Rudzinskyj:** *„Zatímco v mém oblíbeném filmu Muž v ohni zazněla hláška ‚Kulka vždy řekne pravdu‘, tak já tvrdím, že, peníze vždy řeknou pravdu, a to pravdu o nás.“*

Nevěříte si? Pak ani nikdo jiný neuvěří ceně za váš projekt/službu/produkt. To ale NENÍ negativní informace, jde pouze o váš momentální stav, který lze změnit. Jde jen o zrcadlo toho, co právě prožíváte. Teď VÍTE, na čem pracovat a do čeho se ponořit.

Můžete si nastavit nízkou cenu a nebudete se cítit dobře, protože se nebudete cítit dostatečně ohodnoceni. Anebo je tu druhý extrém... Na jednom semináři účastník přiznal: **„Cítím, že moje služba má vysokou hodnotu, a proto jsem si nastavil i vysokou cenu. Ale skoro**

**nikdo mi ji nechce dát?!**“ Zajímavý moment, který opět zrcadlí skutečnost. Fakt, že vysokou cenu chci, totiž ještě neznamená, že ji v sobě opravdu cítím. A když mi ji klient/zákazník nepotvrdí koupí, je za tím vzkaz, že chci víc, než čemu opravdu věřím.

### **Jak z toho ven?**

Je čas na ponoření se do sebe a uzření pravdy, jak to mám doopravdy. Ano, klidně je možné dostat se na vysokou cenu svých služeb, ale většinou to jde postupně. Když budete chtít nějakou fázi přeskočit, obvykle vás život vrátí o schod dolů.

**Život ve formě peněz nikoho z nás nenechá  
přeskakovat důležité kapitoly našeho vývoje.**

## **Peníze a vděčnost**

-----

**Peníze jsou vzkazem: „Mnohokrát díky“**

Jste hodni toho, aby vám klienti mnohokrát poděkovali penězi za vaši práci či produkty? Protože je dobré přijmout skutečnost, že finanční transakce jsou jen jiným způsobem, jak druhému poděkovat.

### **Zeptejte se sami sebe:**

- Jsem hoden velkého díky? Anebo jen malého?
- Nebo poděkování odmítám?
- Nebo beru svoji službu a produkt jako samozřejmost?

Začínající podnikatel má většinou těžkosti s přijímáním peněz. V situacích, kdy vyplníte první fakturu a někdo vám prostřednictvím zaplacení poděkuje za vaši práci, je potřeba se pořádně nadechnout a uvědomit si, co se právě stalo. Neberte to jako samozřejmost. Dobré je se zastavit a oslavit úspěch, a to vždy, když se vám podaří dokončit nějakou větší akci.

**Velkou chybou podnikatele je začít brát svoje vzrůstající příjmy jako samozřejmost.** Někdy může přijít vlna, kdy se vám bude dařit a projekty si nějakou dobu povedou velmi dobře. I v tu chvíli je potřeba mít schopnost seberegulace a sebeovládání. Jestliže v sobě posílíte silnou strunu nedostatku, proměníte se jen v hladového psa, který chce víc a víc, a to většinou neskončí dobře.

**Jan Rudzinskyj:** *„Ve vztahu k penězům je potřeba trénovat vděčnost, které nás většinou nikdo neučil. Nemyslím tím se někde falešně klanět, ale ocenit a vážit si všeho, co máte. Často v nás při vydělávání peněz zvířetí pohled, kdy si z jednorázového vysokého příjmu uděláme pozici nula. A když se nám příště nepodaří vydělat stejný obnos, myslíme si, že se naše podnikání ocitlo v krizi. Ale kdybyste se podívali na cash flow, pochopili byste, že jste si udělali standart z ojedinelého kopce, na který jste vylezli.“*

Neúcta a nevďěčnost jsou energie, kterou peníze nemají rády, a dají nám to velmi rychle najevo. A pravdou je, že ačkoli se nám to mnoho knih a filmů snaží podsunout, každý nemá kapacitu být miliardář. Můžeme ale prožívat na vysoké úrovni jinou z prosperity, například v rodině nebo v duchovním růstu. A to je potřeba respektovat. I proto je tak důležité a podnětné vidět krásu prosperity v různých oblastech života.



Pro někoho může být největší hodnotou skutečnost, že má malou firmu, ze které může ve tři hodiny odejít a věnovat se zbytek dne jiným aktivitám. Nikdy sice nebude vydělávat miliony, ale bude spokojený a naplněný.

Spoustu lidí se ale s myšlenkami, o kterých tady píšeme, nikdy nespokojí a neustále se potýká s vnitřním pocitem nedostatku.

### **Vyzkoušejte si:**

- Ovládá vás silně myšlenka, že peněz je málo? Zkuste se naplno vcítit do pocitu, kterého se tolik obáváte. Tím, že jej naplno prožijete, snížíte tlak, který je schován uvnitř vás. Nesnažte se tento proces logicky pochopit. Věřte, že prožití nekomfortna vás povede k přijetí – když se totiž vědomě rozhodnete poznat, co se děje s vaším tělem při „setkání se“ s nepříjemnými situacemi.
- Můžete také zkusit fyzické cvičení s partnerem. Postavte se čelem k sobě a začněte do druhé osoby tlačit. Ucítíte, jak okamžitě začne vyvíjet protitlak směrem k vám. Stejný proces se děje, když vy něco nechcete přijmout nebo to odmítáte, tím to vlastně nevědomě přitahujete.

## Vztah se zákazníky a nedokončené transakce

---

Je také velmi zajímavé zkoumat, jaké zákazníky vy jako podnikatelé přitahujete. Jde o zákazníky, kteří jsou vděční? Jsou to zákazníci, kteří vidí vaši originalitu? Zákazníci, kteří vás často kritizují? Zákazníci, kteří se již podruhé nevrátí? Zároveň prozkoumejte, jaký vy sami jste zákazník. Protože věřte tomu, že všichni si přitahujeme do života zkušenosti, které zrcadlí naše vlastní chování, jednání či zvyky.



**Zeptejte se sami sebe, jaké zákazníky chcete do svého života přitáhnout?**

### Nedokončené transakce

Každý podnikatel, který nabízí službu nebo produkt, někdy zažije, že za svoji práci nedostane odměnu ve formě peněz. Jde o velmi zranitelné téma, protože v tu chvíli může na obou stranách vznikat křivda. Je však dobré naučit se uzavírat staré nedokončené křivdy v transakční oblasti. Nejlepší rada, i když ne nejjednodušší je: „Vše, co kdy nedostanete zpět, pusťte, a to i přes vědomí, kolik energie jste do své práce dali.“ Někdy se vyplatí zabojet a své peníze dostat zpět. Je ale třeba brát v potaz, že součástí podnikatelské cesty je určitá míra rizika také časové a psychické energie dostat své peníze zpět.

**Zdeněk Weber:** „*Pár nedokončených transakcí už mám za sebou, a přestože v některých případech uplynulo už spousta let, občas se někde hluboko ve mně ozve pocit selhání.*“

Může se vám také stát, že máte v podnikání společníka a rozhodnete se, že už s ním nechcete jít dál, což by se také dalo označit za

nedokončenou transakci. Najednou začne dělení majetku firmy, a i v této oblasti hrozí velké křivdy.

Ano, můžete si na začátku podnikání slíbit, že ve všem pojedete spravedlivě napůl. A v každém z nás je část, která tuto rovnováhu bude pečlivě hlídat. Jednoho dne se může stát, že zjistíte, že už nějakou dobu zajišťujete 90 % zakázek, které se realizují, a ten druhý dělá něco, co ze svého pohledu nedokážete ohodnotit 50 %. V tu chvíli přichází konflikt. Každý totiž vidí svoji hodnotu jinak, a přestože vy máte pocit, že váš společník nejede na maximum, on může být přesvědčen, že ano. A to nemluvíme o situaci, kdy jsou společníci tři nebo čtyři...

### **Dá se situaci předejít?**

Je dobré si na začátku říct, jak budete řešit situaci, když přijdou těžké chvíle. A také si vzájemně přiznat, co od podnikání chcete a jaké je vaše směřování. Díky tomu, že budete pravdivý/á, dáte partnerovi v podnikání možnost říct „ne“, což pro vás může být včasným impulsem najít někoho jiného. Vyplatí se také se svým společníkem průběžně mluvit o tom, co každý z vás prožívá a zamýšlí. Ale i přes všechna opatření stejně budoucnost před možným koncem neochráníte. Každý se vyvíjíme a přicházejí nám do života situace, které nás ovlivňují a mění náš kurz. Navíc každý máme své vidění reality. Když zjistíte, že jste u konce, jediná **dobrá rada je nebrat to tak vážně! Přijměte fakt, že se můžete rozejít a s lehkostí se rozlučte jako přátelé.** Důležité je dbát na vzájemné férové vyrovnání.

***Zdeněk Weber:** „Mít společníky přináší výzvy, podobné výzvam, které prožíváme v manželství.“*

## Zdeněk, Jan a jejich kroky ve vztahu k penězům

---

### Jaký dnes máte vztah k penězům?

**Zdeněk:** *Já se stále učím s nimi pracovat, mít v nich větší pořádek a chápat více do hloubky jejich poslání a smysl. Baví mě to poznávání, co jsou peníze zač. Žrovna se nacházím v období, kdy hodně zpřesňuji způsob, jak nakládám se svými příjmy a výdaji. Také si dovoluji být osobně penězi obohacený a je pro mě zajímavé sledovat, jakou reakci moje směřování v ostatních lidech vytvoří. Někteří těžce nesou, že se věnuji osobnímu rozvoji a chci za to být ohodnocen. Myslí si, že bych měl tyto služby poskytovat zadarmo. Já mám ale jasno v tom, že dávám nejvyšší kvalitu, kterou můžu, a za to mi náleží odměna ve formě peněz.*

### Bylo jednodušší vydělávat, když jsi měl firmu s autoskly?

**Zdeněk:** *Ukazuje se, že pro lidi je přirozenější zaplatit za něco, co si můžou osahat. Na rozdíl od osobního rozvoje, koučování, mentoringu a online programů se zaměřením na vztahy, kde je výsledek často velmi subjektivní. Ale každé podnikání má svoji výzvu a komplikaci na některé úrovni života.*

### Vy dva za sebou máte i zkušenost s nabídkou svých služeb s otevřenou možností ohodnocení způsobem placení Zaplat', co cítíš jako fér.

**Jan:** *Když jsme připravili celodenní seminář na téma První krok v podnikání, rozhodli jsme se dát účastníkům možnost, aby nás po skončení ohodnotili po svém. Nechali jsme na nich, jaká částka jim přijde férová za informace, know-how a metody, které od nás*

*získali. Také je důležité, aby to „fěr“ bylo i vůči tomu druhému a jeho momentální finanční situaci. Chtěli jsme tak podpořit všechny lidi, kteří mají chuť podnikat. Oni nám na oplátku poskytli zrcadlo sumou, kterou zaplatili. Kromě finanční částky nás zajímalo i jejich sdílení, proč se rozhodli pro konkrétní výši.*

### **Jaký byl výsledek?**

**Zdeněk:** *Někdo poslal 5000 Kč, jiný 500 Kč, což přirozeně souviselo i s finanční kapacitou, ve které se právě každý individuálně nacházel.*

**Jan:** *Pro nás to bylo a stále je i zrcadlem, jakou hodnotu sebe samých právě prožíváme my sami. Peníze jsou totiž skvělým zrcadlem sebehodnoty. Pravdivým zrcadlem.*

## Shrnutí

Ze všech stran k nám neustále přicházejí zprávy, abychom byli sami se sebou nespokojení – vypadali jinak, chovali se jinak a vydělávali víc a víc. Jenže důstojnost v podnikání přichází až s přijetím situace, ve které se právě nacházíme. Ať si každý nastaví život podle svého a stojí si v něm pevně. Nenechte se zlákat informacemi na téma, jak jiní byste měli být. A že někdo vaši cestu nechápe? To ještě neznamená, že je špatná, pouze jde o vaši cestu. Pokud je autentická a dělá vám radost, je správná.

Připravte se, že v podnikání budete zacházet s financemi jinak než vaši rodiče, přátelé a kamarádi. Je to přirozené, protože máte jiný životní režim než jako zaměstnanci. Nenechte se strhnout ani jejich zrazováním a dovolte si osobně se obohatit. Zároveň však buďte ve spojení s prosperitou, která vás uchrání před krysím závodem, který by vás dovedl jen k vyčerpanosti.

Nečekejte, že přísun peněz sám o sobě něco změní na vašem vnitřním procesu, na vnímání sebe sama, na skutečné sebehodnotě. Na první pohled se to možná jeví v konfliktu s tím, co jsme před chvílí řekli. Pravda je však taková, že ačkoli jsou peníze skvělým

odrazem naší sebehodnoty, naši hodnotu nevytvářejí. Ano, mohou ji v omezené míře podpořit. Rozhodně se můžete cítit lépe, když budete mít větší přísun peněz a finanční stability v životě.

Co ale peníze nemohou, neumí, a dokonce ani nemají rády, je být náplastí na díry v ostatních částech prosperity našeho života. My to však občas zkusíme. Koupíme si drahé auto a chvíli se cítíme lépe. Ale pak se stejně pravda ukáže a je jen na nás, zda jsme ochotni ji vnímat a vyslyšet její volání, nebo si jdeme koupit ještě větší a dražší auto. Je to stejně jako s ohněm – oheň je dobrý pomocník a partner (záměrně nepoužíváme dehonestující slovo „sluha“), ale velmi špatný pán. V životě totiž nepotřebujeme sluhy ani pány. Co potřebujeme, jsou partneři. Ze všeho nejdřív však potřebujeme být partnery sami sobě, což vyžaduje neustálé zastavování, naslouchání, správné anebo správnější myšlení a správnou činnost. A pak znovu zastavení a vnímání, co můj další „první krok“ přinesl. A tak stále znovu a znovu.

Nejde o žádné tajemství. Jde jen o **JEDEN KROK**.

6.

**STRACH  
A TĚŽKOSTI  
V PODNIKÁNÍ**



## Strach

Bylo by naivní si myslet, že strach a těžkosti od určité chvíle v podnikání již nepřijdou. Mnohem lepší a uvolňující je přijmout skutečnost, že jsou a budou nedílnou součástí podnikání a setkáte se s nimi i ve zcela nečekaných momentech.

**Jan Rudzinský:** „*Mě strach zaskočil v době, kdy jsem už nějakou dobu podnikal a vše skvěle fungovalo. Domluvil jsem si schůzku v jedné nadnárodní korporaci a věřil si, že setkání proběhne hladce. Jenže když jsem přijel do Prahy a zaparkoval u velkého byznys centra, nebyl jsem schopný z auta vystoupit. Neměl jsem dokonce ani sílu zavolat, že schůzku ruším. Jediné, co jsem dokázal, bylo nastartovat a odjet domů. Strach byl tehdy silnější než já. Dodnes nevím, jestli moje reakce byla správná, nebo ne. Ale mluvím o svém zážitku, protože takové věci se stávají a záleží jen, jak se na ně budete dívat. Mě tato zkušenost nezastavila a zažil jsem poté řadu dalších schůzek, které vyšly a vznikly z nich dobré obchody. Ano, mohl bych si do smrti vyčítat, že jsem promeškal obchod svého života. Nebo bych se mohl utěšovat, že jsem se možná vyhnul největšímu obchodnímu průšvihui. Pravda je však taková, že tohle je minulost a já jdu dál. Udělal jsem další krok, a to jediné je podstatné.*“

Je velmi těžké pochopit, co všechno nám krizové situace naznačují. Někdy opravdu můžete mít pouze nízkou kapacitu životní síly – vzali jste si toho na sebe moc – a je potřeba to respektovat. A to je naprosto v pořádku, protože každý máme svoje limity, které se dokonce v některých situacích můžou projevit jako přednosti.

**Zdeněk Weber:** „Narovinu přiznám, že některým situacím se v podnikání snažím vyhnout, protože si uvědomuji, že moje kapacita zoládnout je v klidu, je nízká. Vzhledem k povaze méj práce to bude znít paradoxně, ale jednou z nich je komunikace s úplně cizími lidmi. Prvotní kontakt je pro mě obrovsky stresující záležitost. Do určitého komfortu se dostanu, když mi seznámení někdo zprostředkuje. Častokrát se ale dostanu do situace, kdy jsem na to sám. Protože se to stává opakovaně, uvědomil jsem si, že strach a obava nemá jenom stínový charakter. Je v nich i velká intuitivní moudrost.“

Vzhledem k mnoha aspektům strachu, je dobré naučit se rozlišovat moment, kdy v nás obavy mají aktivovat touhu překonat překážku. Řada lidí si totiž myslí, že je to ten jediný správný krok a věří rovnici: mám strach = musím ho překonat! V názoru je podporuje i mnoho sebezorojových motivačních knih, kde se píše: „Ničí tě strach a obavy? Najdi v sobě odvahu, vůli a dej to!“ Ano, práce se strachem je důležitá. Ale je to jen jedna z mnoha cest.

Správným klíčem k řešení strachu je potřeba být vědomý a vnímat sami sebe i okolí. Někdy je opravdu nutné vzít veškerou odvahu a pustit se do podnikání a jít i na schůzky, ze kterých máte strach. Jindy je dobré strach respektovat. Ale až v praxi si ověříte zpětnou vazbu, kterou vám svět dá na vaše kroky.

## Reakce na strach

-----

Naše instinkty jsou plně spojeny s naším sociálním a emocionálním mozkiem a spolu s rozumem tvoří jeden celek. Uvnitř každého z nás

je nashromážděná určitá instinktivní moudrost, stejná jako u našich předků, kteří se učili předvídat, co se stane.

Strach není nic jiného než vysoká míra vzrušení. Dokud máme kapacitu jej prožívat a nenechat se jím zahltit, normálně fungujeme. Jsme jen o něco více obezřetnější, abychom se chránili. Necítíme však nic negativního.

Pak je ale i míra strachu, která nás zahltí. Najednou se cítíme být zahnáni do kouta, což v nás aktivuje základní instinkty přežití.

**Vyvolají se tři různé typy reakce:**

- 1) Útok
- 2) Útěk
- 3) Paralýza

### *Doporučení*

Každý z nás má jednu z primárních reakcí na strach, který je už příliš velký. Je dobré svoji reakci rozpoznat, protože zároveň zjistíte, jaký je léčivý krok, aby vás obavy zcela neovládly.

#### **1) Útok**

Máte potřebu vše rozsekat. Už nemůžete čekat a potřebujete jít do útoku! Cítíte se natolik zahnáni do kouta, že začnete stínat hlavy. Jenže může jít o hlavy vašich přátel a blízkých. A pak budete litovat spouště, kterou jste způsobili. Obzvláště lidé, kteří mají velkou energii, musí být obezřetní, než vyslyší volání „do útoku“.

Pamatujte, že daleko snáze se tyto situace řeší, když se přibližují, než když už naplno probíhají.

### **Teorie sněhové koule**

Když pustíte sněhovou kouli z velkého svahu, postupně se na ni bude nabalovat sníh. Koule bude větší a těžší. Její energie vzrůstá. Za chvíli je z ní už koule obrovská a nebude trvat dlouho a bude z ní lavina. A lavinu zastavit nejde. Musí se počkat, až sama dojde a potom zjistit, jaké škody napáchala a začít odklízet trosky. Přitom na začátku byla „jen“ malá sněhová koule. Stejně tak je to s našimi myšlenkami, emocemi a strachem.

**Léčivý krok pro ty, kteří mají tendenci k útoku:** Vědomě zbrzděte, zpomalte a zorientujte se. Pak si položte otázku: „Opravdu je nezbytně nutné začít reagovat takto?“ Někdy ano, ale většinou ne.

**Jan Rudzinskyj:** *„Napadá mě hláška z filmu Tmavomodrý svět: ‚Slowly slowly catchee monkey‘, tedy v překladu: ‚Jen pomalu, pomalinku, když chceš chytit opici.‘“*

## **2) Útěk**

Někdy je naprosto v pořádku utéct a zachránit se. Zachránit si holý život, sebeúctu, zdraví, když už situace došla příliš daleko (viz Teorie sněhové koule).

**Léčivý krok pro ty, kteří mají tendenci k útěku:** Zajistěte si pevnou půdu pod nohama a pocit bezpečí. Vědomě zbrzděte, zpomalte a vnímejte, před čím chcete utéct a proč. Obvykle odpověď, která

je zřejmá, není ta správná. Potřebujete jít hlouběji a být sami k sobě velmi upřímní. Pravděpodobně se vám tato cesta nebude líbit, ale jde o směr k uvolnění. Stále platí pravidlo, že je snazší situacím předcházet a řešit je nerozjeté než se snažit zastavit lavinu. Jak říká Pavel Liška ve filmu Pupendo: „Ani střední lavinu prostě neodpružíš.“

### 3) Paralýza

Někdy nás může situace natolik šokovat, že se nedokážeme hnout z místa, jednoduše zamrzeme. Hlavou víme, že je potřeba jít dál, ale nejde to.

**Léčivý krok pro ty, kteří mají tendenci k paralýze:** Důležité je najít znovu pevnou půdu pod nohama, dopřát si odstup a čas se zrelaxovat, než se budete rozhodovat. Můžete si také procítit situaci takovou, jaká právě je. Prociťte si bezmoc a nemohoucnost udělat krok ze situace ven. Ano, bude to nepříjemné a bude to bolet. Ale zároveň jde o léčivé řešení – čím více si prožijete přítomnou situaci, tím dříve z ní budete schopni vykročit. Potom můžete udělat jeden malý, velmi opatrný „první krok“.

Každý máme bližší vztah k jedné z těchto sebezáchovných strachových reakcí. Řídí je naše centrum přežití, které se za desetitisíce let vývoje lidské bytosti téměř nezměnilo. Co se ale změnilo, jsou podmínky, ve kterých žijeme. Málokdy nám jde opravdu o holý život. Přesto tak často reagujeme i v situacích, kdy jde „jen“ o peníze, nebo vztahy, kdy nás někdo nemá dost rád.

## Cvičení

Zjistěte ze své minulosti, která reakce je u vás nejčastější. Zeptejte se sami sebe: „Jak jsem reagoval/a, když jsem se cítil/a opravdu v ohrožení?“ Poznáte tak, jaký typ reakce je ten váš. Pak se podívejte na situaci dnešním pohledem a prozkoumejte, zda bylo nutné reagovat tak, jak jste reagovali. A pamatujte – vše je v pořádku. Jen citlivá analýza nás může posílit do budoucna.

Úkolem je být bdělí, abychom se do podobných situací nedostávali zbytečně, což se bohužel často stává. Je dobré ale přijmout i skutečnost, že uvnitř všech tří reakcí je i velké množství moudrosti a předvídání. Není proto třeba se odsuzovat za to, že strach máte. Když jej zatlačíte do kouta, jediné, co se stane je, že od sebe odpojíte i emoce, které jsou pozitivní, jako je radost nebo pocit naplnění.

**„Mít strach je naprosto v pořádku. Důležité je naučit se ho vnímat a kontrolovat jeho vliv.“**

### **Hlavně nepřiznat, že mám strach a nezvládnou to**

Za postojem Nebojse se v podnikání často objevuje touha po penězích. Zaslepeně nás vede naše chamtivost, ale ve výsledku se pak jen trápíme. Jestliže totiž na sebe v podnikání vezmeme příliš zakázek, o kterých již na začátku víme, že je nezvládneme, povede to pouze k tomu, že budeme muset lhát, nebrat telefony a mít starostí nad hlavu.

**Jan Rudzinskyj:** „Dříve jsem se setkával s velkým stínem v mém podnikání. V minulosti jsem se často tvářil, že naše firma zvládne všechno a pak jsem zbytečně kladl vysoké nároky jak na sebe, tak na své kolegy, na což nebyli připraveni. Ve výsledku jsme šli do zakázek, které nás vyčerpali, protože jsem nechtěl klientovi přiznat, že se na zakázku necítím a bojím se, že ji nezvládnu.“

**Zdeněk Weber:** „Ve všech typech podnikání se mi stalo, že jsem přecenil nebo podcenil svoji vlastní kapacitu. Myslím si ale, že si touto zkušeností musí projít každý podnikatel. Podnikání je proces. Jen možná některé situace není potřeba opakovat stokrát, což je i důvod vzniku této knihy – pomoci někomu z vás, aby si nelehké kroky po přečtení mohl zažít už jen párkrát, což mu ušetří spoustu energie a času.“

## Těžkosti

Většina lidí začne podnikat pro radost z vlastní realizace. Časem ale mnoho podnikatelů začne tvrdit, že podnikání je těžké. Ano, těžkosti tu budou vždy. Pokud se však stanou hlavní náplní, je potřeba se zastavit, vrátit se k sobě a zanalyzovat situaci. Když toto varování zaplašíte, podnikání skončí, aniž by se vás ptalo – buď krachem firmy, vaším onemocněním nebo nastolením pocitu permanentní nespokojenosti, směřující až k vyhoření.

### Typy těžkostí:

**a) Vnitřního rázu** – hlavní je, jak se cítíme v situaci, ve které se nacházíme, a zde je potřeba hledat způsoby, jak svoje těžkosti přeměnit

v poznání/zkušenost, jak se v nich zachovat. Těžkosti převážně vznikají kvůli vnitřním skutečnostem, jako jsou nefunkční postoje, myšlenkové vzorce, emocionální negativita a psychické problémy.

**b) Vnějšího rázu** – vnímáme, že těžkosti jsou převážně vnějšího rázu, co se děje kolem nás, a proto vidíme důvod těžkostí ve vnějších okolnostech. Důležité je zaměřit se na způsob naší reakce. Často se stává, že tento typ těžkostí ignorujeme a přehlízíme, z čehož se ve výsledku může stát ještě větší těžkost.

Protože všem těžkostem se předejít nedá, je potřeba se na ně zas a znovu učit reagovat a zkoušet, jak se k nim chovat.

**Zdeněk Weber:** „Když zažívám těžkosti vnějšího rázu, mojí první reakcí je co nejrychleji starosti vyřešit, aby zmizely. Většinou je moje reakce správná, ale někdy se ukáže, že je to to nejhorší, co jsem mohl udělat. Některé těžkosti totiž ze všeho nejvíc potřebují, abych vůči nim získal odstup nebo si o nich s někým promluvil – nejlépe s člověkem, který má nezávislý pohled. A přehodnotil tak své vnitřní vidění a prožívání těchto těžkostí.“

**Jan Rudzinskyj:** „Mým rituálem je udělat denně jednu věc, do které se mi nechce. Takovým způsobem se posouvám k pohledu, kdy jsem vůči těžkostem více otevřený, protože si je sám ordinuji. Beru to jako spirituální cvičení, které mě nesmírně posiluje.“

## **Těžkosti a propady ostatních**

Když se druhým nedaří, začne se uvnitř vás střetávat otázka soucitu, solidarity, tvrdosti a moudrosti. Pokud s někým spolupracujete,



nebo jste v obchodním kontaktu a on má těžkosti, je velmi těžké najít v sobě rovnováhu a správné řešení. Mužský princip v nás totiž vyžaduje výkon a výsledek a jeho názor jasně říká: „Jen člověk, který pracuje, mi dává hodnotu.“ Ale není to tak jednoduché, protože je tu ještě ženský princip, který má i jiné priority, než je výkon a výsledek. Mezi jeho priority patří sounáležitost, důležitost vztahů a zájmů. A vy se najednou sami v sobě ocitnete v konfliktu. Někdy ve vás převládne pochopení, jindy naopak rozhodnost a tvrdost.

**Zdeněk Weber:** *„V těchto vnitřních konfliktech se během podnikání topím hodně často, protože od svých kolegů potřebuji výsledky, ale zároveň mám pochopení a soucit s jejich ne vždy jednoduchou životní situací. Už si ale nic nenalhávám a smíruji se s tím, že tento konflikt v sobě budu mít vždycky.“*

## **Největší těžkost v podnikání**

Jediná skutečná těžkost podnikatele je smrt – ať už jeho, někoho blízkého nebo smrt firmy či vztahu. Proto je pro každého, kdo podniká, velmi důležité učit se přijmout smrt vlastního projektu. Možná vás nakonec přežije, ale jednoho dne stejně zanikne.

Když si uvědomíte, že veškeré podnikatelské aktivity jsou dočasného rázu, hodně se vám uleví. V průběhu podnikání totiž budete muset pohrbit spoustu projektů, třeba i proto, aby jiný projekt mohl pokračovat nebo dojdete do bodu, kdy zjistíte, že by vás projekt už netěšil, kdybyste mu nadále věnovali svůj čas a energii. Ano, bolí to! Často se budete loučit s věcmi, které vás hodně obohatili. Ale je dobré si uvědomit, že život je časově limitovaný a patří do něj i jiné oblasti, než je samotné podnikání. Nikdy proto nepodnikajte jen proto, abyste podnikali.

## **Za strachem se může skrývat:**

**1) Nízká kapacita** – nemáte momentálně dostatečně vysokou kapacitu životní energie, abyste situaci zvládli, ať už jde o finance, emoce, čas, intelekt, odbornost

**2) Intuitivní předvídání** – strach v sobě nese informaci, že situace či okolnosti vám nepřinesou prosperitu, nebo na ně ještě nenastal správný čas

### *Doporučení*

Dobré je dávat si otázky a naučit se rozlišovat, jestli do výzev jít, nebo je nechat být. Když máte strach z výzvy, která je před vámi, ale zároveň cítíte sílu a odvahu, nechybí ani pozitivní energie a nadšení, jako když jste zamilovaní – je to pro vás informace, že výzva je pravdivá a stojí za to se do ní pustit. Když ale máte strach a obavy, jste sklíčení, neustále váháte a neumíte se rozhodnout – je to pro vás informace, že výzva ještě není zralá nebo pravdivá, abyste do ní vstoupili. Možná ještě nenastal správný čas.

## *Shrnutí*

### **Cvičení:**

Zkuste si slova „strach“ a „těžkost“ přejmenovat na „výzvu“, „varování“, „informaci“. Zjistíte, že život jako takový se nezměnil a problémy nezmizely, ale váš přístup bude najednou mnohem méně zatěžkán obavami a pocitem zahlcení. Málo se totiž ví, jak velkou měrou nás ovlivňují významy, které máme pod výrazy jednotlivých slov uložené.

Podnikání přes všechny své výzvy stojí zato. Je to cesta svobodná, dobrodružná, mnohdy riskantní, ale také svobodná, tvořivá, umožňující sebeurčení a převzetí stoprocentního převzetí odpovědnosti vůči životu.

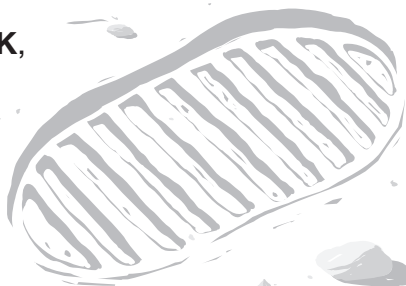
Je to cesta lásky, radosti, svobody a výzev. Pokud jí kráčíte pravdivě a autenticky, tak vás nenechá usnout na vavřínech, ale také se nikdy nebudete nudit.

-----

Nyní Vás zveme k autentickým příběhům několika našich přátel a podnikatelů, kteří žijí principy, o kterých v této knize píšeme. Rozhovory s nimi vedla redaktorka Iveta Vařečková, která pomáhá autorům se vznikem jejich knih. Bez Ivety by tato kniha vznikala mnohem obtížněji, možná vůbec. Věříme, že vás jejich příběhy budou inspirovat. Nikdo z nich nepodniká v miliardách, o kterých není jasno, kde k nim přišel. Každý z nich pracoval a pracuje na své vizi a žije podnikání jako významnou část svého života a vybudoval své podnikání od nuly. Uvidíte, že každá podnikatelská cesta je originální, ale zároveň mají všechny cesty společné principy a podobnosti, které jsme v knize pojmenovali.

Přečtením této knihy jste udělali **PRVNÍ KROK**.

Jaký bude ten další **PRVNÍ KROK**,  
je jen na vás...



7.

**PŘÍBĚHY  
PODNIKATELŮ,  
JEJICHŽ CESTA  
INSPIRUJE**

*(Iveta Vařečková)*

# Josef Piňos (\*1976)

*„První milion jsem vydělal při studiu na vysoké,  
kdy jsem jezdil po světě a velkým firmám  
implementoval informační systém SAP.  
Dnes mám tři firmy. Mojí touhou je stát se  
rentiérem, zatím to ale odkládám,  
protože mě práce pořád naplňuje.“*

## **Kdy jste v sobě objevil touhu podnikat?**

Když se podívám do minulosti, odmalička mě bavilo něco organizovat, budovat a řídit lidi. Dokonce bych řekl, že rozhodnutí podnikat přišlo dřív než samotné podnikání. Od šestnácti let jsem u nás na Moravě vedl oddíl orientačního běhu. Hledal jsem sponzory, připravovali jsme ples a organizovali závod pro téměř pět set lidí. I přes velký stres jsem si naplno užíval funkci ředitele. Tehdy mě limitoval fakt, že můžu začít podnikat až od osmnácti. Měl jsem tolik volného času, který by se dal skvěle využít.

## **Pinoletost vám otevřela dveře do velkého světa?**

V osmnácti jsem se ze všeho nejvíc chtěl dostat na vysokou, sportovat, mít hezkou holku a pěkné auto. Když mi děda věnoval Škodu 100, cítil jsem obrovskou svobodu a štěstí. Podnikání a ekonomika mě ale stále zajímaly. Tehdy jsem si řekl, že když se na vysokou nedostanu, začnu podnikat a ve dvaceti budu milionářem. Na vysokou mě vzali, tak jsem záložní plán na chvíli odložil. V osmnácti jsem si založil živnostenský list pro odchodní činnost a poslední prázdniny před odchodem na vysokou pracoval pro svého dědu.

## **On podnikal?**

Jeho příběh si vždycky rád připomínám. Komunistický režim mu nedovolil stát se živnostníkem, a tak dlouho pracoval jako šéf oděvní výroby v Prostějově a poté vedl kiosek s občerstvením. Sametová revoluce ho zastihla, když už byl v důchodu. Přesto ho to neodradilo a pustil se do podnikání. Měl pod sebou řadu poctivých krejčí v důchodu, kteří pro něj šili zimní kabáty. Zdálo se mi, že děda nerozjel byznys primárně kvůli penězům. On je ani nepotřeboval. Mnohem větší radost mu dělalo, že mohl dát lidem práci.

*„Při komunikaci se zákazníky se nic nedá urvat silou.  
Je potřeba mít správný směr, nadhled, lehkost  
a zamyslet se nad potřebami lidí, kteří chtějí vaši  
službu nebo výrobek koupit.“*

## **A jakou práci svěřil vám?**

Stal jsem se jeho obchodníkem. Poprvé jsem si svoji roli vyzkoušel v malé vesničce v Drahanské vrchovině. Přijel jsem uprostřed léta a nechal nabídku vyhlásit rozhlasem. I když bylo venku třicet stupňů, věřil jsem, že kabáty půjdou na odbyt. A měl jsem pravdu. Lidé byli rádi, že mají možnost si něco koupit. Přiběhli za mnou na náves a já měl během pár hodin tržbu dvanáct tisíc. Z výsledku jsem byl nadšený a těšil se, že rozjedu velký byznys. Už v další vesnici jsem rychle vystřízlivěl, ale vydržel jsem. Dokonce jsem si najal kamaráda, pro kterého jsem připravil bonusový systém a prodával kabáty se mnou.

### **Naučil jste se komunikovat se zákazníky?**

Vzpomínám si, jak za námi v Olomouci přišla paní a ptala se, jestli nám nepřijde morbidní prodávat uprostřed léta kabáty. Já jí s úsměvem odvětil, že je potřeba myslet na zimu dřív, než bude pozdě. Jsem extrovert, a tak mi nevadí bavit se s lidmi. Vyplatí se ale nepřekračovat určité hranice a nechtít druhé přesvědčit za každou cenu. Můžete mít velkou chuť a energii prodávat, v podnikání se ale nic nedá urvat silou.

### **A jak dopadly prodeje kabátů?**

Od prázdninového ježdění po městech a vesničkách jsem se dostal až k domluvení zakázky pro pražský obchodní dům Bílá labuť. Tehdy jsme měli neuvěřitelnou marži 40 %. Děda se tak vysokému nastavení cen bránil, ale já ho uklidňoval slovy: „Dědo, tohle musíme udělat. Jinak bychom byli považováni za nedůvěryhodné dodavatele.“ Všechno zboží se zázračně prodalo během týdne a já věřil, že se tímhle krokem podnikání pořádně rozjede. Jenže další objednávka už nepřišla. V Bílé labuti dostalo šanci zboží od jiných dodavatelů. To bylo velké rozčarování, ale jsem za ně rád. V tu chvíli jsem se totiž zase vrátil nohama na zem a uvědomil si, že podnikání je sice fajn, ale mám před sebou studium vysoké školy.

*„Najednou jsem měl jasno, co chci, a kudy se vydat.  
Díky této energii jsem rozjel podnikání naplno  
a všechno, co bylo potřeba, se učil za pochodu.“*



### **Dokázal jste během školy zůstat jen studentem?**

Ani náhodou. Chodil jsem v Praze na Vysokou školu ekonomickou, a přitom nějakou dobu školil účetní systémy. Jednou mi zavolal kamarád, jestli nechci stejně jako on začít implementovat SAP. Netušil jsem, o čem mluví. Dozvěděl jsem, že jde o informační systém, ve kterém mají firmy svoje účetnictví, logistiku, řízení skladu a personalistiku. Protože program stojí řádově miliony, můžou si ho dovolit pouze společnosti s obratem přes 500 milionů. Tehdy se u nás SAP teprve rozjížděl a hledali se schopní a komunikativní lidé, kteří by systém dokázali ve firmách nastavit.

### **Přijal jste takovou výzvu?**

Když mi kamarád vyprávěl, jak během práce komunikuje ve firmách s vyšším managementem, uvědomil jsem si, že přesně tohle chci. Opět se ozvala moje touha něco tvořit a řešit problémy. Také mi dělala dobře představa, že já – dvaadvacetiletý kluk – budu něco vysvětlovat finančním ředitelům velkých společností. Namítal jsem sice, že o systému nic nevím, ale dostalo se mi odpovědi, že ho ovládá jen málokdo a všichni se učí za pochodu. Jako bonus mi pak za práci ještě velmi dobře platili.

### **Což při převedení do čísel znamená?**

Než jsem dokončil školu, kterou jsem si kvůli práci prodloužil na šest a půl roku, vydělal jsem svůj první milion. Ještě jako student jsem si koupil Škodu Octavii, což bylo auto za půl milionu. A měl jsem z něj větší radost, než když jsem si o pár let později pořídil Porsche. Navíc jsem měl možnost díky práci poprvé cestovat letadlem. Bylo to v roce 1999. Projektový manažer z Anglie mi řekl, že se chce se mnou potkat v Maďarsku, kde bude mít mnohem víc

času na konzultaci. Jakmile jsem si sedl do letadla a vznesli jsme se, věděl jsem, že se létání stane mojí vášní. Když jsme pak dostávali zakázky ze zahraničí, ostatním konzultantům se moc cestovat nechtělo. Já byl ale vždycky šťastný, že můžu znovu letět. Přesně v takových chvílích jsem si uvědomoval, že dělám práci, která mě naplňuje.

### **Co nakonec vedlo k rozhodnutí založit vlastní firmu?**

Nakoplo mě chování tehdejšího šéfa, který si vždycky něco vymyslel, změny s nikým nekonzultoval a pak nám je předložil jako hotovou věc. Když mi pak dvakrát změnil podmínky smlouvy, a to jednostranně a se zpětnou účinností, naštvál jsem se a ukončil spolupráci. On mému kroku nerozuměl a přemlouval mě, abych zůstal. Ale já už mu nemohl věřit. A kde chybí důvěra, nemůže být o spolupráci řeč. Tehdy jsem byl hodně unavený, protože jsme během jednoho roku implementovali systém po celé Skandinávii. A tak jsem si v roce 2003 vzal na rok volno. Koupil jsem si byt, sportoval, četl, cestoval. Když už jsem začínal cítit, že se trochu poflakuji, dostal jsem hodně zajímavou nabídku od Plzeňského Prazdroje, kterou jsem chvíli zvažoval. Nakonec ale nad vším zvítězilo rozhodnutí založit si vlastní firmu. Tehdy mi pomohlo, že jsem jasně věděl, co chci a byl jsem si zcela jistý tím, jak dělat práci líp než ostatní. A navíc jsem se s Plzeňským Prazdrojem dohodl na kontraktu.

### **Je sebedůvěra dobrou motivací?**

Rozhodně. Pomůže vám váš projekt rozjet opravdu naplno. Sice nelze ignorovat ostatní věci – firma potřebuje zázemí, finanční model, nastavení mzdového systému pro zaměstnance. Považuji ale za perfektní start do podnikání rozhodnutí soustředit veškerou energii na činnost, kterou mi dosavadní zaměstnání nedovolovalo.

*„Ne každý dokáže přijmout, že v práci je primární vztah zaměstnanecký, a až sekundárně přátelský.“*

### **Podnikl jste už druhý první krok? Co se ukázalo jako nejtěžší?**

Jedna věc bylo podnikat se živnostenským listem, kdy pracujete sám na sebe. Není nikdo, kdo by byl za vámi nebo nad vámi, na koho byste mohl hodit svoje problémy. Já se najednou rozhodl založit společnost s ručením omezeným. Měl jsem firmu a pod sebou lidi, za které jsem zodpovídal, zároveň je řídil, organizoval jim práci a promýšlel, jak složit dobrý tým. A to pro mě byla velká výzva.

### **Přišla škola života?**

Přesně tak. Až v praxi jsem zjistil, že jeden nesprávně zvolený člověk dokáže rozložit celý pětičlenný tým. Navíc každý špičkový IT specialista má nejen vysokou inteligenci, ale je také tak trochu „exot“ (včetně mě) a potřebuje individuální přístup a styl práce. Ze začátku jsem se snažil být v roli šéfa hodně kamarádský, až otcovský. Ale pak jsem kvůli takovému přístupu párkrát narazil a pochopil, že je nutné držet si určitý odstup.

### **Žádné kamarádství?**

V tomhle už jsem dnes opatrný. Při rozjezdu firmy jsem byl se svými zaměstnanci přátelsky hodně provázaný. Jenže, když jsme se pak měli rozejít, bolelo to. Celkem dobře jsme fungovali, když se ze zaměstnaneckého vztahu stávaly vztahy kamarádské. Všem bych ale doporučil hodně zvážit nápad zaměstnat kamaráda. Když budete na stejné úrovni či funkci, může vše probíhat hladce, pokud ale půjde o pozici nadřízený a podřízený, hrozí, že vaše pracovní neshody povedou k rozpadu přátelství.

### **Řada podnikatelů zaměstnává i své příbuzné...**

I nad takovým krokem bych hodně váhal. Zaměstnat někoho z rodiny většinou nepřináší do firmy moc dobrou atmosféru. Každý takový člověk se ocitne pod drobnohledem ostatních, kteří se s ním neustále poměřují. Kamarádka mi vyprávěla, že se nechala zaměstnat svým strýcem a on jí narovinu řekl, že na ni bude muset být přísný, ne-li přísnější než na ostatní. Zároveň je potřeba si přiznat, zda někoho z rodiny chci zaměstnat, protože je tím nejvhodnějším kandidátem na danou pozici, anebo mu chci jenom pomoci a zaopatřit jej. Ten druhý důvod se totiž často stane trápením pro obě strany.

### **Vzpomněl jste si v podnikání někdy na rady svého dědy?**

Postupně jsem zjistil, že máme při vedení firmy hodně podobný přístup. Stejně jako on jsem preferoval při řešení problémů rozvážný přístup. Děda také často říkával: „I když se v podnikání daří, je potřeba mít na paměti pravidlo – sedm let bohatých, sedm let chudých.“ Ve firmě jsem proto vždycky nechával rezervy, aby mě špatné období nezaskočilo. V praxi jsem ale zjistil, že na všechno se připravit nedá.

### **A co vysoká škola? Čerpáte z ní dodnes?**

Až mě překvapuje jak často. Na vysoké jsme měli předměty jako statistika nebo ekometrie a až ve vlastním byznysu a při konzultacích pro klienty jsem ocenil, že jsem se je neučil zbytečně. Investice do vzdělání je opravdu ta nejlepší. Mě naučila vysoká škola jinak uvažovat i řešit úkoly.

### **Jak moc přísný jste coby šéf sám na sebe?**

Já na sebe byl vždycky hodně přísný a místo pochval si často říkal: „Super, ale šlo by to udělat líp.“ To se dnes snažím spíš odnaučit. Mnohem lepší je se uvolnit, z proher si vzít poučení a dívat se stále dopředu. Za ty roky v podnikání jsem si také uvědomil, že je důležité být svými podřízenými přirozeně respektovaný. K tomu je ale potřeba mít svoji vizi, vědět, kam směřujete, a dělat práci nejen ke svému prospěchu, ale i k užitku ostatních. Hodně dlouho jsem se všechno snažil zvládat sám. Až v poslední době mi dochází, že kdybych tehdy svoje problémy sdílel s dalšími lidmi, nemusely by mě některé kroky tak bolet.

### **Čím motivujete zaměstnance, kteří pracují v oblasti, kde dostávají plat vysoko nad běžným průměrem?**

Je pravda, že vyšší plat nestačí. Hodně rozhoduje náplň práce, což můžu ovlivnit jen částečně. Bylo také období, kdy jsme museli brát všechny zakázky, které přišly a bohužel práce nepřinášela tolik potěšení. Navíc se k nám občas zákazníci chovají způsobem – jsi konzultant, tak nám ukaž, co umíš, a my ti dokážeme, že tomu nerozumíš. Všechny těžkosti vás ale coby podnikatele posunou dál. Přesto si občas musím připomenout, proč jsem se na tuto cestu vydal.

*„Začínající podnikatele, kteří potřebují radu, nikdy neodmítnu. Pokud by ale za mnou někdo přišel s nejasným záměrem, ale jen jasnou vizí mít hodně peněz a málo práce, poslal bych ho zpět.“*

### **Pomáhá vám vidět vlastní vzrůstající konto?**

Nikdy jsem nepodnikal pouze pro peníze. Finance jsem vždycky bral spíš jako potvrzení, že svoji práci dělám dobře. Užívat si díky nim hmotné statky mě bavilo tak do pětadvaceti, třiceti let. Po třicítce, kdy už jsem si svoje základní hmotné životní potřeby naplnil, jsem došel k uvědomění, že si nepotřebuji každý rok kupovat nové auto. Poté, co jsem si pořídil letadlo, už ani nebylo kam jít dál. Začal jsem se proto ptát sám sebe: „Co mi dělá větší radost? Více peněz, nebo víc volného času, který můžu věnovat dcerám, rodině, koníčkům?“ Odpověď pak změnila i můj přístup k podnikání. Teď jsem ve fázi, kdy se snažím nebýt ve firmě pět dní v týdnu. A velkých hraček, které mi začínají přinášet víc starostí než radosti, se spíš zbavuji. Pouštím je, aby mohly dělat radost zase někomu dalšímu.

### **Jak se změnil vztah k penězům, když už není nic, co byste si za ně chtěl koupit?**

Když jsem měl na účtu několik milionů, začal jsem hledat projekty, do kterých bych mohl investovat. Chtěl jsem někomu nebo něčemu pomoci. Dodnes rád sponzoruji projekty, které něco nastartují a svým způsobem fungují i investičně. Pečlivě si však vybírám. Chci, aby s mojí finanční pomocí něco vzniklo. Nestojím o to, aby někdo jen spotřeboval peníze a za rok přišel znovu. Baví mě, když můžu například klukům koupit fotbalové dresy a motivovat je tak ještě víc k pohybu. Rád přispěju na vydání zajímavé knížky nebo během přednášek předávám svoje podnikatelské zkušenosti.

### **Kruh se uzavřel – zatímco v dospívání jste sponzory hledal, v dospělosti jste se sponzorem stal.**

Jít tímto směrem mě vždycky lákalo a dnes jsem rád, že si to můžu dovolit. Samozřejmě se občas sám sebe ptám, jakou roli v mých

darech hraje ego. Jednoznačnou odpověď jsem zatím nenašel. Ale vím, že chci i dál podporovat projekty, které se týkají osobního rozvoje, zdraví či udržitelného vývoje.

*„Dřív jsem si všechno vysvětlil hlavou,  
moc se druhých neptal a šel si za svým cílem.  
Někdy se mi vedlo skvěle, ale občas jsem i narazil.  
Dnes už dávám mnohem víc na cit.“*

**Vyděláváte, sponzorujete druhé, investujete peníze – zdá se, že jste coby podnikatel dosáhl ideálního stavu.**

Přesně tohle jsem si myslel před třemi lety. Řídil jsem projekty pro velké zákazníky, inkasoval za práci spoustu peněz a vybudoval ne jednu, ale tři firmy. Měl jsem pocit, že zvládnou úplně všechno a ptal jsem se, co by pro mě byla opravdová výzva.

**A přišla odpověď?**

Vesmír někdy jedná opravdu rychle. Odpověď přišla v podobě nemoci. Diagnóza zněla jasně – rakovina krve.

**Co vás napadlo jako první?**

Postavil jsem se k nemoci jako k výzvě a přesvědčil sám sebe, že jde o úkol, který zvládnou sám. Vůbec mi tehdy nedošlo, že jde o varování. Vybral jsem si nejjednodušší cestu a omezil pracovní nasazení. Jenže podstata byla mnohem hlouběji, a to v rodině.

**Kdy jste si to uvědomil?**

Nemoc mě dovedla do stavu, kdy jsem potřeboval podporu nejbližších, která ale nepřišla. A já byl příliš hrdý, abych si o ni řekl,

přestože jsem po ní někde v koutku duše toužil. Celá situace nakonec vyhrotila dlouhodobou partnerskou krizi. Fakt, že jsem na všechno zůstal sám, byl pro mě šok. V takových chvílích jsem ale poznal hloubku svých vztahů. A zároveň mi došlo, že jsem se neustále snažil někomu vycházet vstříc, až jsem zapomněl sám na sebe. Dostal jsem se tak do stavu, kdy už jsem jen dělal to, co po mně chtěli ostatní. Jenže oni ve výsledku ani nebyli spokojení, protože buď jejich požadavky vzrůstaly, anebo nebylo v mých silách všechny potěšit. Musel jsem se proto zastavit. Vrátit se sám k sobě a ujasnit si svoje životní priority, nehledě na okolí. V tu chvíli se všechno začalo měnit.

### **Jak taková událost zatřese podnikáním?**

Tehdy jsem hodně věcí utlumoval, což se ve firmě odrazilo. Pod vlivem mnoha uvědomění i změny svého přístupu se mi nakonec vyměnil skoro celý tým. S tím přišla výzva, po které jsem tak toužil – všechny změny, jak v osobním, tak pracovním životě se sešly naráz.

### **Poradil byste po této zkušenosti podívat se na partnerský vztah, když podnikání už delší dobu nefunguje?**

Tyhle dvě roviny spolu rozhodně souvisí a nelze je – i když bychom si to přáli – úplně oddělit. Být jiný doma a jiný v práci? Nevěřím, že to jde. Pokud někdo tvrdí opak, myslím, že se kvůli druhému snaží spíš hrát nějakou hru, ve které ale chybí přirozenost a pravdivost. Já jsem byl třeba přesvědčený, že pro rodinu dělám jen to nejlepší. Ale pak jsem si uvědomil, že jsem se jich moc neptal, a oni možná chtěli něco úplně jiného.



### **Kudy se dnes ubírá vaše cesta?**

Čím jsem starší, tím ke mně přichází víc otázek než odpovědí. Zatímco ve dvaceti jsem měl pocit, že rozumím všemu, ve čtyřiceti si dobře uvědomuji, že nic není černobílé. Hodně se proto rozhlížím. Cest vidím spoustu, ale vím, že už mám jen omezené možnosti. Proto si říkám: „Víš, že nemůžeš mít všechno, tak co z toho ti dá největší naplnění? V čem vidíš největší smysl?“ Jsou chvíle, kdy si potřebuji vyčistit hlavu, což se mi nejlíp daří při řízení letadla. Jakmile držím v ruce knípl, dokážu se odpojit od všechno, co zůstalo na zemi. Po přistání si vždycky znovu uvědomím, že mě podnikání a moje práce pořád baví. A tak jdu dál. Zároveň dělám kroky, abych byl zastupitelný a firma mohla v případě potřeby fungovat i beze mě...

# Zuzana Kňavová (\*1984)

*„Od začátku jsem šla do podnikání sama.  
První krok jsem udělala v roce 2011. Výsledkem  
jsou dvě fungující taneční studia se zaměřením  
na pole dance v Pardubicích a Hradci Králové.“*

## **Jaká největší obava vás na začátku podnikání svazovala?**

Trápila mě myšlenka: „A co když to nedopadne? Zainvestuji peníze, ale nakonec můj záměr nevyjde...“ Ještě hůř mi bylo, když o strachu, který jsem měla jen v hlavě, začala moje mamka mluvit nahlas. Naštěstí tatka mě v mém rozhodnutí podpořil a také jsem se pohybovala mezi lidmi, kteří už nějakou dobu podnikali. Vidět jejich cestu mi hodně pomohlo. V té době byl mojí velkou oporou také Honza Rudzinskyj, který se stal mým mentorem. Když jsem za ním přišla s nápadem, že bych ráda v Pardubicích otevřela první pole dance studio, kde bych učila ženy tancovat na tyči ani chvilku nezaváhal. Věděl, že pohyb je mojí vášní a hned se mnou začal rozebírat, jak podnikání rozjet.

## **Jak dlouhá byla cesta od nápadu k realizaci?**

Ještě, než jsem se vůbec odhodlala začít, musela jsem se potkat se svými dalšími obavami. Jednou z nich byl strach, že moje zkušenosti nestačí k tomu, abych si otevřela vlastní studio. Pole dance byl u nás v roce 2011 teprve v začátcích a nebylo možné si tu udělat akreditaci. Honza mi ale na to řekl: „Žádný papír nepotřebuješ.“

Důležité je, co umíš. Stejně se nejvíc naučíš, až budeš sama učit.“ A měl pravdu. Stejně tak mi pomohl uvolnit se v rozhodování, kolik peněz investovat. Poradil mi, ať pro začátek nakoupím jen tyče, což vyšlo zhruba na padesát tisíc korun. A najdu fitko, kde bych byla během svých hodin v pronájmu. Ta vize mě tak nadchla, že jsem koupila tyče, domluvila se s jedním studiem a teprve pak se začala ptát, jestli je v Pardubicích o pole dance zájem.

### **Přišlo vám, že riskujete příliš?**

Ne. Věděla jsem, že kdyby můj sen nevyšel, tyče prodám. Sice by se mi nejspíš nevrátila celá částka, ale za pokus to stálo. Hlavně se mi neskutečně ulevilo. Jakmile jsem je koupila, jako by se tím začal zhmotňovat můj sen a spoustu starostí, které jsem do té doby měla v hlavě, se vytratilo. Nejhorší byla fáze, kdy jsem přešlapovala na místě a váhala, zda začít.

*„Každý, kdo chce začít podnikat, by se měl  
obklopit lidmi, kteří ho v jeho nápadu podpoří.  
Želášt ženám tento krok může hodně pomoci.“*

### **A co propagace?**

Zkusila jsem nejjednodušší cestu a oslovila lidi přes Facebook. Na svém profilu, kde jsem měla celkem dost přátel, jsem dala fotografii, jak tančím na tyči s pozvánkou na ukázkovou hodinu pole dance. Když se dneska na tu fotku podívám, musím se smát, protože vznikla u mě doma v obývacíku. Důležité ale je, že se jejím zveřejněním strhla smršť, kdy se mi začaly ozývat i ženy, které jsem v přátelích neměla. Pak ale nastal den D a já vůbec netušila,

kolik lidí nakonec dorazí. Seděla jsem se svými přáteli v tělocvičně a čekala. Najednou se otevřely dveře a vstoupila první zájemkyně, nakonec jich byl plný sál. Celou dobu jsem vyprávěla o pole dance a ukazovala, co všechno se dá naučit v tanci na tyči. Nakonec jsem dala možnost zapsat se do dvou kurzů. Výsledek byl pro mě neuvěřitelnou odměnou, protože kromě čtyř holek se zapsaly všechny a já nakonec otevřela kurzy tři. Už po třech měsících po otevření lekcí jsem našla místo pro svoje první taneční studio.

### **Jaká je situace dnes?**

Studia mám dvě a naštěstí obě vydělávají hezky. A to i přesto, že se za celou dobu cena za kurz nezměnila. Možná pomohlo, že jsem si na začátku udělala čas k nacítění, jakou částku bych za kurz chtěla. Došla jsem k sumě o pět set korun nižší, než je v Praze, a doteď to funguje.

### **Umíte se ocenit? Dáváte si plat?**

Přiznám se, že je pro mě daleko těžší brát si peníze pro sebe, než je dávat druhým. Neustále mám tendence zaměřovat se víc na problémy a učím se vidět, co jsem zvládla a dokázala. Skvělou odezvu dostávám od lidí, ať už lektorek nebo kurzistek. Občas za mnou přijdou, jen tak mě obejmou, poděkují a dají mi dárek za všechno, co ve studiu dělám. V tu chvíli mi dojde, že jsem nejen pro sebe, ale i pro ně vytvořila prostor, ve kterém jsou šťastné ony i já.

### **Kolik lidí dnes zaměstnáváte?**

Deset. Ale vzhledem ke kurzům jde spíše o dohodu o práci nebo brigádu než o hlavní pracovní poměr.

### **Kdy přišlo první uvědomění, že nemůžete vést všechny lekce sama?**

Poměrně brzy. Lektorkou se stala dívka, která absolvovala můj kurz. A tak to mám vlastně se všemi holkami.

### **Bylo pro vás těžké požádat o pomoc?**

Celkem ano. Hlavně na začátku jsem měla pocit, že když už jsem podnikatelka, měla bych zvládnout úplně všechno. Jenže s mým chaotickým způsobem života jsem v některých oblastech tvrdě narazila a bylo potřeba se o některé povinnosti podělit. Dneska nemám žádného oficiálního pomocníka, ale dávám prostor holkám, které jsou v některých věcech daleko šikovnější než já. Jedna moje lektorka například rozumí vytváření tabulek v Excelu, což je něco, co mě naopak zmáhá. Já ji pak za to ráda ocením i finančně, protože vím, že mi to ušetřilo spoustu času.

### **Dokážete si ve vztahu s lektorkami udržet zdravou polohu vztahu zaměstnanec – zaměstnavatel?**

Je to těžké, a to až do té míry, že jsem si kvůli tomu našla výcvik pro ženy podnikatelky. Každou z holek jsem nejdřív poznala jako kurzistku a vytvořily jsme si blízké vztahy. Proto občas není jednoduché zůstat ve své síle, když je potřebuji upozornit na chyby. Dokážu sice říct nahlas, co se mi nelíbí, ale musím se k tomu hodně přemáhat. Všeobecně jednání mezi ženami není jednoduché, protože jsme každá jiná a potřebujeme odlišný přístup.

### **Máte tip, jak v takové situaci zůstat ve svém středu?**

Když se cítím oslabená, pomáhají mi lidé zvenku, kteří zažívají něco podobného. Hlavně se ale snažím hledat cestu sama tak, aby mi v podnikání bylo dobře a nikdo nepřekračoval moje hranice.

Ve vztahu s lektorkami kladu důraz na vzájemnou důvěru. Velmi důležitá je pro mě také upřímnost, a proto když cítím, že se něco děje, hned jim volám a narovinu se ptám.

*„Když jste stoprocentní pozorností u svého podnikání,  
je těžké najít místo pro partnerství a pustit jej naplno  
do svého života.“*

### **Z vašich slov je cítit, že ke svým tanečním studiím máte velice blízký vztah...**

Díky konstelacím Zdeňka Webera jsem si uvědomila, že studio je opravdu takové moje dítě. Tohle uvědomění pro mě bylo hodně silné. Došlo mi, že jej už dlouho hýčkám a špatně nesu už jenom představu, že bych ho měla někdy opustit. Dnes je v něm navíc zapojeno spoustu lidí a vzniklo díky němu tolik zajímavých projektů.

### **A kde je prostor pro soukromý život?**

Rozhodnutí s tím spojené přišlo na konci roku 2016, kdy jsem se odstěhovala z Pardubic do Prahy. Všichni se ptali, proč to dělám. Ale já potřebovala místo, kde bych chvíli mohla svoje podnikání sledovat zpovzdálí. A také ve mně narostla chuť se zase od někoho učit. V poslední době jsem se cítila hodně vydaná, až vyhořelá, a proto potřebuji nějaký čas chodit na kurzy jako kurzistka, ne lektorka.

### **Bylo to čistě pracovní rozhodnutí?**

Ne. Velký vliv na to měl můj vztah, který netrvá tak dlouho. Matěj pracuje přes týden v Mnichově a Praha se pro nás stala zastávkou na půli cesty, kde spolu o víkendech trávíme čas. Kdybych neměla svoje podnikání, moc bych se nerozhodovala a odešla se za ním.

Jenže tu mám své taneční dítě. On mě naštěstí chápe, protože má také svoje vize a poslání, které se snaží naplnit. Přesto je to někdy těžké.

### **Dostala jste se v začátcích vztahu do vnitřního rozporu, zda věnovat víc času práci nebo vztahu?**

Nemyslím si, že bych byla workoholička, a tak jsem si pro vztah vždycky uměla udělat čas. Je však pravda, že když už jsem si užívala s Matějem přes týden v Lucembursku, kde tehdy pracoval, začaly přicházet výčitky. Říkala jsem si, jestli bych se neměla věnovat víc práci. A to je rozdíl mezi zaměstnancem a podnikatelem – zatímco zaměstnanec si odpracuje své a jde si odpočinout, já se pořád učím hledat hranice mezi prací a relaxací.

### **Napadlo by vás jako malou holku, že jednou začnete podnikat?**

Moje představy nikdy nedošly až k obrazu, že mám taneční studio, natož dvě. Ale v dospělosti jsem si vzpomněla na jednu příhodu. Jako malá jsem jezdila s rodiči na chalupu, kde naši sousedé měli dvě dcery, se kterými jsem si často hrála. Bylo mi asi devět, když nás napadlo, že si na půdě uděláme bar, ve kterém budeme tančit. Šly jsme do lesa. Našly dlouhý dřevěný klacek, kolem kterého jsme pak trdlovaly. Já jsem měla úlohu choreografky a dávala dohromady taneční sestavy. Dodnes si vybavuji, jak mi v té roli bylo dobře. Dodnes to tak je. Tanec mě baví, ale nejvíc si užívám vymýšlení a vytváření choreografií pro ostatní.

### **Sen se splnil... Přesto, měla jste někdy chuť s podnikáním skončit?**

Ano, sen se mi sice splnil, podnikání funguje, ale přesto zažívám chvíle, kdy už nemůžu a jsem bez energie. V takových momentech

se snažím zpomalit. Najdu za sebe záskok, naordinuji si dovolenou a zůstanu chvíli bez podnikání. Když se pak vrátím, jsem nabitá a zase mám chuť vymýšlet nové věci a věnovat se svému podnikání s láskou.



# Filip Morávek (\*1981)

[www.easysoftware.com](http://www.easysoftware.com)

[www.easyproject.com](http://www.easyproject.com)

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

*„Hlavním motivem, proč jsem šel do podnikání, byla osobní vize svobody. Z rozhodnutí rozjet softwarovou firmu se třemi kamarády z gymnázia je dnes společnost, která má šedesát lidí a prodává po celém světě. S její pomocí jsem mohl na konci roku 2015 založit Nadační fond pro rozvoj plného vědomí.“*

## **Kdy jste si poprvé uvědomil, že podnikání je vaše cesta, jak se pracovně realizovat?**

Už během vysoké školy mi došlo, kolik času jednou budu trávit v práci a rozhodl jsem se, že tu dobu chci strávit s lidmi, které mám rád. Bylo mi jasné, že k tomu nevede cesta nechat se někde zaměstnat, ale naopak něco vytvořit sám nebo společně s přáteli. Skvělým testem pro mě byl studentský spolek na kolejích Strahov, ze kterého jsme v roce 2004 vytvořili Klub Čajovna, což bylo klidné a příjemné místo pro studenty, kteří si chtěli posedět jinde než v hospodě.

## **Jaká byla tehdy vaše role?**

Zakladatel a předseda. Ale nepředstavujte si, že jsem měl nějaké výsadní postavení. Všichni jsme tam pracovali dobrovolně a já byl tím, kdo se snažil přinést do čajovny organizaci, strukturu a řád.

Staral jsem se nejen o to, aby fungoval vnitřní tým, ale řešil jsem také dodávání surovin, staral se o obsluhu, vaření čajů i kulturní program. Prošel jsem si velkou manažerskou školou. Dnes jsem za tuhle zkušenost rád a беру ji jako praktickou část svého vysokoškolského vzdělání. Měl jsem úžasnou možnost si vést organizaci „nanečisto“. Moc mě těší, že čajovna funguje dodnes.

### **Vy jste už při škole začal pracovat sám na sebe...**

Ano, přidal jsem se ke staršímu bratrovi a společně jsme budovali architektonický atelier. Přestože mám stavění rád, mnohem víc mě už tehdy lákal software, protože práce na něm je rychlá a efektivní. Nemusíte na výsledek čekat tři roky jako při plánování a realizaci staveb. Postupně se ke mně přidali tři kamarádi z gymnázia, v roce 2007 jsme změnili zaměření firmy pouze na software a oni se stali mými společníky.

### **Je dobré si na startu pojmenovat důvody, proč se do podnikání pouštíte?**

Určitě. I kdyby mělo jít jen o pár hlavních bodů, pojmů či pocitů. Řekněme si na rovinu, podnikání není žádná procházka růžovým sadem. Přicházejí krize, které firmu a celý tým buď posílí, nebo položí. Nikdo se tomu nevyhne – problémy růstu jsou přirozené. Stačí si vzpomenout, jak těžké bylo ustát pubertu a přechod do dospělosti. Stejnými milníky procházejí i firmy. A právě ve chvílích, kdy je těžko, čerpáte energii hlavně ze své vize a z důvodu, proč jste šli do podnikání. A čím hlouběji jsou vaše představy prožité a třeba i někde zaznamenané, tím víc se o ně můžete opřít.

### **Zaznamenané vize. Píšete si deník?**

Ano, ale víc se mi líbí slovo „občasník“. Od začátku si do něj zapisuji svoje myšlenky a nápady. Přelomové dny v roku, jako je třeba Nový rok, narozeniny či slunovraty, pak využívám k plánům, kam chci do budoucna svůj život a svoji firmu směřovat. Pro mě je důležité být na svoji firmu neustále naladěný. Myslím, že každý podnikatel dává vlastnímu podnikání kus duše.

### **A přitom nejde o jednoduchou pozici...**

Výborná knížka, kterou bych všem doporučil, je Cashflow kvadrant od Roberta Kiyosakiho. Autor rozděluje lidi do čtyř základních skupin podle toho, jakým způsobem přemýšlejí o penězích a jak je vydělávají – Z jako zaměstnanec, S jako samostatně výdělečně činný, M jako majitel či podnikatel, a I jako investor. Žádná skupina není špatná, jen má specifický mentální profil. Zatímco například zaměstnanec potřebuje v životě hodně jistot, podnikatel je tím, kdo na sebe bere určitou míru rizika, aby mohl vytvářet systémy a budovat něco většího, než je on sám. Mně knížka už při čtení na vysoké dala jasné uvědomění, že jsem podnikatel, a tím nasměřovala moji další kariéru.

*„Rozchody jsou vždy bolestivé. Ale tak jako jedno shnilé jablko dokáže zkazit celý sad, tak je jeden pracovník, který kazí atmosféru ve firmě, schopen nabourat správný chod celého týmu.“*

### **Věděl jste od začátku, kudy chcete firmu vést?**

Od založení je ve firmě velmi silně zastoupena moje vize spolu-pracovat s přáteli. Ve srovnání s ostatními softwarovými firmami proto nepřijímáme tolik lidí. Dáváme si dostatek času na poznání nových pracovníků a jim zase poskytujeme prostor, aby zjistili, jaký je duch naší firmy a způsob, jakým pracujeme. Na začátku jsme startovali jako malý tým, takže jsem musel dělat spoustu různorodých věcí. Tehdy jsem také ještě přesně nevěděl, jaké jsou moje silné stránky, proto jsem se hledal i profesně. Dnes z té zkušenosti čerpám, protože vím, co obnáší práce většiny mých kolegů, a chápu, jaké problémy řeší.

### **Když si na sebe lidé v práci zvyknou, těžko se pak loučí.**

Tyto situace jsou vždy hodně bolestivé. Absolvoval jsem je už několikrát. V takové chvíli doporučuji vsadit na upřímnost – a to nejdřív sám k sobě, kdy si musím být plně vědom, že jsem vyzkoušel několik změn, ať už u sebe, nebo ve způsobu fungování s druhým, a přesto jsem došel k názoru, že tudy cesta nevede. Bude to možná znít tvrdě, je ale potřeba si uvědomit, že pokud jste ve firmě kapitánem, zodpovídáte za loď, která se nesmí potopit. Proto je dobré mluvit otevřeně a rozebrat s druhým člověkem i bolestivá témata, a následně se snažit o co nejférovější vyrovnání, ať už jde o časový přechod nebo finance. I když ale budete chtít ochránit obě strany, vždycky tento krok zabolí a na nějakou dobu nabourá váš vztah.

### **I přesto byste doporučil jít do podnikání se svými kamarády či blízkými?**

Mám s tím pozitivní i negativní zkušenosti. Když začnu těmi pozitivními, s lidmi, se kterými máte emocionální pouto, se jednodušeji

naladíte a snáze se vám pak postupuje stejným směrem. Protože vás spojují i jiné než pracovní zážitky, máte možnost jít do větší hloubky. Což má ale samozřejmě i odvrácenou stranu, protože ne vždy dokážete vztah udržet v profesionálním módu. Do pracovních záležitostí pak vstupují emoce a staré křivdy. Když ale tento tlak ustojíte, odměnou vám bude, že přes větší úsilí dosáhnete vícerozměrného výsledku. Mně taková forma spolupráce vyhovuje, protože jsem týmový hráč a potřebuji kolem sebe lidi, kteří mě doplňují, navzájem se podporujeme a dokážeme si rozdělit hru. Kdybych měl sám sebe přirovnat ke sportovci, jsem coby šéf víc týmový fotbalista než individuální tenista. Když se navíc ohlédnu za všemi rozchody, ke kterým v mé firmě došlo, vždy po nich přišla akcelerace a pozitivní vlna. Platí totiž, že pokud se příliš soustředíte na interní věci a zaobíráte se emocionálními problémy, automaticky se nemůžete naplno soustředit na svůj produkt či službu zákazníkovi.

*„Nedá se porovnávat přístup k situacím, když je vám 25 a 35 let. Mezitím prožijete spoustu přelomových situací – oženíte se, žena vám porodí děti, postavíte dům. A najednou vás situace, které s vámi dříve mávaly, nechávají v klidu.“*

### **Stává se vám, že se občas ponoříte do práce až příliš?**

To je moje věčné téma. Na tuhle otázku ale nemám jednoznačnou odpověď, protože se vlní v čase. Mám závazek, že budu pracovat maximálně 50 hodin týdně, ale byl jsem i v módu, kdy jich bylo o kus víc. Počet hodin je hodně ovlivněn i prací s vlastní efektivitou. Jako mladé ucho jsem musel všechno vyběhat a čas se protahoval.

Dnes už některé věci dělám násobně rychleji než dřív. Ale jde o přirozený vývoj. Když zrajete jako osobnost, učíte se i lépe pracovat s vlastním time managementem – už víte, co na vás platí, jaký máte biorytmus, co a kdo vám víc vyhovuje. Zároveň ale zůstávám otevřený, a když přijde vlna inspirace, klidně se pustím do práce pozdě v noci nebo o víkendu.

### **Na co se soustředíte, když přestáváte vidět směr?**

Po stezce podnikání už kráčím třináct let a lhal bych, kdybych tvrdil, že nevím, co je osobní krize, kterou někdo nazývá vyhořením, ztrátou vize či motivace. Za tu dobu jsem se už naučil vnímat, kdy se začnu dotýkat červeného bodu a je potřeba změna – například odložit povinnosti a na pár dní odjet. Jednou jedu sám, jindy s rodinou. Hlavním cílem je podívat se na problémy s odstupem. Když jsem byl mladší, emoce se mnou cloumaly a já je nechával. Dneska už si dopřeju čas. Někdy stačí, když na e-mail, na který mám nutkání odpovědět naštvaně, hned nezareaguji a dopřeji si den odstup. Hodně mi v tomto směru pomáhá meditace. Někdy je však krize delší a hlubší, a tak občas nezbyvá než zatnout zuby a vydržet ;-).

### **Vyhledáváte komunitu podnikatelů?**

Je pravda, že pozice podnikatele vás určitým způsobem vyčlení ze společnosti, protože uvažujete a pracujete jinak než ostatní. Se zaměstnancem si v mnoha tématech nerozumíte. Se živnostníkem je to o něco lepší, ale pořád jde o jiný styl, protože na rozdíl od něj zodpovídáte za více lidí než jen sám za sebe. Proto jsou vám lidé, kteří podnikají nebo podnikali, mnohem bližší. Jsem proto rád, když potkám někoho inspirativního. Jednou za čas chodím na konference, abych načerpal inspiraci a další pohledy na podnikání. Dnes už si ale

vybírám jen přednášky lidí, kteří něco sami reálně vybudovali a jdou podobnou cestou jako já, nikoliv manažery z korporací. Co bych ale doporučil lidem, kteří se rozhodnou podnikat, je, najít si mentora. Člověka, který bude o kus starší, dá jim zpětnou vazbu a pomůže jim projít školáckými chybami s větší lehkostí a ve správnou chvíli poradí a podpoří. Zároveň jsem však přesvědčen o tom, že ze všeho nejdůležitější je důležitá znalost sebe sama.

### **A dokážete rozklíčovat svoje slabé a silné stránky?**

K tomu mi skvěle posloužily sebediagnostické nástroje, které jsou byznysově zaměřené a jsou výborným identifikátorem talentů. Osobně bych doporučil hlavně StrengthsFinder 2.0 od Gallupova institutu, případně alespoň volně dostupný 16personalities.com. Díky nim jsem se ve své pozici i v životě více ukotvil a už se jen tak nenechám odvádět špatným směrem. Využívám tyto testy i při výběru nových kolegů, protože k určitým pozicím totiž rezonují konkrétní talenty. Obecně se říká, že je dobré mít celkově v týmu zastoupené všechny profily. Důležité ale také je, podívat se, jaký máte styl a dlouhodobé zacílení a podle toho vybírat, koho potřebujete. Proto třeba ve své firmě mám hodně lidí, které baví učit se nové věci, a mají to i podložené svými talenty, nikoliv jen frází z životopisu ;-)).

*„Zrovna nedávno jsem si vzpomněl na jaro 2013, kdy jsem si uvědomil, že už mám dost, a že už nepotřebuji víc peněz. Nechtěl jsem barák za dvacet milionů ani luxusní auto. Věděl jsem, že kvůli těmto metám tady nejsem.“*

## **Kam až chcete dojít?**

Na firemní úrovni je v mých vizích silná globální značka Easy Project. A taky pobočka v Silicon Valley, což by bylo pro IT firmu, jako je ta naše, důkaz, že práci odvádíme opravdu dobře :-). Jinak se ale můj směr hodně opírá o nehmatatelné cíle, jako je radost z chození do firmy, z pocitu smysluplně vykonané práce, spolupráce s ostatními a ve vytváření nejlepšího software na řízení projektů. Víím, že mám v sobě hodně z japonského přístupu, kdy mě naplňuje představa, že zůstanu v jedné firmě až do konce svých dní. Dobře si uvědomuji, že tento klid vychází ze skutečnosti, že jsem se v managementu a tvorbě nástrojů pro efektivní řízení našel.

## **Po celou dobu rozhovoru se zdá, že peníze ve vašem podnikání možná nehrají hlavní roli.**

Zjistil jsem, že mám peníze rád a ony mají rády mě – s láskou o ně pečuji, umím jim dát účel a smysl, a také je poslat dál. Zdá se, že jim to takto vyhovuje a rádi se ke mně zase vrací :-). Beru také, že jsou určitým měřítkem toho, jak dobře děláme svoji práci a kolik kvality jsme přinesli světu kolem sebe. Ale nepodnikám primárně kvůli nim. Zrovna nedávno jsem si vzpomněl na jaro 2013, kdy jsem si uvědomil, že už mám dost. Tohle procitnutí ke mně přitom přišlo v situaci, kdy jsem měl postavený menší domek, deset let staré auto, nějaké dluhy a firma měla pětínový obrat. Někdo by řekl, že realita nic moc, ale mně došlo, že nepotřebuji víc peněz. Nechtěl jsem barák za dvacet milionů ani luxusní auto. Věděl jsem, že kvůli těmto metám tady nejsem.



## **Nešlo o začátek konce?**

S tímto uvědoměním souvisela určitá ztráta motivace. Tehdy jsem podnikal skoro devět let a musel jsem si položit otázku, co dál. A nešlo o situaci, že bych týden nevěděl kudy kam. Mluvím o měsících, spíše celém roku. Zároveň jsem mezitím musel dál pracovat, řešit každodenní problémy a mít zodpovědnost za svoje kolegy. Hodně mi tehdy pomohl Vision Quest, který vedl Zdeněk Weber. Jde o rituál, který je součástí filozofie přírodních národů, jehož cílem je dotknout se své vize a poslání. Během něj jsem se naplno spojil s myšlenkou, že vydělávám peníze, abych mohl měnit věci kolem sebe a pomáhat ostatním.

## **Jak vaše uvědomění ovlivnilo chod firmy?**

Se svými společníky jsme se rozhodli, že začneme směřovat peníze i k něčemu dobročinnému. Inspirace tehdy přišla od kolegy Ondřeje, který byl tehdy na meditačním retreatu na Srí Lance a pomohl naše zacílení pojmenovat. Díky tomu jsem na konci roku 2015 založil Nadační fond pro rozvoj plného vědomí, jehož posláním je podporovat uvědomění skrze meditaci a jógu. Zaměřujeme se na lidi v nelehké životní situaci, jako jsou děti v dětských domovech, vězni či senioři v domovech důchodců. Podporujeme také učitele na základních školách, kteří mají zásadní vliv na budoucnost naší země. Zprostředkováváme jednoduché mindfulness techniky pro uvědomování si vlastního těla, mysli a dechu, což je základ naší pozornosti a plného vnímání. Vycházím přitom z myšlenky, že když začneme prostřednictvím těchto jednoduchých metod více vnímat sami sebe, automaticky začneme být ohleduplnější sami k sobě, vůči svému okolí i celému životnímu prostředí.

## **Změnil nadační fond váš přístup podnikání?**

Momentálně je nadace mým největším motivátorem pro vydělávání peněz. Najednou mi dává větší smysl být úspěšný. Zároveň si cením i skutečnosti, že jsme s kolegy našli odvahu začít pomáhat druhým, protože si myslím, že nesdílený úspěch je neúspěch.

## **Co člověk zjistí o České republice, když založí nadační fond?**

Myslím, že je zatím brzo, abych mohl vyhodnocovat. Ale je zajímavé, že zatímco statistiky říkají, že touha darovat ve společnosti roste, realita ukazuje, že například v porovnání s anglosaskými zeměmi pro nás toto směřování není úplnou samozřejmostí. Řekl bych, že nás hodně ovlivňuje fakt, že se o potřebné vždycky staral spíše stát nebo vlastní rodina. Nicméně jsem v tomto směru optimistou. Hodně lidí začíná vnímat, že to, co nezměníme sami, nezmění nikdo.

## **A jaký máte vy postoj k darování?**

Ve svém občasníku jsem našel zápis z roku 2002, že se jednou budu věnovat fundraisingu (činnost, jejímž výsledkem je získání finančních či jiných prostředků na obecně prospěšnou činnost, pozn. autora). A to jsem přitom tehdy ještě ani netušil, že budu mít vlastní úspěšnou softwarovou firmu. Něco mě však od začátku směřovalo k pomoci ostatním. Podnikání mi pomohlo ukotvit se na základní úrovni potřeb a můžu svoji osobní energii a čas věnovat rozvoji nadačního fondu, aby pomoc byla efektivní a dlouhodobá. Můžu se také svobodně rozhodnout, že místo, abych si koupil zbytečně luxusní auto, raději podpořím osobní rozvoj dětí z dětského domova. Nicméně si nemyslím, že darování je nějak závislé na příjmech – mnohem více záleží na osobních hodnotách. Stokorunu měsíčně může na dobrou věc posílat skoro každý.

# David Kirsš (\*1978)

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

*„Deset let jsem se na pozici zaměstnance sám sebe ptal, v čem chci podnikat. V roce 2010 jsem opustil teplé místo a založil firmu se zaměřením na e-mail marketing. Dnes pořádám živé akce, vyvíjím aplikace pro online marketing a učím lidi i firmy, jak prodat svoji značku a zjednodušit si život nejen díky internetu.“*

## **Už několik let jste úspěšným podnikatelem. Jaké sny měli rodiče o vašem povolání?**

Prožil jsem fajn dětství a dostal jsem od rodičů podporu, ale nemyšlím si, že by měli velkolepé představy o mé budoucnosti. Vystudoval jsem tradičně gymnázium a poté šel na vysokou školu. Naši nejspíš doufali, že se skrze studium postupně najdu. Stávalo se, že mi občas nevěřili a já jim pak v dospělosti nechtěl potvrdit některé věty, které o mně říkali. Jednou z nich byla: „Ty jsi ale nešťastník.“ Což mi dnes přijde úsměvné, zvláště poté, co jsem založil Nadační fond Šťastné Česko.

## **Kdo nebo co vás dovedlo k síle postavit se za větu: „Mám na víc!“?**

V mém příběhu sehrál důležitou roli strýc, který začal podnikat v oblasti výpočetní techniky krátce po sametové revoluci. Díky němu jsem mohl nahlédnout do prostředí, které si mě okamžitě získalo.

V podnikání jsem viděl svobodu, dobrodružství, peníze. Zároveň se přede mnou otevřel inspirující svět počítačů. Chodil jsem ke strýcovi na brigády a čím dál víc mi bylo jasnější, že chci mít jednu vlastní firmu. Jen jsem nevěděl, kterým směrem se vydám. Lákalo mě jak IT, tak obchod a podnikání jako takové. Spojil jsem to na vysoké, když jsem vystudoval obor elektrotechnická výroba a management.

### **Měl váš strýc coby podnikatel vlastnost, kterou jste se nechtěl inspirovat?**

Naopak. Už jako kluk jsem na něj vždycky fascinovaně hleděl, jak si je jistý vším, co dělá. Až dnes mi dochází, že se v každé situaci spoléhal jen sám na sebe. Nedbal na to, co říkají ostatní a šel za svojí touhou, ať se to okolí mnohdy zdálo jako nerozumný krok. Bavilo mě, že se nikdy nebál. Byl tak trochu černou ovčí rodiny, zvláště poté, co opustil tetu. Já jsem ho po pár letech následoval, když jsem opustil svoji ženu, se kterou máme dceru Klárku. Když se podívám na jeho kroky v podnikání, musím se smát, v kolika věcech ho nevědomě kopíruju. Přestože se v posledních letech vídáme jen velmi málo, spojuje nás vášeň pro zakládání firem a tvoření produktů.

*„Dlouho jsem byl hodný a nekonfliktní kluk.  
Až když jsem začal zlobit a dovolil si vykročit z řady,  
zjistil jsem, že život může být mnohem zajímavější,  
než jsem si kdy myslel.“*

## **Nebát se a vykročit... Důležitá rada pro první krok?**

Ano. Odvaha je jedním z mých niterných klíčových slov a u prvního kroku mi přijde naprosto zásadní. Každému proto doporučuji spojit se s odvahou, případně ještě předtím identifikovat strach, který vám v ní brání. Odvahu totiž potřebujete nejen na začátku podnikání, ale během celé vaší cesty. Ve chvíli, kdy ji odložíte, jste na konci. Všem svým blízkým i klientům proto říkám: „Nebojte se a jděte odvážně do věcí, přestože k vám přicházejí myšlenky typu: Ještě to nejde. Nemám na to. Nedožrál čas.“ To je omyl. Vše, co je potřeba, se naučíte za pochodu.

## **Jak se vám podařilo spojit se s odvahou?**

Objevoval jsem ji postupně. Nepamatuji si, že bych jako kluk miloval dobrodružství a bezhlavě se pouštěl do spousty věcí. Spíš naopak. Šel jsem s proudem a všichni mě znali jako nekonfliktního, hodného a slušného Davida. V mužském kruhu by se řeklo, že jsem byl „nice guy“. Až časem jsem zjistil, že člověk může občas i zlobit. Dokonce je to potřeba, protože vám to do života přinese některé zajímavé věci. Dnes mám pocit, že čím víc zlobím, tím je mi líp.

## **K podnikání tedy patří nejen odvaha, ale i chuť vystrčit růžky?**

Myslím, že každý, kdo chce být úspěšný, by měl začít hodně zlobit. Vykročit z řady a dovolit si něco, co si nedovolili ostatní – to je skvělá ingredience při kouzlení ve vlastním podnikání. Tento směr se objevuje i v mnoha podnikatelských příbězích. Ale není potřeba hned plánovat velké převraty. Často může jít jen o drobnosti, které nabourají zažitě konvence nebo rodinné zvyky. Já sám jsem si celkem dlouho hrál s otázkou: „V čem chci podnikat?“ Trvalo mi deset let, než jsem byl připraven vykročit a začít zlobit mimo zaměstnanecký poměr.

### **Cítil jste se coby zaměstnanec v něčem limitovaný?**

Měl jsem štěstí, že jsem byl na pozici, která mi dávala velkou svobodu, možnost tvořit a dělat si věci po svém. Měl jsem přístup k obchodu a technologiím, což mě bavilo. Vzpomínám si, že když mě tehdejší šéf přijímal, řekl mi: „Davide, možná tě tady dlouho neudržím, ale i tak do toho chci jít.“ Nakonec jsem pro něj pracoval celkem dlouho – deset let. Jen v polovině jsem si odskočil do projektu společnosti FAYN Telecommunication, kde jsem ze své pozice zaváděl službu VOIP na český trh. Měl jsem celý projekt rozpohybovat a podržet. Protože jsem dostal svobodu při rozhodování, umožnilo mi to vyzkoušet si roli podnikatele, aniž bych do firmy musel vložit peníze. Skvělá zkušenost, po které jsem se vrátil zpátky na původní místo.

*„Pustte se s odvahou do věcí, které jste ještě nezkusili.  
Opustte bezpečné místo a vydejte se na cestu,  
kterou před vámi ještě nikdo neprozkoumal.“*

### **Co bylo zlomovým okamžikem, které vedlo k rozhodnutí odejít?**

Objevil se e-mail marketing, ve kterém jsem cítil výzvu. Začal jsem do něj pronikat pomocí on-line kurzů. Po půl roce jsem věděl, že je správná chvíle opustit teplé a bezpečné místo, super plat i auto a jít do rizika a založit vlastní firmu.

### **Měl jste kolem sebe podporu?**

Tehdy mi pomohl strýc, který mi půjčil půl milionu, abych mohl svoje podnikání rozjet a rozpohybovat. Nejen, že dostal podíl ve firmě, ale souhlasil jsem i s tím, že mu peníze do roka vrátím. Musel

být šílený, nebo rozhodně odvážnější než dnes, protože jsem s jeho návrhem souhlasil. Ale vyšlo mi to. Za dvanáct měsíců jsem mu vrátil celý dluh a později i vyplatil jeho podíl.

### **A co podpora ženy – partnerky?**

Za velmi důležité na své cestě považuji fakt, že právě v začátcích podnikání jsem potkal svoji ženu Alici a následně se rozešel se svojí první manželkou a maminkou Klárky. Alice mi dala něco velmi důležitého, co následně odstartovalo můj osobní rozvoj. Tím klenotem bylo její ocenění. Ona mě uviděla a řekla mi, co jsem do té doby od nikoho neslyšel – a to, že mě obdivuje. Tahle věta mi změnila život.

### **Je pro úspěch podnikatele důležité mít vedle sebe partnerku, která ho vidí?**

ANO. Myslím, že vztah a práce jsou spojené nádoby. Vidím to a vnímám i na vztazích blízkých přátel. Pokud mezi partnery není velmi úzký a kvalitní pevný vztah, tak se muž může rozletět do světa, ale nejde o ustálený let. Já sám bych nemohl naplno přemýšlet o podnikatelských cestách, pokud bych necítil stabilitu rodiny a partnerství. Vždy si vzpomenu na větu, se kterou plně souhlasím, že za každým úspěšným mužem stojí žena.

### **Přesto existuje spousta úspěšných podnikatelů, jejichž partnerský vztah je pouze formalitou, než hlubokým prožitkem...**

Mluvím o opravdové kvalitě života, ne o množství peněz, úspěchu nebo vysokého ega. Pokud někdo touží po úspěšném životě ve všech jeho směrech, pak je naplněný vztah naprosto klíčový. Sám si dokážu představit, že kdyby mi šlo jen o úspěch ve smyslu někam dojít a něco si dokázat, přestal bych vnímat okolí, tak věřím, že bych

coby podnikatel doběhl i dál, než kde jsem dnes. Jenže v tom bodě bych buď umřel, nebo padl vyčerpáním. A hlavně bych zjistil, že mě život a moje podnikání moc nenaplní. Což ostatně odráží příběhy mnoha podnikatelů, kteří dosáhnou všeho, co chtěli, a přesto zjistí, že jim něco důležitého chybí.

*„Můj největší omyl? Asi očekávání, že mě milion na účtu dovede k pocitu absolutního štěstí a naplnění.“*

### **Jaké bylo přestat o vlastní firmě snít a najednou ji mít?**

Úžasný pocit. A hned k tomu musím dodat – hodně práce. Dopředu mě popohánělo nadšení a první dva roky jsem šel krok za krokem, aniž bych se potřeboval ohlédnout. Pak jsem se ale zastavil a prožil první velkou krizi. Na začátku jsem si totiž vysnil a sám sobě stanovil, kolik peněz by měla moje firma po určité době vydělávat. Realita tyto představy bohužel nenaplnila, což mě neuvěřitelně zranilo. Tehdy jsem si musel položit otázku, jestli má moje podnikání smysl.

### **Chtěl jste skončit?**

Ano. Skutečně jsem přemýšlel, že svoji firmu Smartemailing nebudu dál provozovat. Říkal jsem si, že možná nejdu správným směrem. Naštěstí jsem v té době objevil muže jménem Brendon Burchard, který mě natolik inspiroval, že jsem odjel do Ameriky a začal studovat nové věci ohledně online marketingu. Tenhle impuls mě znovu nakopl a pomohl k uvědomění, že chci i dál učit firmy prodávat svoje produkty. Až později mi došlo, že okamžik, kdy jsem chtěl všechno vzdát, moc dobře znám. Už na vysoké jsem měl spoustu nápadů, jedním z nich byl i projekt Český bazar. Jen minimum z nich se mi



ale povedlo dotáhnout do konce. Některé jsem dovedl do fáze, kdy začaly vydělávat peníze, ale pohledem mojí optiky jich nebylo dost, a tak jsem za nimi zavřel dveře a šel hledat něco jiného. A takhle se to neustále opakovalo. Proto všem radím – vytrvejte a nevzdávejte se. Mě v chuti vytrvat a nerozpustit vlastní firmu nakonec podpořil projekt Milionové impérium, díky kterému jsem vykročil z bludného kruhu. Rok na to se všechno převrátilo vzhůru nohama a podnikání se neuvěřitelným způsobem rozjelo.

### **Je dobré mít v podnikání sny?**

Sny ano, očekávání ne. Naše sny a touhy nám dávají energii. Dokonce si myslím, že by lidé měli ještě více snít a poslouchat svoje touhy. Na druhou stranu očekávání nám určují, jak rychle se něco stane, jak velké to bude a tomto ohledu bych byl opatrný. Můžete se totiž lehce dostat do bodu, kdy podnikání podle vás nebude růst dostatečně rychle a vy z něj budete chtít předčasně vycouvat. Velké unáhlenosti bych se už dnes vyhnul. Raději bych se zastavil a snažil se podívat na svoji firmu z nadhledu, abych zjistil, co umí a kam směřuje. Také bych mluvil s více lidmi a chtěl znát jejich názor.

### **Myslíte si, že podnikat může opravdu každý?**

Velmi rád spojuji slovo „podnikání“ s významem „podniknout cestu“, a v tomto smyslu je všem lidem radost z podnikání společná. Jsou podle mě jenom dvě volby – buď podnikáte cestu za svým talentem, za svým darem, někomu něco předáváte ze sebe a za to něco dostáváte, anebo umíráte. Dobré je si zapamatovat slova, která mi nedávno přišla do e-mailu od Janka Poláka, který se věnuje dynamice bohatství: „Lidé mají často malé sny, ale velkolepé první kroky. Mnohem lepší je mít velký sen a udělat první malý krok.“

Má pravdu. Slíbit si, že se za rok stanete milionářem, je často naivní představa, která vás ale může naprosto vyčerpat. Mnohem lepší je užívat si radost z malých úspěchů, protože skrze takové nadšení porostou i vaše cíle.

### **Kdy jste vy sám ocenil svoje rozhodnutí rozjet vlastní firmu?**

Vybaví se mi dva momenty. První, když jsem po dvou letech podnikání našel kolegyni Bohdanu Kabátovou, které jsem svěřil vedení provozních věcí. Díky tomuto kroku jsem si pak na dovolené v Thajsku naplno uvědomil, že mám firmu, která funguje, přestože já v ní nejsem. To jsem považoval za opravdový zázrak. V tu chvíli se možná v mojí hlavě zrodil nápad stát se investorem zajímavých projektů, což mě dnes velmi naplňuje.

### **A druhý AHA moment?**

Ten se týká peněz. Otevřeně říkám, že je mám rád, baví mě a umožňují mi krásné věci. Mým dlouholetým snem bylo vydělat si milion korun. Když se částka objevila na účtu, odměnil jsem se tím, že jsme jeli s Alicí do New Yorku. Na Wall Streetu jsme si koupili šampaňské a přitukli si přímo před americkou burzou. Tenhle moment dlouho žil jen v mých představách. Věřil jsem, že až se promění ve skutečnost, bude to pecka a obrovský zlom v mém životě. A pak jsem se napil, polkl a zjistil, že život jde pořád dál. Lidé se nezastavili. Zeměkoule se nepřestala točit. Jen já seděl na schodech s lahví šampusu v papírovém pytlíku a další z mých očekávání splasklo při střetu s realitou. Věřte, že jsem si opravdu naivně myslel, že až budu mít milion na účtu, nebudu muset tolik pracovat a všechno se změni k lepšímu. Jenže se to nastalo a já se musel zeptat sám sebe: „Pokud právě tento moment nevede k pocitu štěstí a naplnění, co

tam vede?“ V tu chvíli jsem přestal hledat tolik finanční zabezpečení a vydal se na cestu s novou touhou najít uspokojení v životě.

### **Kdy dnes zažíváte nejsilnější pocit prosperity?**

Nejdůležitější pro mě je uvědomění, že je mi dobře. S každým dalším rokem se více spojuji s uvědoměním, že jsem spokojený, zažívám harmonii a pocit štěstí. A nejde jen o podnikání. Když se vydám na svoji cestu za vizí, nemůžu přitom zapomenout na vše, co k životu patří – mám ženu, dceru, koníčky, zdraví, starám se o to, co jíst, kde bydlet, rád cestuju. Je spoustu věcí, které si žádají moji pozornost, energii, management a určitý rozvoj. Aktuálně jsem proto hodně s otázkou, jakým způsobem všechno zvládnout, abych mohl podnikat a naplňovat svoje vize, a zároveň byl obvykle šťastný, zdravý a radostný.

### **Přišla už nějaká odpověď?**

Přicházejí odpovědi a s nimi i změny. V roce 2017 je u mě v popředí téma integrity v životě a také téma pořádku a systému. S Alicí jsme se nedávno přestěhovali a máme nově zavedený pořádek v bytě. Vše dostalo svůj pevný řád. V domě, kde žijeme, máme oddělené byty – jeden rodinný, druhý Alice a třetí můj, který je hodně tvořivý. Baví mě mít u sebe uklizeno a čisto. To jsou v mém životě nové kvality, které mi přinášejí do života lepší zaměření a více jasnosti. Skrze tyto změny jsem si uvědomil, že existuje cesta, jak být nadšený svým příběhem, cítit energii a radost, a zároveň podnikat a mít prostředky na vše, co si člověk chce koupit nebo zařídit. Často slýchávám, že si musíš vybrat – peníze, nebo život. Přijde mi, že u nás je velké množství lidí, kteří umí buď jedno, nebo druhé.

**Občas se až zdá, že žijeme v zemi dvou oddělených táborů, kteří se vzájemně moc nemusí...**

Přesně tak. Já ale vnímám, že jednou z mých misí je tyto dva tábory spřátelit a říct jim: „Přestaňte si myslet, že jedna strana je lepší než ta druhá. Ono hlavně vůbec nejde o to hledat rovnováhu, ale najít harmonii, tedy naučit se mezi těmito světy být.“ Náš život je o změnách, a v tom je jeho krása. Jako když vyrazíte do přírody – chvíli jdete po rovině, pak se šplháte do kopce a po nějaké době se před vámi objeví sráz. V podnikání je to úplně stejné. Není cílem najít klid, ale přijmout, že změny, překážky i potěšení tu s námi vždycky budou.

*„Podpořte se na své cestě. Oceňte se za všechno, co děláte – za den, který zrovna žijete, za malé úspěchy, které jste zvládli. Teprve až dáte uznání sami sobě, přijde i z okolí.“*

**Jak se vyrovnáváte s negativními reakcemi vůči vaší osobě a práci?**

S tím jsem se učil žít čtyři roky zpátky, když jsem začal být víc vidět. Objevili se lidé, kteří říkali různé věci o mé práci. Dnes už dokážu přijmout kritiku lépe než dřív. Minimálně mě už tak nezraňuje. Jako každý má ale i David Kirš svoje údolí a černá místa. Dřív jsem o tom moc nemluvil, v poslední době jdu ale i s negativními věcmi víc na povrch. Vždycky platí, že tam, kde je bílá, je i černá. Moje podnikání a můj život nejsou výjimkou.

**Jsou podnikatelé, kteří by se k vlastní zranitelnosti nepřiznali...**

Můžu mluvit jen za sebe... A i když jsem v podnikání zažil velký úspěch, nic to nezměnilo na mých občasných pocitech těžkosti,

bolesti a zmaru. Zranitelnost se mnou byla vždycky. Co se ale změnilo, je, jak svůj stín dnes vnímám. Víím, že z něj dokážu vyjít desetkrát rychleji než dřív. Důležité je uvědomit si, že názory, které o vás říká okolí, se vás často vůbec netýkají. Většinou není pravda ani to, co si o sobě myslíte vy sami. My lidé jsme velmi dobří v umění se kritizovat a zaměřit pozornost na vše, co nám nejde. Přitom by bylo mnohem lepší se několikrát za den ocenit a podpořit. Zkuste to. Dodejte si uznání za malé věci, které jste zvládli. Přestaňte čekat na pochvalu zvenku a na miliony na účtu, o kterých doufáte, že vnesou do vašeho života spokojenost.

### **Co vlastně říkáte své dceři, když se vás ptá na vaši práci?**

Mám pocit, že pokaždé něco jiného. (smích) Nejčastěji podle toho, co zrovna dělám. Většinou píšu e-mail, něco vyřizuji nebo s někým telefonuji.

### **A kdybyste měl svoji roli specifikovat vy sám?**

Podnikatel je tam hodně přítomný. Ale zajímám se i o reality, jsem investor, lektor... Nově jsem spojený i se slovem „inspirátor“. Platí, že na kolik cest se vydáme, tolik příběhů o sobě můžeme vyprávět. A mě baví, že každý rok je můj příběh trochu jiný. Přestože učím lidi, jak prodat svoji značku a talent, na vlastní příběh se rád dívám i optikou druhých a dozvídám se od nich, kdo vlastně ve světě jsem.

# Michal Kubasa (\*1978)

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

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

*„Plní se mi jeden z mnoha snů – podnikám v tom, co mě baví. A to je, myslím, jeden z hlavních důvodů mého úspěchu. Opustil jsem roli zaměstnance, aby se Kubasova chalupa mohla stát nejen domovem pro moji rodinu, ale i místem, kde inspirativní lidé předávají svoji moudrost prostřednictvím svých seminářů, kurzů, workshopů a retreatů.“*

**Každého dovede k podnikání něco jiného. Zaujalo mě, že ve vašem příběhu hraje hlavní roli chalupa.**

To je pravda. Jako dítě jsem jezdil na chalupu do Sudislavi nad Orlicí za babičkou na prázdniny. Vždycky jsem se těšil, protože jsme u ní mohli dělat, co jsme chtěli, a navíc mě babička nechala dívat se na filmy s hvězdičkou. Pamatuji si ji jako pokrokovou a rozšafnou ženu, která si ráda povídala, takže v chalupě bylo vždycky živo. Když mi bylo čtrnáct, zemřel mi táta a o pět let později babička. Jsem nejmladší ze tří bratrů. Už po tátově smrti jsme si, s babiččiným souhlasem, dědictví rozdělili, aby se každý staral o něco konkrétního, protože jinak by vše postupně zpusťlo. Bylo to nejkratší a nejjasnější jednání, kterého jsem se kdy u majetku zúčastnil. Nejstarší bratr dostal les, prostřední pole a já jako nejmladší zdědil chalupu. Někdo říkal, že je to danajský dar, ale já zajásal. Babička po naší dohodě

ráda žertovala, že se vlastně stala mým nájemníkem. Hodně jsme se tomu smáli a já ve svých čtrnácti ještě nechápal, co všechno obnáší být majitelem statku – v té době spíš ruiny.

### **Jaké jste měl s chalupou plány?**

Bylo jich hodně. Když jsem chodil na střední hotelovou školu, představoval jsem si, že ji jednou proměním v penzion a budu zvat z Německa autobusy důchodců na hvězdicové výlety. Na vysoké, kde jsem se zamiloval do filozofie, jsem měl zase představu, že v Sudislavi vytvořím Akademii – jako Aristoteles v Athénách, kde budeme chodit přírodou a vymýšlet funkční mechanismy pro naši společnost, aby vzkvétala do plného rozvoje vědomí i prosperity.

### **Povedl se některý z nápadů zrealizovat?**

Proběhly různé pokusy o kulturní akce. Byl jsem tehdy nádherně naivní, takže jsem je z velké části sponzoroval sám z peněz, které jsem si v létě vydělal v Itálii trháním jablek. Vůbec jsem nad tím nepřemýšlel. Nakoupil jsem víno, uvařili jsme sójový guláš a já s otevřenou náručí vítal všechny příchozí. A pak někde v rohu byla téměř schovaná krabička na dobrovolné vstupné.

### **Jak dlouho vám nadšení vydrželo?**

Změna přišla v roce 2002, kdy jsem dostudoval. Se svojí tehdejší přítelkyní a nynější manželkou Monikou jsme se rozhodli vydat se pěšky do Itálie. Došli jsme na jedno krásné místo v horách na pomezí Toskánska a Emilia-Romanga. Šlo o centrum, kde se pořádali kurzy a semináře osobního rozvoje. Nejbližší sousedy jsme měli dva kilometry daleko, takže nás obklopovala jenom příroda. Tenhle koncept nás s Monikou inspiroval. Domů jsme se vraceli v roce

2005 s myšlenkou vytvořit podobné zázemí i u nás. Řekli jsme si, že začneme zvát do České republiky moudré lidi a medicinmany ze Severní a Jižní Ameriky. Zvažovali jsme, jaké místo zvolit. Někteří radili, ať prodám chalupu, která potřebovala velkou rekonstrukci, a koupím lepší a na zajímavějším místě. Ale já se rozhodl zůstat. Uvědomil jsem si, že chalupa v mém životě vždycky hrála důležitou roli a vnímám v ní podporující sílu svých předků, což je pro mě zásadní.

*„Když potkáte dobrého zaměstnavatele, je pro mnoho lidí lepší zůstat zaměstnancem. Ale popravdě, takových šéfů zatím moc není. Ti se rodí až z lidí, kteří projdou určitou sebereflexí a pochopením širších souvislostí.“*

### **Co vás tehdy živilo?**

Pracoval jsem na plný úvazek jako manažer pro export. A ve volném čase jsem organizoval první setkání. V roce 2006 k nám poprvé přiletěli indiáni. Tehdy jsme měli opravených pouhých šedesát metrů čtverečních. Ale přestože lidé spali na půdě mezi harampádím nebo venku ve stanu, dodnes na tu dobu rádi vzpomínají.

### **Vy také?**

Ano, v tom období se mi totiž začali plnit sny. Nejsilněji na mě tehdy zapůsobila slova medicinmanů, kteří nám jasně řekli, že nepřijali pozvání, aby nás učili být indiány, ale aby nám pomohli najít cestu k našim kořenům a moudrosti. Ta na planetě odjakživa byla a je, jen u nich se více zachovala. Tehdy jsem cítil velké volání být nápomocný v procesu Probouzení se. Zároveň jsem si ale uvě-



domoval, že potřebuji uživit rodinu. Do paměti se mi vryl příběh jednoho medicinmana, který k sobě dlouhá léta zval spoustu lidí a všechny hostil. Nakonec kvůli tomu přišel o všechnu majetek i rodinu. To pro mě bylo silné ponaučení, že můžu duchovní akce pořádat dál, ale nemůžu je neustále dotovat ze svých peněz.

### **Jak šlo skloubit pořádání akcí se zaměstnáním?**

První roky bez problémů. Postupně se ale počet akcí navyšoval a zabíraly mi hodně času. V roce 2009 jsem stál na křižovatce, kdy byly nůžky už příliš rozevřené. Musel jsem se rozhodnout, co dál. Tehdy jsem poslal svoje dilema k největšímu šefovi tam nahoře s prosbou, ať mi ukáže, pro který směr se mám rozhodnout. Přišlo rychlé rozuzlení. Protože jsem se věnoval zahraničnímu obchodu, pracoval jsem čtrnáct dnů v cizině a čtrnáct dnů v Čechách, které jsem trávil převážně v práci. Jednou za mnou přišla moje žena a řekla mi, že jestli to takhle bude pokračovat dál, přestanu jí chybět. A já hned druhý den zašel za svým nadřízeným. Vysvětlil jsem mu svoji situaci a navrhl řešení, že pro firmu budu pracovat dál, ale na poloviční úvazek a za stejný plat jako doposud.

### **Rozhodl jste se zariskovat?**

Spíš jsem chtěl sobě i jemu situaci zjednodušit – rozseknout to, aby mi bylo jasné, na čem jsem. On mi řekl, že můj návrh nemůže projít. Řekl jsem, že to chápu, a ještě ten den jsem dal výpověď. Jenže druhý den jsme se domluvili.

### **Vedení na vaše podmínky přistoupilo?**

Ano, s tím, že čtrnáct dní, které jsem měl trávit ve firmě, v kanceláři, jsem měl home office. Ale smlouvu mi podepsali pouze na devět měsíců s tím, že se pak uvidí, co dál, protože takhle to přece nejde...

Zároveň jsem hned přišel o část prémie. Zpětně si uvědomuji, že mi tím udělali velkou službu, protože mi už tehdy dali jasně najevo, že se jim tento způsob spolupráce nelíbí. Já měl ale konečně čas na rodinu i na sebe. Vystoupil jsem alespoň jednou nohou z toho myšlího závodu a začal jsem zjišťovat, co chci dělat. Postupně jsem pochopil, že takhle to dál opravdu nepůjde. Mohl jsem si ale vytvořit dostatečnou finanční rezervu, abych později nemusel jít zbytečně do kompromisu. V podnikání totiž velmi snadno začnete slevovat ze svých nároků, když se ocitnete ve finančním presu. A to jsem nechtěl. Mým cílem bylo zvát k nám osobnosti, ke kterým jsem cítil naprostou důvěru. Měl jsem proto vytvořenou rezervu, abych alespoň rok nemusel peníze řešit, což mi umožnilo pracovat v klidu a s vědomím, že ekonomické zázemí je na úrovni, kdy rodina nebude trpět.

### **Doporučil byste lidem, kteří váhají, zda začít podnikat, udělat mezikrok v podobě půl úvazku?**

Určitě je dobré získat čas a pokusit se, aby byl přechod co nejvíce plynulý, ať už formou půl úvazku nebo práce na home office. Ale hodně záleží na typu osobnosti. Já jsem člověk, který se do mnoha věcí pouští bezhlavě, ale co se týká ekonomického zabezpečení, volím mírnou cestu. Dobře jsem si uvědomoval, že odchodem ze zaměstnání přijdu o benefity v podobě auta, počítače, telefonu i finančních prémie. Jenže ve chvíli, kdy na miskách vah převážila touha po seberealizaci, nebylo co řešit. Jakmile jsem podnikání začal vnímat jako službu, uvědomil jsem si, že do toho jdu, přestože moje práce nebude považována za lukrativní a výhodnou. Tuhle cestu jsem totiž začal brát jako požehnání pro mě a moji rodinu. I vesnice vnímala jako čest, že do ní začali příjíždět velké osobnosti.

Proto jsem po devíti měsících už smlouvu neprodloužil a s firmou jsme se rozloučili.

### **V čem jste se ještě coby zaměstnanec cítil nejvíc svázaný?**

Uvědomoval jsem si, že je mnoho věcí, které nemám šanci ovlivnit, přestože jsem byl v managementu firmy. V poslední fázi už jsem měl pocit, že příliš mnoho pracovního času věnuji na prosazení změn důležitých pro export. Bral jsem to jako neúspěch, a to mě frustrovalo. Navíc jsem neměl přímý kontakt s tím, co se mi ve firmě podařilo a nepodařilo. A to mě trápilo, protože mám rád, když můžu věci tvarovat podle toho, jak je potřeba. Připadal jsem si jako silné auto, které jede za plným kamionem a nemá šanci ho předjet. Uvnitř mě narůstaly obrovské tenze, které mi braly energii a já věděl, že je potřeba sílu, kterou mám, využít k něčemu smysluplnému.

### **Jedna strana je uvědomění, druhá strana realita. Měl jste pochybnosti?**

Ano, uvědomoval jsem si, že je možné, že sen, který mám, nebude většina lidí cítit jako důležitý. Byly kolem mě také hlasy, které nerozuměly mému kroku. Ale jestli můžu ostatním radit: „Dělejte, co vás těší, co vás přitahuje, a co vám dává v životě největší satisfakci!“

*„Je důležité jít za voláním, které vám říká, jaká práce vám přinese největší naplnění. Nezapomínejte ale také na hlas vnitřního kontrolora, který vás včas upozorní, kdybyste dlouhodobě směřovali k nulovému kontu.“*

## **Jaké výzvy přináší situace, kdy se z volnočasové aktivity stane podnikání?**

U mě se neustále vyvíjí vztah k přijímání peněz. V době, kdy jsem organizoval kurzy, semináře a ezoterické výpravy, jsem měl problém vypsat cenu. Pokaždé jsem balancoval, aby částka byla pro zájemce finančně přijatelná, zároveň dala dostatečné ohodnocení lektorům a zbyla odměna i pro mě. Proto jsem měl od začátku podnikání více směrů, kterým jsem se věnoval. Kromě pořádání seminářů jsem tlumočil z italštiny a z angličtiny, organizoval jsem cestovku, se kterou jsme jezdili na různá silová místa a za zajímavými lidmi. Dlouho jsem se nechal vést všemi směry, které mě samotného lákaly. A kalkulačku, zda mi akce přinesou dostatek financí, jsem většinou měl až někde vzadu. Naštěstí to vždycky klaplo.

## **Do čeho jste investoval nejvíc peněz?**

Se ženou jsme se domluvili, že sobě budeme dávat minimální odměnu. Nastavili jsme rozpočet domácnosti, kdy dodnes měsíčně dávám Monice částku, se kterou hospodaří a najde se i částka – pro oba dva stejná – která je určená pro naše radosti. Nejvíc financí potřebuje náš současný hlavní zdroj obživy – Kubasova chalupa. Proto vždycky šlo hodně peněz do její rekonstrukce, která přicházela ve fázích. Nejdřív jsme opravili pár metrů čtverečních, v roce 2010 udělali rekonstrukci hlavního traktu, kdy vznikl hlavní sál a několik velkých pokojů. Stále se ale vařilo v naší kuchyni. Jsme společenská rodina, takže jsme to vítali. Postupně jsme ale začali cítit, že potřebujeme jít stranou, abychom měli trochu soukromí. Proto jsme se v rámci poslední fáze rekonstrukce, která skončila v roce 2014, přestěhovali stranou do jednoho z křídel chalupy.

### **Co probudilo touhu po soukromí?**

V roce 2014 jsme dokončili poslední fázi rekonstrukce. Jenže místo pocitu klidu jsem začal cítit obrovský přetlak. Byl jsem hodně vyčerpaný. Všimnul jsem si toho ve chvíli, kdy mi najednou přestalo fungovat tlumočení. Něco, co mi šlo dříve automaticky z pusy, se zastavilo. Nenazval bych ten stav vyhořením, spíš možná přesycením. Uvědomil jsem si, že je čas na změnu.

### **Čelil jste myšlenkám s podnikáním skončit?**

Ne. K podnikání přistupuji jako k živému organismu, který se neustále vyvíjí a mění. Také vím, že všechno nemůžu mít neustále pod kontrolou. V minulosti se mě občas zmocnil strach a já se mu snažil ze všech sil bránit. Moje žena mně ale dovedla k uvědomění, že lepší než před strachem utíkat nebo s ním bojovat, je „vstoupit do důvěry“. Když se teď projeví moje slabosti a já začnu pochybovat, vím, že ze všeho nejdůležitější je nenechat se tím pohltnout.

### **Jaký další „první krok“ jste tedy podnikli?**

Začal jsem prostory chalupy pronajímat. Po třech letech od rozhodnutí otevřít centrum i pro ostatní skupiny a organizátory můžu říct, že je skvělé, když svět najednou přichází za námi. Vytvořila se u nás nádherná paleta aktivit – od seminářů a kurzů léčivé výživy, tantry, meditace, přes jógu, mužské kruhy, až po Tatškárium, akci pro táty a jejich děti.

### **Změnila se vaše role?**

Teď jsem ve fázi, kdy znovu nabírám síly. Zatímco dřív jsem si kolem podnikání všechno obstaral a oběhal sám, dnes mám účetní a asistentku, která se stará o administrativu. Mojí hlavní činností je zdokonalovat prostor a vytvářet důstojné zázemí lidem, kteří za námi

přijedou. Děláním udržbáře, chodím v montérkách, sekám trávu a na všechny se usmívám. Čas od času přijde volání, abych spoluvedl nějaký seminář nebo jiný program a já neodmítnu. Zároveň se vracím k činnostem, které mi pomáhají uvolnit se – ze své přirozenosti miluju cestování, poznávání krásných koutů naší planety a setkávání s lidmi, se kterými si dobře rozumím. Také jezdím s partou chlapů na pravidelné akce, kdy se společně sejdeme na tři dny – pokaždé jinde – a jen tak jsme... sdílíme, chechtáme se, až nás bolí břicha, relaxujeme – prostě offside. V určité fázi života jsem zjistil, že je lepší, když vesmíru do jeho plánů se mnou moc nekecám. Stačí důvěřovat a najednou je život i podnikání mnohem pestřejší.

### **Přichází v takovém okamžiku i pocit naplnění či úspěchu?**

Naplnění vnímám, když se k nám lidé rádi vracejí, a když dávají najevo, jak se jim u nás dobře pracuje a líbí. Pak vnímám hlubokou vděčnost za krásu Vesmíru, a že mohu být její součástí. Úspěch prožívám jako bonus. Plný kalendář až do konce roku mluví za vše. Je sice pravda, že spoustu vydělaných peněz pořád mizí na splacení úvěru a půjček. Na to se ale snažím moc nemyslet. Pro můj klid by mi víc vyhovovalo mít určitý finanční polštář. I z toho důvodu se teď začal měnit můj pohled na výši částky, kterou investovat do rekonstrukce. Říkám si, že když bude menší, proběhne obnova chalupy sice pomaleji, ale zase budeme mít coby rodina rezervu.

*„Dlouho jsem tvrdil, že mým největším učitelem je moje žena, ale když přišly děti, během chvilky tenhle názor předčily. Jejich výchova je pro mě velkou výzvou... Kam se na ně hrabe podnikání.“*

### **Celou dobu mluvíme hlavně o vás. Vy jste ale na podnikání dva.**

Přestože se říká, že není dobré pracovat s partnerem v jedné firmě, nám se ženou tahle cesta vyhovuje. Museli jsme si ale práci rozdělit – Monika se stará o praktické věci, jako je prádelna, organizování úklidu, nakupování doplňků do interiéru nebo zkrášlování okolí chalupy, a já řeším větší stavební kroky. Společně se radíme, ale nehádáme se, protože máme jasně dané, kdo o čem rozhoduje.

### **Kromě podnikání máte i tři děti...**

Jsou teď ve věku třináct, jedenáct a jeden a půl roku. Víte, všechno, do čeho jsem se kdy pustil, jsem dělal hlavně pro děti. Snažil jsem se pro ně být vzorem. Byl jsem hodný kluk, který touží zanechat svět v lepším stavu, než v jakém jsem ho přebíral. Celou dobu jsem navíc žil v představě, že jsem všeobjímající a všechápající Buddha. Až jsem jednoho dne zjistil, že celý můj život je v pr...., a že moje ideály jsou sice krásné, ale prakticky jsou mi na nic. Co se stalo? Prostě jsem se celou dobu snažil být někdo jiný, než jsem byl. Trochu jsem předběhl sám sebe, ale život na mě teprve čekal se svými zkouškami. Přišly krize, strachy a už to nešlo ustát. Některé masky a naučené lži musely být sloupnuty. Dnes jsem ze svých ideálů hodně vystřízlivěl. Snažím se být nejen k dětem, ale hlavně vůči sobě více upřímný a umět si přiznat svoje chyby. Pro život je totiž důležitá nejen svobodomyslnost, ale i zdravá míra odpovědnosti vůči životu a okolí.

### **Je v dnešní době dobré být podnikatelem, který nejde přes mrtvoly?**

Jsem přesvědčený, že ano. Rafani, kteří se neohlíží na druhé, možná vydělají těžký prachy, ale jejich kroky jsou neuvěřitelně krátkozraké. Celá naše západní civilizace si zvykla uvažovat hodně

krátkodobě. Naštěstí vnímám, že vedle tohoto proudu se tady vytváří i určité vyšší podnikatelské uvědomění a do podnikání přichází etika, a s tím lidskost.

### **Už nejde jen o byznys?**

Přesně. Osobně proti byznysu nic nemám, naopak mu fandím. Sám jsem si prošel i prací v neziskové sféře, kde jsem zažil víc leváren než v podnikání. Vždycky totiž ve výsledku rozhoduje, kdo a jak svoji práci dělá. Myslím si ale, že se máme do budoucna na co těšit. Už i velké firmy procházejí důležitými procesy, kdy cítí, že potřebují navázat se svými zaměstnanci jinou úroveň vztahu, než tomu bylo doposud. Lidskost a osobní příběh začínají být stále silněji vnímanou hodnotou, což dává podnikání nový směr.



# Ing. Kateřina Bělková (\*1975)

www.pomuzeme.cz

*„Bylo období, kdy jsem zahнала všechny myšlenky na vlastní byznys a pracovala jen proto, abych uživila sebe a malé dítě. Když se mi ale připomněl sen, který jsem měla jako malá holka, odešla jsem z práce a začala podnikat. I přes pády na dno svého rozhodnutí nelituji. V práci mediátorky a life koučky jsme se našla a dnes mám zavedené pobočky v Praze a v Londýně.“*

**Tipla bych si, že jste v České republice jedna z mála, která podniká, a zároveň má vystudovanou vysokou školu podnikání. Vždy jste věděla, jakým směrem chcete jít?**

Hodně mi pomohlo, že jsem byla odmalička vychovávána velmi svobodně. Ne snad proto, že by rodiče byli květinovými dětmi – tatínek je soudce a maminka ekonomka. Ale narodila jsem se jako poslední ze tří dětí a naši, kteří hodně pracovali a také v té době měli problémy ve vztahu, už na mě neměli tolik energie. Díky tomu mě minuly veškeré zákazy, pravidla a režimy. Svoboda pro mě byla vším. Záviděla jsem kolotočářům, protože jejich děti nemuseli chodit do školy a fascinovaně nakukovala do maringotek cirkusáků. Lákala mě volnost v rozhodování a zároveň jsem uvěřila myšlence, že se můžu věnovat čemukoli, pro co se rozhodnu. Už jako malou holku mě přitahovala představa práce psycholožky, protože jsem věděla,

že díky takovému povolání bych si mohla sama uspořádat svůj čas a pracovat s lidmi Když ale přišla sametová revoluce a já ve svých dvaceti objevila možnost studovat podnikání, bylo rozhodnuto.

### **Dnes patříte mezi úspěšné a vyhledávané odborníky v oboru life koučinku a mediátorství. Jak jste se dostala až sem?**

Můj příběh možná na první pohled působí jednoduše. Všechno přitom začalo velký průšvihem, když jsem si v dospívání neskutečně zkopala život. Ve zkratce řečeno – v šestnácti se mi narodil syn, v sedmnácti jsem se vdala a v osmnácti letech rozvedla. Nakonec jsem skončila s dítětem v azylovém domě, kde mi došlo, že jsem neskutečně ulítla a je potřeba vrátit se zpátky na zem. Nejdůležitější bylo zabezpečit syna, o kterého se jeho tatínek nezajímal. Přihlásila jsem se proto na učební obor kuchař-číšník, poté na střední školu podnikání a vysokou školu podnikání. Abychom se uživili, studovala jsem dálkově, a přitom pracovala jako obchodní zástupce ve farmacii. Věděla jsem, že za tuhle práci dostanu dobře zapláceno a díky cestování po republice budu mít i určitou svobodu. Pořád ale někde hluboko ve mně žil sen stát se psycholožkou. Přečetla jsem snad všechny knihy o osobním rozvoji, psychoanalýzách a koučování, které se u nás po revoluci objevily. Vůbec jsem však netušila, jak svůj sen realizovat.

### **Školy se zaměřením na podnikání vaši touhu nepodpořily?**

Šla jsem studovat s obrovskými ideály. Věřila jsem, že na vysoké ve mně vzplane podnikatelský oheň a odnesu si spoustu nápadů, které mi pomůžou odstartovat vlastní byznys. Školu jsem však dokončila s despektem. Zjistila jsem, že jsem v ročníku snad jediná, kdo chce opravdu podnikat. Ostatním šlo hlavně o to získat titul pro

svého současného zaměstnavatele nebo hledali alternativu k oboru, na který se nedostali. Vrchol všeho byl, když jsem si u státnic vytáhla otázku na téma Marx a Engels. Dostudovala jsem s přesvědčením, že už navždy budu pracovat ve farmacii.

### **Vydat se za svým podnikatelským snem není jednoduché rozhodnutí.**

Často nás svazují hypotéky nebo lidé, které jsme na sebe nabalili. Svoji roli hraje také, jak velká živočišná síla v nás je, jak silné je naše odhodlání a odvaha už nebýt námezním člověkem v systému. Záleží i na vnitřním sebevědomí, kdy víte, že máte, co dát prodat či nabídnout.“

### **Nakonec ale přece jen všechno dopadlo jinak?**

V práci jsem se díky svojí houževnatosti postupně vypracovala až na manažera a měla jsem na starosti obchodní tým pro celou Českou republiku. V roce 2008 se firma rozhodla, že mi zaplatí velmi kvalitní výcvik koučinku v zahraničí, kde se naučím, jak pracovat s lidmi, jakým způsobem rozklíčovat jejich silné stránky a dosáhnout skrze jejich výkony co největších zisků. Odjela jsem do Belgie a během kurzu jsem se znovu, ale tentokrát velmi silně, rozvzpomněla na svůj sen stát se psycholožkou. Vrátila jsem se s rozhodnutím, že už nechci zůstat v korporaci a být pro někoho jen nástrojem na zvyšování zisku akcionářů. Věděla jsem, že už nemůže být nadále žoldákem v terénu, který plní zadané příkazy, mnohdy úplně proti lidskému myšlení a cítění, a přitom běhá s terčem na zádech. Musela jsem začít podnikat.

### **Opravdu byly misky vah jednoznačně na straně odchodu?**

Dobře jsem si uvědomovala, že svým rozhodnutím přijdu o spoustu výhod, jako je vysoký plat, služební auto a poměrně velká svoboda. V té době jsem byla znova vdaná a měla už tři děti, takže se objevoval i strach, že se kvůli mně coby rodina propadneme pod životní úroveň, na kterou jsme byli zvyklí. Svoji roli v obavách určitě hrála i skutečnost, že jsem si coby svobodná matka zažila hroznou bídu, pocity bezmoci a zoufalství a už jsem se nechtěla ocitnout znovu na dně. Nakonec se největší motivací staly děti, kterým jsem se chtěla více věnovat. Věděla jsem, že mi na ně kvůli práci nezbývá moc času. Často jsem zapomínala i na svoje koníčky a sama na sebe. Zatoužila jsem po rovnováze mezi osobním a profesním životem, a už nešlo couvnout.

### **Pro jaký směr jste se rozhodla?**

Uvědomila jsem si, že chci pracovat pro lidi a s lidmi. Ptala jsem se sama sebe, co je nejvíc potřeba v severních Čechách, kde jsem tehdy žila. Můj první krok byl krásně dětsky naivní, protože jsem se rozhodla otevřít si občanskou poradnu. V Anglii jsem nastudovala systém Citizens Advice Bureau a rozhodla se otevřít si v Teplicích kancelář za tři sta korun na hodinu.

### **Jak tehdy na váš nápad reagovalo okolí?**

Všichni si mysleli, že jsem se zbláznila. Smáli se a radili mi, ať se radši držím dobrého bidla a uvědomím si, kolik úsilí mě stálo vypracovat se v práci tak vysoko. Bylo až neuvěřitelné, jakému tlaku ze strany okolí jsem čelila. Naopak maximální podporu jsem dostala od manžela, který mě uklidnil, že není problém, když se coby rodina na nějakou dobu uskromníme. Řekl mi, že ví, že jsem

neuvěřitelně vzácný člověk, který má úžasný lidský potencionál, a ten se musí někde zhodnotit. Podržela mě i vnitřní sebejistota, která mě vytrvale upozorňovala na skutečnost, že mám věci, které mi byly dány od Boha a coby člověk disponuji i ohromnou energetickou silou. Vnitřní hlas mi dával jasně najevo, že jdu správným směrem. A racionálně jsem si uvědomovala, že když udělám malý krok vpřed – začnu podnikat – a pak zjistím, že jsem neuspěla, můžu se vždycky vrátit do blázince ve farmácii a nic svým rozhodnutím neztratím.

*„V podnikání nelze stát na jednom místě. Potřebujete se neustále pohybovat – vnímat nové příležitosti a podmínky, kterým se musíte přizpůsobit. Realita se pořád mění a v závislosti na ní je potřeba neustále přeformulovávat svoje podnikatelské sny a vize.“*

### **Podařilo se vám v Teplicích rozjet výdělečný byznys?**

(směje se) Celý vývoj mého krásného nápadu skončil tak, že jsem nejčastěji sepisovala osobní bankroty a radila ženám, jak mají zacházet s agresivními partnery a neplatiči alimentů. Během dvou let jsem se toho ale naučila opravdu moc. Denně jsem řešila neuvěřitelnou škálu problémů, ke kterým bych se nikde jinde nedostala. Uvědomila jsem si, že jsem schopná zorganizovat pomoc snad úplně pro každého.

### **Seděla jste někdy v kanceláři s pocitem, že jste se vydala úplně špatným směrem?**

Mockrát jsem si musela přiznat, že funguju jako poblázněná charita. Někde v pozadí jsem si ale byla jistá, že tahle zkušenost mě jen připravuje na další krok. Potřebovala jsem se dovzdělat, pochopit větší segment lidí a Teplicích mi v tom pomohli. Když za mnou začali přijíždět díky referencím lidé z Prahy, došlo mi, že můj další krok povede tam. Přestože jsem v Praze nikoho neznala, musela jsem se pohnout z místa.

### **Co byste poradila podnikatelům, kteří se ocitnou v podobně nelehké situaci jako tehdy vy?**

Mně pomáhá velmi pozitivní pohled na svět, který mám. I když se ocitnu v úplně díře, pořád přemýšlím, co mi taková situace může přinést, co mě má naučit, a čeho je potřeba si všimnout a uvědomit si. A to je moment, který je v podnikání velmi důležitý. Nikdo si nemůže myslet, že když začne podnikat, budou jeho zisky automaticky a rovnoměrně stoupat. Realita je taková, že jednou jdete nahoru a pak zase dolů. Důležité je také podívat se sám na sebe. Pokud jste realisticky přemýšlející člověk, můžete svým odcizeným přístupem zákazníky odradit. Naopak jako snílek se sice s nadšením pustíte do svého projektu, ale už vám nedojdou souvislosti, proč se vám v podnikání nedaří. Výbornou kombinací a hybnou silou je být nakloněný lidem a vnímat jejich potřeby, a zároveň díky racionalitě opustit naivitou a hlídat si pragmatickou a obyčejnou stránku podnikatelského života. Ta funguje na základě zákonů, marketingových tahů a uvědomění, že občas je potřeba pohnout se z místa. Když se mi nedaří, udělám změnu, na které podnikání reaguje pozitivněji než na dlouhodobou stagnaci.

### **Dokázala jste skloubit práci v Praze s péčí o rodinu?**

Nejsem zastáncem radikálních řešení. Proto jsem si nejdřív pronajala kancelář u nádraží Holešovice, odkud mi jezdil přímý vlak i autobus do Teplic. Odjížděla jsem na jeden den v týdnu. Po měsíci jsem ale zjistila, že jsem si během čtyř dnů vydělala tolik, co v Teplicích za měsíc. V tu chvíli bylo jasné, že musím požádat svoji rodinu, abychom odešli z rodinného domku v centru Teplic do pražského bytu 2+kk.

### **Jak jste takovou změnu oznámila dětem?**

Ze všeho nejdřív jsem o svém nápadu mluvila s manželem, pro kterého stěhování nepředstavoval žádný problém, protože už v té době v Praze pracoval. Když jsme se dohodli na postupu, přizvali jsem do dialogu i děti. Všem bylo všechno vysvětleno. Řekli jsme jim, že se mamince rozjel v Praze byznys a je potřeba ji podpořit. I pro tatínka bude vzhledem k zaměstnání situace jednodušší, když budeme bydlet v Praze a ony budou mít v tak velkém městě větší možnosti, co se týká vzdělání a koníčků. Slíbili jsme jim, že si dům v Teplicích necháme jako chalupu. Takže jsme asi jediní blázni v České republice, kteří víkendy tráví v centru města v severních Čechách. (směje se)

### **Mnoho lidí, hlavně mužů, se přes týden stěhuje za podnikáním do většího města a za rodinou se vrací na víkendy. Neuvažovala jste stejně?**

Znám takové příběhy ze svojí praxe life kouče a mediátora. Podle mě nejde o neoptimálnější řešení, protože oslabuje vztahy a lidi odcizuje. Je důležité, aby se v rodině o podnikání mluvilo a nestalo se zakázaným tématem. Jen tak mají děti možnost vidět, že i tato práce

má svoje dobré stránky a můžou svoje rodiče podpořit. Naopak když máte ženu i děti daleko a vracíte se za nimi jen o víkend, dříve či později začnou podnikání nenávidět, protože jim bere vaši blízkost a přítomnost. Táta není tím, kdo by děti přes týden uspával, a není ani manželem, který by pomiloval svoji ženu. Rodina se maximálně naučí užívat si ekonomický servis, který z podnikání plyne, ale lidská rovina se vytrácí. Víím, že kdyby se moje děti rozhodly do Prahy nejít, našla bych způsob, jak jít za svým snem, a zároveň být každý den v šest hodin doma.

*„První pád na dno přišel po dvou letech práce v Praze. Nevěděla jsem, jak dál. Nakonec jsem se rozhodla odjet na měsíc do ášramu v Indii, kde jsem se naučila meditovat. Mnoha mým klientům z řad velmi vyčerpaných manažerů tento očistný transformační projekt silně doporučuji.“*

### **Podnikání v Teplicích a v Praze. Dá se vůbec srovnávat?**

Praha je úplně jiný svět. Najednou se před vámi otevře nové sociální složení klientů, a s tím i jiná kupní síla. Lidé jsou ochotni za služby platit a dát na vás doporučení. Díky tomu jsem zažila neuvěřitelný vzestup. Měla jsem spoustu klientů a věděla, že celé podnikání stojí na mé osobnosti. Bylo to až nad mé síly. Přemýšlela jsem proto, jak se naučit kvalitně meditovat a na chvíli vypnout svoji mysl, která mi neustále jela na plné obrátky. Chodila jsem do buddhistických center, kupovala si knihy o meditaci, absolvovala spoustu kurzů, ale nehnula se ani o píď. Když mě po dvou letech podnikání v Praze – v roce 2011 – v noci budily kauzy mých klientů a ráno jsem vstá-



vala s pocitem únavy, věděla jsem, že je zle. Došlo mi, že se blížím do bodu, kdy už lidem nic nedám, protože budu na dně. Pak jsem si přečetla knížku Jíst, meditovat, milovat a měla jsem jasno.

### **Myslíte román Elizabeth Gilbert, podle kterého byl natočen stejnojmenný film s Julií Roberts v hlavní roli?**

Ano. Hlavní hrdinka v jedné části příběhu odjede meditovat do Indie a zažije tam doslova zázrak. Inspirovalo mě to natolik, že jsem poprosila manžela, aby mi k narozeninám koupil letenku a oznámila mu, že strávím měsíc cestováním po Indii. On mi v dobré víře zarezervoval hotel u Tádž Mahálu, aniž by tušil, že v Dillí sednu na vlak do Rišikéše a odtud se nechám odvézt prvním lesním taxíkem do ášramu.

### **Rodina neměla o vašem plánu nejmenší tušení?**

Ne. Muži jsem až po přistání přiznala, že budu v ášramu kdesi v horách. Dětem jsem psala hezké e-maily, jak se mám dobře. A potvrdilo se mi, že příběh v knížce není žádnou vymyšlenou pohádkou, ale realitou. Už od čtvrtého dne jsem se naučila velmi silným technikám psychohygieny a meditace, které využívám dodnes. Celý měsíc jsem s mnichy meditovala, cvičila jógu a vrátila se jako úplně jiný člověk. Sice jsem přijela silně pohublá a ve vlasech jsem měla vši, ale s novou chutí pracovat a pomáhat. A právě v té době jsem se v podnikání opravdu našla, protože mi do cesty vstoupila mediace.

### **Prozradte víc. Přijde mi, že o práci mediátora se toho v České republice pořád moc neví...**

Mediátor je nezávislou osobou, která při sporu komunikuje a hledá řešení s oběma stranami, aby mohlo dojít k dobrovolnému mimo-

soudního vyjednání. Jde velmi zjednodušeně o kombinaci psychologie a právníčiny, kde je velká míra pro slušnost, spravedlnost, etiku, morálku i právo a vše stojí na práci s lidmi. Protože jsem z právnické rodiny, vždycky jsem věděla, že nikdy nechci být soudce, notář, advokát ani právník. Když jsem si ale přečetla principy práce mediátora, věděla jsem, že tohle chci. Vystudovala jsem kurz a následně se strhla dvouletá lavina, kterou jsem nechápala. Coby mediátorka jsem slavila obrovský úspěch. A já se tím nechala nést – byla jsem nadšená, v noci jsem nespala a neustále přemýšlela nad svými kauzami. Cítila jsem vášeň a euforii. Pořád mi zvonil telefon. Za jeden den jsem měla i třicet nepřijatých hovorů. Věděla jsem, že teď podnikám v tom, pro co jsem se narodila. A že svoji práci musím zvládnout sama, protože ji nemůžu delegovat na nikoho jiného. Tehdy jsem byla přesvědčena, že to nejde.

### **Kdy jste svůj názor přehodnotila?**

V roce 2013, když jsem jednou ráno vstala, opřela se o zeď a po té zdi se sesunula na zem. Během jednoho dne, který jsem strávila v posteli, jsem vymyslela nový systém. Rozhodla jsem se, že klientům řeknu svoji cenu a čekací lhůtu, a zároveň jim dám možnost objednat se u některého z mých kolegů. Ti se s nimi mohli sejít dřív a za méně peněz. Šlo o mé zaměstnance, kterým jsem předala veškeré svoje know-how a měli moji supervizi. Rozhodla jsem se totiž pro krok, který jsem si myslela, že se nikdy nestane, a to, že jsem svoji firmu „zabrandovala“ svým obličejem.

### **Nebála jste se, že tímto krokem přijdete o klienty?**

Odněkud tenhle strach maličko vykukoval. Zároveň jsem si ale byla jistá, že lidé už vědí, jakou pro ně mám hodnotu. Do té doby jsem

několikrát zvýšila cenu a dostala se ze zaplivané kanceláře v Holešovicích na Václavské náměstí. Nakonec se ukázalo, že díky nové nabídce získali někteří klienti pocit, že jsem velmi kvalitní člověk, na kterého je dobré si počkat. A moje podnikání se rozrostlo, protože jsem dala práci svým kolegům a pokryla tak svými službami větší spektrum příjmových skupin.

*„Jsem si vědoma své hodnoty, a tak nemám problém zvednout cenu za svoje služby. Také neotálím ukončit spolupráci se zaměstnancem, o kterém zjistím, že nehraje fér hru.“*

### **Mluvíte o zvyšování cen. V jakém momentu jdete s částkou nahoru?**

Hodně se tohle téma točí kolem sebevědomí, kdy si musíte věřit a také vědět, že máte lidem co dát. Není dobré ke změně přistoupit způsobem: „Teď mám spoustu klientů, tak toho zneužiju a zdražím.“ Proto zvyšuji cenu, když cítím, že se zvyšuje moje hodnota. Díky své práci se denně setkávám s mnoha příběhy lidí, jejichž zkušenosti do sebe nasávám a pak předávám dál. Nabízím tak svým klientům mnohem víc než znalosti z jedné vysoké školy. Když jsem si tohle uvědomila, zároveň mi došlo, že když si o vyšší cenu neřeknu, nedostanu ji. Pokud ale o ni požádám, můžu vyzkoušet, zda mi ji někdo dá. A protože ve firmě nabízím i služby svých kolegů, kteří pracují za nižší cenu, nemám pocit, že bych chudým brala a bohatým dávala.

### **Jak si vybíráte svoje zaměstnance?**

Prvotním sítím je jejich osobnost. Protože opravdu silně vidím do struktury charakteru, stačí mi pár otázek, abych poznala, jaký život žijí. Musí mít samozřejmě také adekvátní vzdělání. Když je přijmu, předám jim veškeré svoje znalosti, a za to chci, aby si každý hlídal čas, správnou organizaci a byl připravený. Největší roli ale ve výsledku nakonec sehraje jejich osobnost, kde se snoubí talent, vůle, píle, houževnatost, životní priority a zdravý selský rozum.

### **Musela jste se už s někým rozloučit?**

Ano. Ve chvíli, kdy zjistím, že někdo ohrožuje můj byznys, dělám to hned. Při rozchodu jsem slušná, korektní a vlídná, ale nekompromisní. Žiju velmi autenticky, a ani v tomto ohledu si nic nenalhávám. Víím, že pro svoji značku potřebuji kvalitní lidi. Moje rozhodnutí nepochopí jen ten, kdo sám nežije pravdivě a nasazuje si masky, aby si udržel zaměstnání. Jenže takovému člověku nelze důvěřovat. Ten se za vaše podnikání nepostaví.

### **Jste v něčem stejně striktní i vůči klientům, tedy lidem, kteří přinášejí do firmy peníze?**

Vždycky, když cítím, že nehrají fér, končím s nimi spolupráci. A je mi jedno, o kolik přijdu. Můžou se přetvářet a lhát ve svých životech, ale u mě ne. Mezi mými klienty je řada vysoce postavených lidí, kteří ve svém životě nasazují spoustu masek, protože musí. Neustále jim někdo pochlebuje a nadbíhá. Já s nimi mám naprosto rovný vztah. A tak se stává, že jen u mě mluví pravdu a žijí autenticky – pláčou, naříkají a radují se jako malé děti.

*„Přečetla jsem si principy práce mediátora a měla jsem absolutně jasno. Věděla jsem, že přesně pro tuhle práci jsem se narodila.“*

**Jako mediátorka často pomáháte lidem, kteří se rozvádějí. Kolik je mezi nimi podnikatelů?**

Velká většina. Rozvody podnikatelů jsou obtížné. Ženy totiž často vědí příliš mnoho o aktivitách svých mužů, které nejsou vždy poctivé. Při rozvodech se pak dostávají na hranice vydíratelnosti a ultimát.

**Myslíte, že tyto problémy souvisí s něčím, co se čeští podnikatelé zatím nenaučili nebo nepochopili?**

V České republice je podnikání silně zaměřené na ekonomický zisk, výnosy a finanční zabezpečení. Což je ale hodně raná forma podnikání, blízká feudalismu. Ale nelze se divit. Jakmile tady začnete podnikat, pouštíte se doslova do boje o přežití. Onálepkují si vás jako největší šmejdy, naválí se na vás byrokratická hrůza a pořád za něco platíte. Aby se podnikatel uživil, často mu nezbývá nic jiného než vymýšlet různé cestičky, jak uspět. Naopak na západě se podnikatelé snaží především o vybudování si dobrého jména a pověsti. Je pro ně důležité, aby byli spokojeni nejen jejich zákazníci, ale i zaměstnanci. V Čechách tento přístup zatím chybí a naprosto ho válčují myšlenky na co největší zisk. A právě tohle hodně svazuje.

**Vy sama nemáte podnikání postavené na zisku?**

Ne. Děkala bych svoji práci, i kdybych z toho měla minimum peněz a našla bych si ještě jinou cestu příjmů. Abych mohla mít ze své činnosti dobrý pocit ani nechci být závislá na financích z podnikání.

Navíc platí, že když k byznysu přistupujete poctivě, peníze vždycky přijdou. Nesmí jít ale o primární záměr.

### **Jste dnes ráda, že jste do podnikání šla?**

Jo. Šlo o nejlepší nápad mého života. Skrze všechny sinusoidy, pády a nesprávné kroky jsem neuvěřitelně vyrostla jako člověk. Svoji cestou jsem inspirovala i svého manžela, který po letech chce odejít z korporace a rozhodl se vybudovat si vlastní byznys. Děti učíme nejen, že je důležité umět jazyky, cestovat, ale také je vedeme k chuti podnikat. A podporujeme v nich i vědomí, že všechno, co si budou přát, je možné dosáhnout, a že všechno, co se jim v životě stane, se dá zvládnout, zajistit a zorganizovat.

*„Trpělivost, velká odvaha a absence strachu –  
tři ingredience, které mi pomohly rozjet podnikání  
v Anglii. Dva roky trvalo, než jsem se dostala  
nahoru, ale dnes mám v Londýně rozjetý  
stejný byznys jako Praze.“*

### **Vy jste pro své děti určitě velkou inspirací. Zvlášť poté, co jste se rozhodla začít podnikat i v Anglii.**

Jsem přesvědčena a život mi i dává za pravdu, že je dobré mít svoje sny a přání. Když přijde jejich čas, rozhodnout se a houževnatě si za nimi jít, a to i za cenu, kterou se nám zdá, že za svoje rozhodnutí platíme. Chtěla jsem pracovat v zahraničí? Ano, chtěla, a to i jako máma se třemi dětmi a se zavedenou firmou v Čechách. Proto jsem odešla do Londýna i bez dokonalé znalosti jazyka, praxe, místní akreditace pojistek. Začala jsem pracovat jako dobrovolník – medi-

átor na odboru sociální péče. Postupovala jsem krok za krokem, pídila se a žádala. Vše se dělo bez tlaku s představou, že zítra musím vydělávat milion a mít tisíce klientů. Tahle trpělivost – bez ambicí na konkrétní cíl – vedla po dvou letech k tomu, že dnes mám v Londýně stejný byznys jako v Praze.

### **A jak se vede podnikatelům v Anglii?**

Určitě se jim dýchá mnohem svobodněji než podnikatelům v Čechách. Státu totiž neplatí ani libru. Ten jim naopak fandí a vítá, že jej nezatěžují na úřadech práce. Protože jsou velmi silně hájeni zákonem, jsou svobodní ve všem, do čeho se pustí. Spoustu lidí si tam třeba koupí jednu sekačku na trávu nebo keratinovou žehličku na vlasy a začnou podnikat. Zkuste si tohle v Čechách – zkrachujete do tří měsíců, protože nebudete mít na zaplacení sociálního a zdravotního.

### **Když cestujete mezi pobočkou v Praze a v Londýně, kde nakonec zakotvila vaše rodina?**

My momentálně žijeme neuvěřitelně kočovný život. Jsme jako ti cirkusáci, kteří mě fascinovali, když jsem byla malá. Já s dětmi a českou au-pair jsem v Londýně a manžel v Praze, kde pracuje a rozjíždí svoji firmu. Jednou za čtrnáct dní buď on přiletí za námi, my za ním, anebo se potkáme na půl cesty – v Belgii, ve Francii, kde si společně užíváme prodloužené víkendy. Děti, kterým je 11, 13 a 23 let, v Londýně i studují a já jsem za tuhle možnost ráda. Přijde mi totiž, že v České republice se učí pořád jako za dob Marie Terezie. Škola bere dětem radost ze života, entuziasmus a cítění sebe sama, protože jsou neustále pod hrozbou trestu v podobě červené propisky nebo pětky. Naopak v Anglii se od malička učí kritickému

myšlení, myšlenkovým mapám, vyjednávání a prezentacím. Dostávají domácí úkoly, kdy ve skupině shromažďují informace a získávají znalosti v souvislostech. A je i vidět, že Angličané mají úplně jiné sebevědomí a sebejistotu. Když s nimi někdo v něčem nesouhlasí, neberou si to osobně, protože vědí, že jde jen o názor, který buď můžou respektovat, nebo o něm diskutovat.

### **Poslední větou by se mohli inspirovat i čeští podnikatelé.**

A já k tomu jen dodám – dělejte, co milujete, a věřte, že peníze přijdou. A jak začít? Ze všeho nejdřív v sobě najděte zdroj něčeho, v čem jste dobří a talentovaní, a paralelně při zaměstnání si rozjeďte vlastní byznys. Postupně si vybudujte pozici, která vám umožní začít podnikat naplno. Pamatujte, že za ten počáteční nápor a padání na hubu to stojí. A jestli se vám delší dobu nedaří, zkuste podnikat v něčem jiném nebo udělejte nějakou změnu. Rozhodně se ale nikdy nevzdávejte.



## **Můj příběh: Zdeněk Weber (\*1975)**

Vstoupil jsem do dospívajícího života v době divoké a podnikání bylo něco nového, o čem nikdo mnoho nevěděl. Naštěstí můj táta byl tak odvážný, že se do toho pustil a skrze různorodé projekty začal prosperovat. Já, vyjukáný puberták na křižovatce života, vyučený automechanik s minimálním zájmem o to hrabat se v motorech, jsem byl dost zmatený z nároků doby, na které jsem nebyl ani trochu připravený. Můj strýc již v té době provozoval Autosklo servis na Kladně a mého otce napadlo, že toho vyjukaného pubertáka pošle ke strejdovi na zaučenou a že ty Autoskla otevřeme u nás v Mostě v garáži rodinného domu. Tak se taky stalo v roce 1993.

Byly to časy těžké, vše jsem se učil skrze tvrdé lekce každodenní služby zákazníkům. O podnikání jsem neměl ponětí a vše jsem dělal intuitivně či tak jak mi řekl otec. Přesto se zázrakem povedlo firmu postupně dostat na takovou úroveň, že prosperovala. V té době bylo velkou módou a hitem na Mostecku obchodovat s ojetými auty. Jezdit do bývalého NDR, kupovat havarovaná auta, opravovat je a prodávat přes Annonci do celé širé České republiky, takže jsem k autosklům ještě přidal dovoz ojetých aut. Obě dvě činnosti více méně prosperovaly. Pravdou je, že to pro mě byla doba divoká, zmatená a zároveň tak krásně svobodná. Ta svoboda rozhodování, svoboda podnikání, svoboda obchodování, svoboda pohybu, to bylo tak léčivé na duši po těch mnoha letech tíhy, nesvobody, uzavřenosti a pevného řádu socialismu.

Jak šel čas, do podnikání přišla moje matka a další ze strýců a já se přesunul otevřít a rozjet pobočku v Teplicích. Podařilo se a firma

měla během dvou let velmi dobrou pověst a zakázky, několik zaměstnanců. K tomu jsem s kamarádem otevřel menší billboardovou agenturu, kde jsme pronajímali reklamní plochy podél silnic a dalších míst. To bylo v letech 1993 až 2000. V roce 2000 jsem ale začal pociťovat určitou vnitřní tíseň, úzkosti. Nic mi nedávalo smysl. Říkal jsem si: „A to je všechno?“ Měl jsem svobodu, peníze, určitou dobrou úroveň finanční prosperity, ale nastala doba, nazval bych ji: Hledání dalšího smyslu života. Upřímně jsem si nedokázal představit v 25 letech založit rodinu a žít rodinným životem, na to jsem byl příliš dobrodružná povaha. V té době jsem se rozhodl navštěvovat psycholožku. Chtěl jsem se té úzkosti a vnitřní tísně co nejrychleji zbavit a zase žít normálně jako všichni ostatní.

Jenže jsem toužil po něčem mnohem, mnohem víc. Chtěl jsem poznávat, co je to svoboda. V té době jsem svoji krizi vyřešil tím, že jsem – k velkému překvapení všech – odletěl na rok na Nový Zéland učit se anglicky, cestovat a otevřít se nové životní zkušenosti svobody. Firma šlapala dobře, vydělávala i bez mé přítomnosti a já díky tomu mohl nerušeně otevřít své srdce novému poznání, novým hodnotám i novým lidem.

Na Zélandě jsem byl v roce 2001 a poznal jsem tam skvělé lidi. Zároveň tam naplno propukla moje vnitřní touha „jít dál“, objevit, poznat a zažívat jiné úrovně prosperity, jiné úrovně života, duchovní, intimní, seberealizační, kreativní, vztahovou a především autentickou. Ve svém rodném městě jsem žil více méně v komfortu přetvářky a masek. Duchovnost, kreativita, otevřené srdce, život bez předsudků a věčných rychlokvašných soudů tu vůbec nebyly. Moje vnitřní hodnoty, myšlenky a citění se po návratu z Nového

Zélandu tak změnilo, že jsem si ve svém rodném městě připadal jako cizinec. Cizinec, protože nebylo mnoho těch, kteří by dokázali tak krásně žít, jako se žilo na Novém Zélandě.

Krise se přesunula do roviny „Co dál se životem?“ Duchovní hodnoty, sebepoznání, uvolnění, poznání a ovládnutí mé vlastní síly se staly mou naprostou prioritou. Protože ekonomicky jsem byl zajištěn z podnikání, mohl jsem se své duchovní cestě naplno věnovat. Odjel jsem na půl roku do Číny, do Wudangu studovat vnitřní bojové umění a práci s energií a silou. Tento pobyt mi dal neskutečně moc. Devět hodin denně cvičení starých taoistických technik, meditace a každodenní kontakt s mistrem ve mně probudily cestu, která nekončí a nezačíná. Tam jsem byl sám sebou do morku kostí a tohle jsem si už nechtěl nechat vzít konzumem a povrchností, vizí zaměřenou pouze na finanční obohacení.

Uvědomil jsem si, jak chudý je život, kde je záměrem pouhý finanční zisk. Ano, vydělávat a prosperovat finančně, je rozhodně velmi příjemné, ale jenom to? Jestliže jenom to je život, tak to je velmi skličující. Uvědomil jsem si zdroj své tísně a hluboké úzkosti. Byla jím vidina života pouze pro finanční zisk. Zároveň jsem viděl a stále vidím okolo sebe mnoho duchovních lidí, kteří mají věčně hluboko do kapsy, odmítají trh a tržnici, na které stejně žijí a hodně jsme rozjímal nad tím, jak žít, tak abych mohl materiálně, ekonomicky a podnikatelsky fungovat, a zároveň duchovně a sociálně prosperovat. Uvědomoval jsem si, že po životě zaměřeném pouze na materiální a konzumní zisk zůstává hluboké, nihilistické, prázdno, jak říká můj kamarád miliardář „luxusní prázdnota“. Na druhou stranu dostatek peněz dává možnost tvořit, seberealizovat se, vyjádřit

se na různých úrovních života, pomáhat druhým a vykonat hodně dobra. Celá odpověď postupně přišla skrze pochopení slova „jenom“ a poznání taoistické vize celistvého života a celistvé prosperity a tzv. integrity. Vzdělávání, sebepoznávání, plný svobodný život, láska a krása mohou koexistovat.

Později přišel pobyt v Indii a můj plný zápal do praxe buddhismu. Mezitím jsem vystudoval a prošel výcviky v body terapii Rebalancing, mužské síle, rodinných konstelacích, vedení kruhu autentického sdílení, neurolingvistického programování, koučinku a Somatic Experiencing (uzdravení traumat). Celá moje cesta se stočila směrem k osobnímu rozvoji lidí a neformálnímu vzdělávání, motivačním a duchovním seminářům. Skrze svůj vlastní proces změny jsem se najednou začal spontánně stávat mentorem a podporovatelem ostatních na jejich cestě.

Velice zásadním se ukázal výcvik Mužská síla, který trval dva roky a vedl ho Thomas Grainer ze SRN. Tahle práce s muži a v mužském kruhu mi přišla jako dělaná pro mě – bývalého hokejistu, který v mužském, chlapeckém kolektivu strávil 20 let svého života. Mužský kruh otevíral pro dnešního muže příležitost k sebepoznání a uvědomění sebe samého, objevení hlubších úrovní sebe samého a nalezení zdrojů své pravdivosti, autentické síly, lidskosti, hodnot, a především celistvé vize pro svůj život, svou práci, své vztahy.

V mužském výcviku a kruhu jsem poprvé zažil mužskou pravdivost, důvěru, autenticitu, otevřené volné myšlení, pojmenování věcí souvisejících s mužským životem pravými jmény, shoení masek a přetvárek a sdílení, které jde na kost. Místo, kde můžeš sám sebe

obrátit na ruby, přehodnotit svou cestu a své role, své pocity, své myšlenky a najít a ustanovit ty pravdivé a smysluplné. Místo, kde můžeš poznat své strachy a rozpustit je, kde si můžeš sáhnout na smrt a podívat se, pro co stojí za to žít a pro co ne, kde veškeré „hodno chlapectví“ vezme za své a všem jedům a démonům se vypráší kožich, kde se zbavíš sebeobelhávání a začneš slyšet svůj pravdivý hlas.

Neměl jsem žádné ambice se mentorskou prací nějak zásadně živit, prostě jsem ji dělal, tak jak přicházela. Založil jsem několik velkých projektů pro mladé lidi z dětských domovů pro jejich přípravu na život a nastolil vizi jejich přechodu do života. Vyškolil desítky mentorů, průvodců pro ně a jejich kompetence mladé lidi podpořit a provést. Vytvořil jsem projekty pro nezaměstnané lidi pro jejich cestu zpět k práci a prosperitě a také strukturu a obsah motivačních kurzů. Založil jsem organizaci Mužský kruh a Mužský výcvik, a to všechno v roce 2007 a 2008. Vše samovolně rostlo a zanikalo, až zůstal Mužský kruh a Mužský výcvik, Tatkárium, Cesta pravého muže, JustLove a Vědomý lídr, kterými za posledních deset let prošlo přes 5 000 lidí. Nevím přesně, jak se to všechno stalo, ale když se vrátím zpět na začátek, stalo se to skrze moji vizi, pracovitost, poctivost, autenticitu. Co učím, to žiju.

Dnes jsem spolumajitelem společnosti True Self s.r.o. a několika dalších společností, respektovaným průvodcem a mentorem lidem na jejich cestě k širší, hlubší a celistvější prosperitě. Bývalé podnikání jsem buď rozpustil nebo přenechal, prodal a naplno sloužím vizi celistvého prosperujícího života. Jsem otcem tří dětí, jsem ženatý, stále miluju cestování, přírodu, meditaci, rychlá auta a krásu žen.

Proto, prosím, jděte svou autentickou cestou podnikání. Mějte vizi, vaši vizi, vzory berte jako inspiraci, že to jde, a ne jako někoho, kým byste měli být. Na životě je krásné to, že je originální skrze každého z nás. Nesnáším stejnokroje, nesnáším stejnost, miluju originalitu, kreativitu a živost. Věřte, že podnikání k vám můžeš přijít odkudkoli. Pokud si přečtete naši knihu, do které jsou naše zkušenosti propsané v každé větě, pak se můžete přiblížit vaší autentické vizi a cestě podnikání nebo tu svou cestu oprášit a probudit k životu. Není nic horšího než „luxusní prázdnota“.

Hodně štěstí,  
Zdeněk

## **Můj příběh: Jan Rudzinskyj (\*1969)**

Když se dívám zpět do svého života – musím říci, že podnikám vlastně tak nějak stále. A nejen já, všichni to děláme, jen si to ne vždy uvědomujeme.

Vynášel jsem koš za padesát haléřů, vracel jsem lahve, abych si za utržené peníze mohl něco koupit. Později jsem také chodil na brigády, které jsem si sám domluvil – ano, i to je podnikání – dohodl jsem se a vlastně „prodal svou práci“, jsou to všechno činnosti, kdy musím jít, postavit se a říct „tady jsem“. A o tom podnikání je.

Pak tu byl takový nezdravý byznys, který myslím, také dělal kdekdo: „Když budeš nosit špatný známky, nemůžeš ven“, „Když se takhle chováš, nikdo tě nebude mít rád.“ V těchto případech jsem se taky prodával a možná mnohem víc než v samotném podnikání. Někdy se tomu šlo vyhnout, jindy nikoliv.

Píšu to především proto, že touto cestou si můžeme objasnit svou motivaci. Dnes spousta podnikatelských možností používá „motivační metody“, kdy si představujeme vysněný cíl (Ferrari, dům, život na pláži, pasivní příjem apod.). Někomu se toho podaří dosáhnout, ale málokdy je to ONO. Proč? Protože ve skutečnosti netoužíme po Ferrari ani pláži, či po pasivnímu příjmu, ač jsou to věci příjemné, tak nás prostě nenaplní. Toužíme po „POCITU“.

Proto je dobré se ptát: „OK, jaký pocit mi má přinést to, že budu mít Ferrari? Budu obdivován? Respektován? Milován? A je to ta nejlepší a skutečně účinná cesta k těmto pocitům? Lze toho

touto cestou vůbec dosáhnout?“ Ano, tady se už hodně dotýkám „osobnostního rozvoje“, což ale nejde oddělit. V knize píšeme, že podnikání je (nebo může být) pravdivou cestou osobního rozvoje.

## A JE TO CESTA.

### PROTO POZOR NA SVÉ CÍLE.

Na střední škole jsem začal dělat diskžokeje. Nikdy předtím jsem to nedělal, ale měl jsem pocit, že to, co předvádí ten „místní“, zvládnou taky. Tato „nevědomá arogance“ mne dovedla k tomu, že jsem to zkusil. Zjistil, jsem že to není zdaleka tak snadné, jak se zdálo z tanečního parketu. **ALE ZKUSIL JSEM TO.** Když jsem poprvé vzal do ruky mikrofon a měl promluvit na spolužáky a ohlásit přelomovou větu pro svět, „že další píseň bude od Sabriny: **BOYS. BOYS. BOYS.**“, tak jsem byl vděčný, že podium bylo ve tmě a já se schoval za veliký zesilovač a něco jsem zadrmlil. Ale byl to krok. Ne tak velký jako ten Armstrongův na Měsíci, ale byl to **KROK.**

Mojí motivací hodně dlouho bylo být vidět a slyšet. Proto moje podnikání nebylo zpočátku tolik o penězích, ale právě o „slávě“. Diskžokeje jsem dělal po návratu z vojenské služby, načež jsem se vydal na konkurs do Českého rozhlasu Hradec Králové (bylo těsně po revoluci a soukromá rádia ještě nebyla). Nevzali mne. Podle nich jsem neuměl mluvit a vůbec...

Mrzelo mne to, ale šel jsem dál. Pak jsem se dočetl o vznikajícím Rádiu Profil (první soukromé rádio ve východních Čechách) a tam už mne vzali. Byl jsem tam sice zaměstnán, ale vnímal jsem to jako podnikání. U toho jsem jezdil dělat diskotéky a občas zprostředkoval nějaký ten obchod.



V roce 1996 jsem měl zase pocit, že reklamy, které slyším v rádiu, bych zvládl lépe. Společně s dalším podnikatelem jsme založili reklamní agenturu, kterou jsem s jeho podporou vybudoval. Opět jsem o reklamě nevěděl téměř nic, ale učil jsem se za pochodu, a hlavně jsem se obklopoval lidmi, kteří uměli. Já uměl sehnat práci, domluvit obchod a oni ho uměli zrealizovat. Za dva roky jsme se s kolegou rozešli a já si založil agenturu novou. Měl jsem dva menšinové společníky, bývalé zaměstnance, a zanedlouho byla naše agentura největší v kraji.

Na začátku mi hodně lidí říkalo, že trh agentur je **PRÝ** plný a nemáme šanci uspět. Navzdory tomu jsem vždy cítil a stále cítím, že tohle jsou kecy. Když svou práci děláš dobře a rád, tak tu prostor vždycky je a bude.

Dokud jsem podnikání bral jako službu, bavilo mne a naplňovalo. Pak přišly chvíle, kdy jsem si říkal, pracuju tak moc, dostávám dost za svou práci? A to je začátek konce. V podnikání, ve vztazích, všude. Dokud dělám to, co dělám, pro radost z činnosti jako takové, je to ono. Jakmile začnu svou spokojenost limitovat výsledky, nebudu spokojen nikdy.

Dnes se má cesta opět mění. Agentura žije svým životem beze mne. Létám a dělám, co mne baví a naplňuje. Učím se sloužit světu. Píšu knihy a sdílím. Těším se z každého dne a na vše, co přichází...

Jan

# Mužský kruh



přítomnost - síla - láska - vize - svoboda

Výcviky Mužská síla pro muže

Mužská iniciace

Vision quest

Tat'kárium aneb děti na tahu

Otec v akci

On-line programy

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

# *zážitkové lety.cz*



## VYBERTE SI SVŮJ ZÁŽITEK



▶ LETY DVOUPLOŠNÍKEM



▶ AKROBACIE



▶ LETY STÍHAČKOU



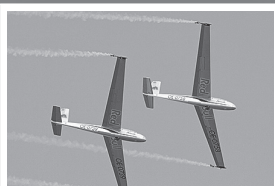
▶ VYHLÍDKOVÉ LETY



▶ TANDEMOVÝ SESKOK



▶ LETY BALÓNEM



▶ LETY KLUZÁKEM

## Poleťte s námi...

tel.: +420 777 100 121



Nadační fond pro rozvoj  
**PLNÉHO VĚDOMÍ**

# VŠÍMAVOSTÍ K POZNÁNÍ

---



## POSLÁNÍ

Posláním nadačního fondu je podporovat rozvoj plného vědomí všech bytostí. Cvičením jógy a všímavosti (mindfulness) pomáháme ostatním lépe poznávat sebe sama i okolní svět.



## AKTIVITY

Podporujeme osobní rozvoj dětí v dětských domovech. Organizujeme vzdělávací kurzy pro učitele a děti na základních školách. Skrz webový portál [joga-online.cz](http://joga-online.cz) nabízíme kurzy jógy dostupné všem. Všechny naše kurzy jsou dobrovolné, zdarma a jsou vedeny zkušenými lektory.



## NAŠE PROJEKTY

- JÓGA DO DĚTSKÝCH DOMOVŮ
- VŠÍMAVOST DO ŠKOL
- JÓGA PRO SENIORY
- VŠÍMAVOST DO VĚZENÍ
- JÓGA-ONLINE.CZ

## CHTĚLI BYSTE DO TOHO JÍT S NÁMI?

Vítáme každou pomoc, projekty můžeme realizovat hlavně díky vaší finanční podpoře. Přijímáme k sobě do týmu i nové kolegy a lektory. Působíme po celé ČR.

---

### NADAČNÍ FOND PRO ROZVOJ PLNÉHO VĚDOMÍ

Jugoslávských partyzánů 736/34, 160 00 Praha  
+420 731 636 812 | [fond@plnevedomi.cz](mailto:fond@plnevedomi.cz)

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




# *Kubasovachalupa.cz*

Centrum Kubasova chalupa je původně rodový statek s vnitřním dvorem, jehož historie sahá do roku 1745. V letech 1997–2014 byl postupně s láskou a respektem vůči předkům přetvořen na retreatové a workshopové centrum.

*Vytvořili jsme pro vás příjemné a komfortní prostředí, jehož účelem je zpříjemnit vám práci. Víme, co potřebují lektori a organizátoři. Víme, co potřebují účastníci. Víme, jaká je naše role.*

*Těšíme se na setkání s vámi  
Michal a Monika Kubasovi*



## **KUBASOVA CHALUPA – Poskytujeme prostor pro osobní rozvoj**

- v krásném a klidném prostředí podhůří Orlických hor (Sudislav nad Orlicí)
- k pronájmu pro uzavřené skupiny
- pro 5-ti a vícedenní programy větších skupin 30–80 osob
- retreaty, jógové programy, meditace, kurzy, semináře, školení, festivaly
- dva sály 160 m<sup>2</sup> a 60 m<sup>2</sup>
- vnitřní chill-out dvůr, východní terasa
- ubytovací kapacita 50 lůžek + 40 pohodlných matrací + 5ha jižní louka pro stanové městečko
- samostatné lektorské zázemí se dvěma pokoji, samostatnou koupelnou, týmovnou a kuchyňkou

michal@kubasovachalupa.cz    +420 736 510 394    [www.kubasovachalupa.cz](http://www.kubasovachalupa.cz)