



UKRADENÝ POTENCIÁL

Claudio Depeyrac



Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT
KNIHU >

Dopis čtenářům k již třetímu vydání:

Jezdím každý den metrem a vidím ráno smutný lidi, kteří jezdí do práce, která je nebaví a ještě do ní musí dojíždět, protože složenky se každý měsíc platit musí. Někdy mi připadá, že slovo budoucnost znamená park plný LCD obrazovek s projekcí květin a listí, protože to bude levnější, než kropit vodou trávnik. Klasické hodnoty jako láska, přátelství, rodina ustupuje do pozadí, světu vládnou komerční zájmy, přesto tvrdíme, že žijeme v moderní době. Začíná to už ve škole, kde nás učí soupeření, místo spolupráce. Pokračuje to nástupem do zaměstnání, kde může přijít šéf jednoduše se slovy: Máte padáka! Scénář je daný - dobrá škola ti pomůže k lepšímu životu. Nejlepší věci jsou zadarmo.

Dělej, co všichni chtějí, a staneš se figurkou na hracím poli. Výsledek - budeš pravděpodobně řešit ty samé problémy jako většina ostatních lidí. Druhá možnost, ta obtížnější: Jdi si za svým cílem a bojuj, buď originál a i přesto, že tě někteří nebudou občas chápat, budeš si moct jednou říct: Žil jsem tak, jak jsem chtěl....

Náš mozek a jeho zažitá vzorce nás obelžou na dlouhou dobu. Dostaneme „dobrou“ a jistou práci, podaří se nám získat hypotéku na byt či vysněný dům, rodina nám přikyvuje a všichni kolem nás dělají totéž – jsme „normální“.

Tímto myšlením však nikdy neutečeme před hrozbou nečekaného vyhozovu a ani nevyděláme dostatek peněz. Tomu, čeho je na trhu hodně, se automaticky snižuje tržní hodnota. Ten, kdo dodržuje STATUS QUO, bude vždy lehce nahraditelný.

Tato kniha Vám poskytne ucelený pohled a souvislosti, od první až do desáté kapitoly si budete připadat, že hovořím o Vašem životě, je to systém, který ovlivňuje nás všechny.

Claudio Depeyrac

Vybočuj z davu, budeš potrestán!

Již brzy spustíme vlastní klub.

www.depeyrac.com

Více než 3 tisíce prodaných kusů v ČR!

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

[K prodeji také jako E-KNIHA.](#)

databook.cz

O autorovi

Autor pochází z České Lípy, kde prožil většinu svého života. Po studiích se odstěhoval do Prahy. Od roku 2008 se pohyboval ve finančním sektoru, začátkem roku 2011 založil společně s dalšími společníky investiční klub. Jednalo se o první český klub, jenž byl zaměřený na investice do začínajících firem. Zde se autor setkával s českými multimilionáři, kteří na rozdíl od běžných bankovních investic hledali ty alternativní.

Klub sdružoval také začínající podnikatele. Kombinace začátečníků a zkušených hráčů umožnila velmi dobrou pozorovací pozici pro konkrétní srovnání. Během dva a půl roku se do klubu registrovalo více než 300 investorů a prošlo jím přes 500 nejrůznějších podnikatelských záměrů. Při pátrání po příčinách častého neúspěchu začínajících podnikatelů (40% firem zkrachuje první rok) došel autor ke zjištění, že velká část dnešní populace je bohužel obětí současného systému (špatné vzdělání, nedostatečné informace, dluhy, dezinformace v médiích, nedostatek času apod.). Spousta lidí proto dnes zákonitě nemůže být úspěšná, i když se velmi snaží.

Námět na knihu vznikl zcela náhodou, 28. července roku 2012 si autor přetrhl Achillovu šlahu při fotbalovém zápase, posléze byl sedm měsíců v domácím léčení a nemohl sám chodit. Tento čas využil k zamyšlení se nad svým životem a také nad dnešním světem. Šestnáctý den po návratu z nemocnice začal psát.

Celá tato změna byla tak intenzivní, že autor hledal východisko z celé situace. Najednou se v něm probudila silná potřeba a touha lidem něco sdělit. Původně se mělo jednat pouze o cca dvacet stránek, kniha ho však velmi brzy naprosto pohltila.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Setkával se s nejbohatšími lidmi z ČR. Žádný AMERICAN DREAM. **Žádejte skutečný příběh z Prahy!**

Posléze prodal svůj obchodní podíl v investičním klubu, opustil byt na Václavském náměstí a na celý jeden rok si vzal volno. Na čas se odstěhoval



zpět do České Lípy, kde v přítomnosti nejbližších dokončil svou knihu. Po dopsání nadobro opustil klasické společenské ideály a vytvořil si své nové, vlastní a přijal umělecké jméno Claudio Depeyrac.

[Přečtěte si také hodnocení čtenářů.](#)

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Ukázka z knihy Ukradený potenciál

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Poděkování

Dnes má každý málo času na své vlastní věci, o to cennější je čas, který nám někdo věnuje. Já jsem měl to štěstí, kolem mě jsou lidé, kteří se rozhodli mi část svého času věnovat, nebýt takovýchto lidí, svět by nepoznal mnohé objevy a vlastně ani tato kniha by neexistovala. Byla to velmi plodná spolupráce, a tak bych chtěl několika lidem osobně a upřímně poděkovat za to, že existují a že mi umožnili během mého krátkého lidského života s nimi strávit určitý čas, že mi dali šanci poznat je blíže a objevit tak mezi nimi nové přátele.

U některých lidí, kteří mě v životě obohatili, znám jména, u jiných ne, nemám zde však tolik prostoru poděkovat všem, mohu však poděkovat těm nejbližším, kteří hráli tu největší roli v mém životě a zasloužili se přímo o to, že jsem mohl napsat tuto knihu. Tím nejdůležitějším je samozřejmě rodina, moje matka je žena s železnou vůlí, která celý život pracovala a vždy jí leželo na srdci, abychom já o moje sestru měli hezké dětství a dobře se učili. Jako každá správná máma chtěla pro své děti to nejlepší, byla vždy na blízku a pomáhala, jak jen nejlépe mohla. Spolu s jejím přítelem dokázali vytvořit fungující rodinu, za tuto celou a láskyplnou péči Ti patří velké díky, mami!

Dále jako prvnímú chci poděkovat Michaelu Příbylovi, svému dlouholetému kamarádovi, známe se už od první třídy základní školy, on je ten člověk, který, i kdyby kdokoliv říkal „kašli na něj," tak by se nikdy neotočil zády. Často jsem utíkal od různých problémů, jako mladý člověk, který po škole nevěděl, co ho čeká, jsem byl vděčný, že mám ve svém okolí někoho takového.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Na začátku mé cesty jsem se potkal s Michaelem Jindrou, člověkem, který působil velmi konzervativně a pracoval ve stejné poradenské společnosti. Pamatuji se, že neustále něco počítal, na všechno měl hromady tabulek a mě tím pěkně štvál, trávil tím tolik času, že jsem se obával, že se nebude moci věnovat prodeji. Neustále odmítal dělat nekoncepční a bezmyšlenkovité věci a nakonec to byl právě on, který mě přivedl na odlišný způsob, jak o věcech přemýšlet, jak je důležité znát podstatu věcí a vědět, co vlastně člověk dělá. Také to byl on, kdo mě přesvědčil, abych se spolu s ním odstěhoval z České Lípy do Prahy, kde začala zatím nejpodstatnější část mé kariéry. Nebýt jeho, tak by se pravděpodobně mnoho věcí nestalo a můj život by se tak odvíjel úplně jinak.

Nemohu zapomenout také na Láďu Duška, počítačového programátora s více jak 10letou praxí, který po dlouhém váhání dal inzerát na prodej Lamborghini Gallardo a od té doby již nepřestal být s námi v kontaktu. Nebýt jeho, v životě bychom nezačali podnikat, neboť jsme vůbec nic netušili o získávání zákazníků pomocí internetu a jeho možnostech. S Láďou jsme se za ta léta velmi sblížili, prokázal, že se na něj člověk může doopravdy spolehnout, vznikla velká vzájemná důvěra a dnes patří mezi mé nejlepší přátele.

Velké poděkování patří také Petru Jirůtkovi, vrcholovému manažerovi se zkušenostmi z velkých nadnárodních firem, který jak financemi, tak i svými zkušenostmi pomohl k rozvoji naší firmy.

Nakonec k nám přišel Ondřej Záruba, neuvěřitelně silný člověk v matematických operacích, který si s funkcemi v Excelu hraje stejně bravurně, jako kdysi Michael Schumacher se soupeři ve Formuli 1. Díky Ondrovi jsem otevřel oči, přestal věřit finančním institucím a ještě více se dozvěděl o problematice týkající se finančního trhu, jeho diskuze, názory a veškeré podněty plynoucí z naší spolupráce mne neskutečně posunuly vpřed.

Tito lidé byli u zrodu... nebyli to kolegové ani spolupracovníci, ale skuteční přátelé a to bylo na tom celém to krásné.

Po dopsání knihy jsem hledal člověka, který by mi pomohl s její finální úpravou. Nehledal jsem pouze někoho, kdo umí bravurně ovládat český jazyk, takových lidí je mnoho! Hledal jsem někoho, kdo zároveň také bude rozumět tomu, o čem píšete, ke komu mám důvěru a zároveň to vlastně bude pro mě úžasná zpětná vazba, že jsem se skutečně rozhodl pro dobrou věc.

Kdysi jsem na škole psal úvahu, téma znělo: Jaký by měl být ideální učitel? Po dopsání jsem to celé potrhil slovy „*vynikající učitelé by neměli pouze dotyčného něco učit, ale být určitým vzorem a umět studenty inspirovat.*“ A tak

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

se v mém příběhu objevuje Lenka Brychová, má učitelka českého jazyka ze střední školy, pod jejímž vedením se i ti nejproblémovější studenti měnili na kultivovaná lidská stvoření a spolupracovali. Moji spolužáci ji neřekli jinak než paní třídní, i přestože jsme měli jiného třídního... To vystihuje, jaký význam pro nás všechny Lenka měla.

Byla tak vlastně tou první osobou, které jsem moji knihu představil. Seděli jsme společně v kavárně Union v české Lípě a vyprávěl jsem jí, co se všechno za těch pár let od školy v mém životě událo a o čem tato kniha pojednává. Byl to první důležitý krok a také velká zkouška, na začátku je vždycky jakýkoliv projekt rizikový, cesta k cíli je velmi dlouhá, trnitá a spousta lidí vám bude říkat, jak nic vlastně dneska nemá cenu dělat, takových už bylo apod. V tomto čase je právě tolik důležité, na jaké lidi narazíte, velmi jsem si proto přál spolupracovat právě s Lenkou a nakonec jsem měl to štěstí!

Viděla jsem, že je to pro Tebe natolik důležité, že se prostě nedalo odmítnout,“ řekla později.

Po delší době to byl pro mě vlastně první pozitivní signál. Lenka kdysi z vlastní iniciativy zavedla na škole výuku mediální výchovy, aby chránila studenty před mediálním světem a všemožnými formami reklam.

Ponuré večery daly vlastně život této knize a odstartovaly události, jež mě přinutili psát a sdílet celý příběh, dostalo se mi pozitivních zpráv a podpory, dostavil se pocit potřebné sebejistoty.

Když jsem chodil o berlích tou naší malebnou Prahou, nakupoval v obchodě, využíval služeb metra, tak jsem potkával stovky lidí a od řady se mi dostávalo speciální pozornosti. Pouštěli mě sednout si na volné místo, často se i usmáli a dali se do řeči. Cizí lidé, které jsem pokládal za skutečně cizí, vlastně ani tak cizí nebyli... Děkuji Vám, občané této země! Děkuji Vám, cizí lidé!

Děkuji také svým obchodním partnerům. Všem umělcům, kteří něco tvoří, aby byl svět krásnější. Všem, kteří šíří tuto knihu...

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

1

Jak to všechno začalo

V rámci své podnikatelské činnosti jsem se často setkával s lidmi, kteří chtěli začít podnikat a obraceli se na nás se svými podnikatelskými záměry. Tito lidé byli více či méně ambiciózní, avšak mnoho podstatných věcí jim chybělo. Postupem času jsem zjistil, že to vlastně ani není jejich chyba, ale chyba systému, v kterém žijeme. Veškeré věci, které se nám v životě dějí, jsou jen výsledky souvislostí mnoha aspektů, které na sebe vzájemně působí. Stejně tak jako to bylo v mém životě, náhoda je pouze nepatrný aspekt, ovlivňující náš úspěch či naši budoucnost. Celý moderní svět, který si lidstvo vytvořilo, se chová podobně jako ekosystém v přírodě, každá příčina vyvolává důsledky, ty vyvolávají další příčiny a další důsledky, tyto jednotlivé aspekty poté na sebe vzájemně působí a ovlivňují se. Spousta lidí tak dnes ani vlastně neví, že nemůžou být úspěšní, i když se hrozně moc snaží.

Pátral jsem po vzdělání o podnikání, nenašel jsem však knihu, která by tyto souvislosti popisovala. Často tyto knihy byly zaměřeny spíše na konkrétní věci typu: jaký by měl člověk být, jak motivovat lidi, jak být úspěšný apod. Téměř vždy však tyto knihy opomíjely hlavní aspekt, jako je vliv systému (současné doby), v kterém žijeme, a také se nezmiňovaly o souvislostech mezi mnoha dalšími aspekty (myšlení lidí, rychlost naší doby, ovlivňovací faktory apod.). Mnoho známých knih bylo napsáno i více jak před 60 lety, avšak doba se od té

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

doby výrazně změnila a zrychlila a společně s ní také lidé. Mnoho věcí, které fungovaly tehdy, dnes již fungují pouze zčásti nebo vůbec. Informace obsažené v této knize jsem získal dlouhým bádáním, značným časem stráveným hledáním informací a konzultacemi s úspěšnými lidmi, abych posléze zjistil, jak tyto věci doopravdy fungují a dokázal je jednoduše vysvětlit. Veškeré tyto věci jsem si dal časem sám postupně do souvislostí, poté se zrodil obraz toho, jak to celé ve skutečnosti je.

Během svého života jsem často přemýšlel o tom, jak vydělat peníze, a stejně jako mnoho lidí i já chtěl být úspěšný. Již od svého útlého věku jsem toužil být v něčem opravdu nejlepší, a tak jsem ke všemu také přistupoval. Jako každý chlapec z našeho města jsem se zájmem sledoval televizní hrdiny a klasické příběhy boje dobra proti zlu. Byl jsem velmi bystré dítě, které se hodně ptalo a často jsem tak svým rodičům a okolí lezl na nervy. Bylo to pro mnohé dosti namáhavé mi stále něco vysvětlovat. Měl jsem také dobrou paměť, takže sledování filmů se mnou znamenalo, že jsem všem dopředu říkal, co kdo právě řekne. Na začátku mou schopnost všichni ocenili, ale věřte, že po zbytek filmu toho měla většina lidí dost. Dnes už vlastně ani nevím, co bylo spouštěčem toho všeho, o čem v této knize pojednávám. Pocit toho, že mi něco chybí? Nebo jsem pouze jako malý chlapec citlivěji vnímal rozdíly mezi bohatými a chudými lidmi? Možná to bylo celou společností, která nás obklopuje a ohodnocuje slávou a bohatstvím vždy pouze ty nejlepší.

Do určité doby člověk věří a pak přestává věřit, je to proces, který se opakuje, někdo věří celý život, někdo jiný brzy procitne a zjistí až moc o skutečném světě a poodkryje onu pomyslnou masku.

Brzy jsem si prošel celou řadou pokusů o podnikání, na základní škole jsem začal s prodejem počítačů, později jsem na střední škole prodával značkové oblečení, dovážel telefony z Anglie a Asie, které jsem posléze prodával na internetových aukcích. V posledním ročníku střední školy jsem viděl, jak mají absolventi po maturitě plnit elánu problém najít si práci, začal jsem tedy raději s prací už v posledním ročníku mého studia.

Pracoval jsem jako finanční konzultant pro jednu společnost, abych měl alespoň nějakou praxi. Po úspěšném složení maturitní zkoušky jsem se rozhodoval mezi vysokou školou a kariérou, nakonec jsem vybral právě kariéru.

Už tehdy jsem tušil, že v případě opačné volby by pravděpodobně mezi mou nejlepší praxi patřily brigády typu McDonald, doplňování regálů či práce někde v baru nebo v callcentru, jediná moje výhoda by tak spočívala v tom, že

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

bych měl stejné vzdělání jako dalších 100 tisíc lidí, kteří opouští brány škol každým rokem.

Zaměřil jsem se tedy hlavně na praxi a pokračoval jsem v práci konzultanta. Práce to byla celkem zajímavá, já jsem však stále toužil dělat business a jako člověk, který rád někomu, kam má dávat 500 Kč měsíčně, jsem si jako businessman opravdu nepřipadal.

Čím dál tím častěji jsem tak přemýšlel o vlastním podnikání, bavil jsem se o tom se svými přáteli, a to byl začátek této cesty. Když nad něčím přemýšlíte, musíte tuto myšlenku pustit ven, jen tak vaše myšlenka může nabývat na síle. Záhy se ukázalo, že můj kamarád přemýšlí již nějaký čas o něčem podobném. Začali jsme se o svých touhách bavit a vymýšlet, v jaké oblasti bychom mohli podnikat. Napadaly nás většinou spíše hlouposti, které by ostatní mohli považovat za ztrátu času, ale my jsme se tím učili. Objevili jsme nový svět, který byl pro nás do té doby uzavřený, začali jsme číst knihy o podnikání, bavili jsme se o podnikání, zkoušeli jsme podnikat, zajímali jsme se o příběhy úspěšných lidí, to vše nás neustále posouvalo dál a dál. Nebrali jsme to jako práci, pro nás to byla zábava a dost možná i takové naše osobní náboženství. Po čase došlo k úplné změně našeho myšlení, začali jsme více číst mezi řádky a přemýšlet o světě jinak, než nám bylo dlouho tímto světem předkládáno.

Jednoho dne jsem na internetu zahlédl inzerát, ve kterém někdo prodával Lamborghini, byl u něj i telefonní kontakt. Řekl jsem si, ten člověk bude mít určitě nějaké volné prostředky na investování, neváhal jsem ani chvíli, zavolaal jsem na uvedené číslo a k mému překvapení jsem si s tím pánem domluvil schůzku. Byl to mladý člověk, počítačový programátor. Z počátku jsem ho jako správný obchodník snažil přemluvit k nějaké té investici, avšak také mě velice zajímalo, co onen člověk dělá, kdo to je, jelikož jsem se doposud s nikým takovým, kdo by se „vozil“ v Lamborghini osobně nepotkal.

Byl jsem zvědavý, do té doby jsem znal prostředí internetu pouze jako standardní uživatel, který sleduje stránky skrze svůj monitor a nijak nad počítačovými systémy nepřemýšlí. Čím déle jsem tohoto muže poslouchal, tím více jsem si začal uvědomovat, jak internet funguje a jaký nabízí potenciál. Tyto informace se mi v hlavě začaly spojovat s tím, co už jsem věděl o podnikání z knih, a mými nevydařenými pokusy. Tento člověk byl podnikavý stejně jako my, a tak jsme se nakonec domluvili, že spolu uděláme nějaký business.

Utekly dva týdny, měsíc a stále se nic nedělo. Došlo mi, že je něco špatně, a vzpomněl jsem si na situaci starou zhruba půl roku. V té době jsem obvolal téměř všechny pobočky jedné pražské realitní kanceláře a domluvil se zhruba s



patnácti agenty na spolupráci, spočívající v dohazování obchodů s hypotečními úvěry. Všichni všechno odkývali a já jsem si tehdy říkal, jak budu mít najednou jistý a dobře výnosný business, avšak uběhl půl rok a nepřišla ani jedna zakázka.

Řekl jsem si tedy, že v tomto případě to musím udělat jinak, všechno musí být promyšleno do posledního puntíku, nestačí pouze oboustranný příslib, musíme se domluvit na jasných termínech a na tom nejpodstatnějším, že se budeme pravidelně potkávat a budeme v kontaktu. Tím jsem dokázal zmíněnou doposud negativní zkušenost s realitními agenty obrátit v moji velkou výhodu. Proběhla další schůzka, která byla mnohem otevřenější, dozvěděl jsem se, že Lamborghini chtěl dovést do ČR z USA, dozvěděl jsem se také, jak prostřednictvím inzerátu pouze hledal kupce, dokonce se se mnou podělil o své zkušenosti ze Spojených států, kde přes rok bydlel na Miami a kde začínal jako člověk odklízející na pláži listí spadané z palm.

Ten muž byl o 10 let starší, avšak v jeho očích byla stejná jiskra a energie jako u mě a i přes věkový rozdíl a rozdílné životní zkušenosti jsme dokázali hovořit společnou řečí. Najednou tak k nám do skupiny přibyl další člověk a z původně pouhé myšlenky postupně vzešli tři nadšení lidé, kteří spolu začali intenzivně spolupracovat. Pravidelně jsme se scházeli v jednom bytě, když jeden z nás nemohl, pořádali jsme videokonference pomocí Skypu, vymýšleli jsme a poté zase zahazovali jeden nápad za druhým, až se nám nakonec společně podařilo vytvořit společné podnikání a sehnat pro něj investora, jenž nám poskytl peníze na začátek výměnou za podíl ve firmě. Byli jsme tak nakonec čtyři, naše řady posílil o více jak 20 let starší bývalý vrcholový manažer, který působil ve třech mezinárodních firmách a jednu svou firmu již úspěšně prodal.

PRVNÍ SETKÁNÍ S INVESTORY

Bylo mi tedy 21 let, když jsme si pronajali kancelář v jedné z nejprestižnějších ulic v centru Prahy a já se stal společníkem ve své vlastní firmě. Mohu říci, že na světě neexistuje lepší škola než podnikání, jste hozen do vody a vše musíte dělat sám. Neexistují zde žádné hranice, nikdo vás neomezuje, máte takový prostor pro růst, jaký si sami vytvoříte. První rok jsme pracovali od rána do večera, neexistovalo nic jiného než naše firma a lidi z firmy, osobní život v této době a ještě dlouho poté šel úplně stranou. Obohatilo nás to tak o mnoho zkušeností, které bychom jen těžko nabyli v

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

zaměstnání, kde bychom byli omezováni potenciálem dané firmy a také úlohou, kterou by nám vytyčili její majitelé. Naše společnost se zabývala investováním do nových zajímavých firem, které potřebují kapitál pro svůj růst či expanzi na nové trhy (v USA se nazývají *business angels*), v České republice jsme tak založili první investiční klub, který se takovému způsobu investování přímo věnoval. Postupem času začali do klubu přicházet první členové, tato myšlenka lidí očividně zajímala a o dva roky později, jsme měli již přes 300 registrovaných členů. K našemu překvapení se do klubu začali hlásit velmi bohatí lidé, kteří ne zřídka měli desítky a někdy také stovky miliónů korun na investování (tzv. investoři). S těmito lidmi jsem si velmi dobře rozuměl, bylo mi jednadvacet let, sotva jsem měl jako začínající podnikatel na nájem, věkově, majetkem a zkušenostmi jsme byli úplně někde jinde, přesto se tito lidé s námi bavili jako se sobě rovnými - nikdy jsem se z jejich strany nesetkal s povyšováním či s tím, že by nás jednoduše nerespektovali.

Od těchto bohatých lidí jsem se hodně naučil, především jakým způsobem jednají a jak přemýšlí.

Vždy jednali na rovinu, neztráceli čas, řešili věci podle toho, jaké ve skutečnosti jsou, oproti zbytku společnosti, která spíše dává důraz na to, jak jednotlivé věci vypadají. Možná to byl také jeden z hlavních důvodů, proč nás tito lidé dokázali vzít mezi sebe. Mnoho lidem by se mohlo zdát divné, jak někdo, kdo nemá vysokou školu, více jak 10 let praxe a alespoň milión na bankovním účtu, se může bavit o podnikání a investování s lidmi, kteří mají někdy i 100násobně více kapitálu.

Jak už jsem se zmínil, tito lidé koukají na to, co jim dáváte, pokud dokážete hovořit společnou řečí, jste v jejich kruhu vítáni. Věřím, že ta část lidí, s kterými jsem se poznal více osobně, by si dokázala vzít i dobrou radu od bezdomovce bez ohledu na to, že tyto osoby má většina z nás spojené se silnými negativními emocemi. Bezdomovci se pohybují celý den mezi lidmi, znají velmi dobře každý kout města, jejich pohledy a názory mohou být v určitých oblastech mnohem přínosnější nežli od lidí, kteří znají jenom svoji kancelář a cestu z práce domů. Při jejich rozhodování, nehrají tedy příliš velkou váhu dogmaticky zakořeněné scénáře, zvyky a názory používané většinovou společností, ale zaměřují se především na maximální užitnou hodnotu, kdy zárodky takového způsobu myšlení mají ne zřídka počátek ve využívání toho nejstaršího a nejprimitivnějšího způsobu našeho uvažování a tím je selský rozum. Tyto věci a mnoho dalších, o kterých se zmiňuji ve své knize, dělá tyto lidi velkými. Od doby, kdy jsem je poznal, věřím v neomezené lidské vědění a v

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

elitní společnost, která díky svým individuálním vlastnostem, profesionálním kvalitám, sociálnímu postavení a především informacím prosperuje v naší společnosti. Tato teorie se v průběhu času stala hlavní mantrou pro mé vzdělání a vlastní životní postoj.

PROCES SEBEUVĚDOMĚNÍ

Vše, o čem se ve své knize zmiňuji, jsem vědomě či nevědomě využíval ve svém podnikání, aniž bych si tolik uvědomoval váhu a sílu těchto informací.

Všechno se však ve mně začalo postupně lámat, když jsem si začal uvědomovat, že jsem vlastně prakticky neřešil nic jiného než podnikání a neustále mne ovládal strach z možného nedostatku peněz, náhle jsme se po téměř pětiletém vztahu rozešli s přítelkyní a já začínal být na všechno pomalu sám a časem jsem tak postupně začal být v neustálém a tom samém kole, z kterého nebylo úniku. Jakmile jsem si toto všechno začal uvědomovat, snažil jsem se svůj život postupně měnit, nejprve jsem snížil své pracovní nasazení, dopřál jsem si více odpočinku a vrátil jsem se opět k fotbalu, na který mi v posledních letech nezbýval vůbec čas.

Při třetím zápase mi však náhle z ničeho nic praskla Achillova šlacha na pravé noze. Je to zrovna šestnáct dní, co jsem se vrátil domů z nemocnice, celý můj život se změnil a ještě dlouho bude jiný, než na který jsem byl zvyklý. Má noha je oteklá, celá v sádře a každý den si píchám do břicha injekce proti srážlivosti krve. Bydlím v pronajatém bytě na Václavském náměstí v domě ve čtvrtém patře bez výtahu, nemůžu si sám nakoupit a většinu času ležím, aby mi noha ještě více neotékala. Doktoři mi řekli, že chodit budu za sedm měsíců a fotbal si nezahraji nejspíš rok, věřte, že v této situaci je fotbal opravdu tím posledním, na co bych myslel, především se chci vrátit co nejdřív do normálního života, udělám pro to vše, co bude možné. Už jsem si zažil horší věci, říkám si, vím, že je to pouze o psychice, tato celá situace mě zasáhne pouze tolik, jak moc jí to ve skutečnosti dovolím.

Od té doby, co jsem ležel v nemocnici, jako by se mi zastavil čas, najednou mám možnost nad vším, co jsem v minulosti dělal, přemýšlet, začíná mi docházet spousta věcí.

Moc si přeji, abych s touto životní zkušeností naložil co nejlépe, jako doposud, když se mi staly špatné věci, vždy jsem se na nich snažil hledat alespoň nějaká pozitiva, často jsme v našich životech obětmi různých situací, toto je dle mého názoru nejlepší způsob, jak jim můžeme čelit.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Tento přístup z nás dokáže udělat psychicky silného člověka, který dokáže výrazně zmírnit negativní vlivy, které na nás působí.

Viděl jsem nemocné lidi v nemocnici a vím, že jich tam bylo mnoho, kteří na tom byli hůře než já. Nechci si stěžovat, jen nad tím vším začínám více přemýšlet. Došlo mi, jak jsem vším tím bádáním trávil mnoho času, na spoustu věcí jsem měl najednou jiný pohled, daleko citlivěji jsem vnímal své okolí a byl spíše smutný z toho, co se tady všechno děje.

Automaticky jsem tak začal mnoho času ztrácet tím, že jsem o tom neustále s někým hovořil, moje mysl byla plná úvah, jak tento systém změnit k lepšímu, a tím mi vlastně zase utíkalo to nejdůležitější.

Během zranění jsem se tak rozhodl pro velkou změnu svého životního postoje, neztrácet čas činností a úvahami o věcech, které sám nikdy nemůžu změnit, netrávit čas tím, jak změnit tento svět. Člověk tak lehce začne žít denně s pocitem, jak je vše nespravedlivé a lehce ztrácí veškeré iluze o krásném světě, ve kterém chce každý z nás žít a jednou v něm vychovávat své děti. Část těchto vědomostí jsem se tedy rozhodl ponechat pouze pro své podnikání a mnoho z nich vypustit na delší dobu z mé hlavy, abych mohl normálně žít jako mnoho mých přátel. Před tímto rozhodnutím jsem však nechtěl tyto informace mít uložené pouze v mé hlavě, bál jsem se, že bych pod vlivem nových informací a myšlenek na ně mohl lehce zapomenout nebo bych ze strachu, že o ně přijdu, musel mít neustále na paměti udržování stavu mé mysli. Tyto informace jsem získával dlouho a představují pro mě vysokou hodnotu, jakmile bych nad nimi přestal přemýšlet a vytačil je z mého myšlení, byly by ztraceny a celý ten čas obětovaný tomuto zkoumání, by byl nenávratně pryč, a to jsem nemohl dopustit.

Rozhodl jsem se tedy napsat tuto knihu a většinu těchto informací tzv. „zázalohovat“ s vědomím, že mohou pomoci mnoha lidem v ČR a možná i na celém světě. Chci dát možnost všem lidem pochopit, jak systém, v kterém žijeme, ve skutečnosti funguje, aby takto více lidí mohlo nalézt cestu k vlastnímu osobnímu štěstí.

Je to pro mě radost a zároveň výzva, jsem rád, že mohu efektivně využít čas, co budu doma, abych se s vámi mohl podělit o mnoho informací, a tím tak trochu možná i udělat něco dobrého pro jiné a nemyslet pouze na sebe. Tato kniha mi dává také obrovskou možnost se jejím prostřednictvím setkat s mnoho novými lidmi, s kterými bych se normálně v životě nesetkal, a rovněž také blíže s těmi, kteří mě již znají a možná mě mohou poznat lépe.

Během čtení této knihy budete nacházet věci, které některé již znáte,

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

mějte v patrnosti, že tato kniha je především o souvislostech, nejde tedy vytrhávat věci z kontextu a zaměřovat se pouze na jednu věc, neboť by vám tím utekly důležité souvislosti.

S ohledem na snadnější pochopení je kniha členěná do kapitol, které na sebe navazují, není tedy dobré přeskakovat.

Tato kniha dává poznání, po přečtení byste měli umět číst mezi řádky a zvýšit tak svoje možnosti v tomto světě prosperovat. Také získáte pocit, že svět není fér a můžete s tím udělat dvě věci: neustále o tom mluvit s druhými a diskutovat, jak je to všechno špatné, nebo využít tyto informace pro sebe a začít se mít lépe. Garantuji vám, že tou první cestou ztratíte spoustu svého času a vaše situace se nijak nezmění.

Druhá cesta: pokud budete znát, jak tento systém funguje, lze se v tomto systému naučit lépe pohybovat. Tato cesta je tou správnou, proto také v mé knize nabádám své čtenáře k tomu, aby se nesnažili změnit svět, ale změnili sebe a svůj postoj. Jen za těchto podmínek se lze stát úspěšnými, a tak více nezávislími na tomto systému. Řešte proto především sebe, nesnažte se poučovat druhé, uče sami sebe a změňte své myšlení. Čím více lidí to udělá, tím více jich zde bude prosperovat a svět se během několika generací změni sám. Pamatujte, tato kniha z vás neudělá rázem úspěšné, ale pomůže vám změnit váš životní postoj, který k tomuto úspěchu povede. Bude to však dlouhá cesta a bude čistě na vás, zda se jí rozhodnete jít, nebo raději budete žít dále v nevědomosti. Nejsem profesionální spisovatel, proto bych rád, abyste mě vnímali především jako člověka stejného jako vy.

Tato kniha není pouze knihou obsahující informace o dnešním světě, je to také především velká část mého života, který jsem se rozhodl s vámi prostřednictvím této knihy sdílet.

Každý z nás preferuje odlišnou hudbu, oblečení, kulturu, přesto však nám zůstává mnoho věcí společných, dotýkají se nás všech přímo či nepřímo a je zhola nemožné před nimi utéct, těmi jsou naše planeta, město, popř. vesnice, místo, kde žijeme a především současná společnost, v které se jako lidský jedinec pohybujeme.

V dobách všeobecného klamu, dezinformací v mainstreamových médiích a politických tlaků čelíme jako lidstvo mnohým problémům, napětí ve společnosti stoupá a projevuje se nejčastěji v podobě různých sporů mezi společenskými skupinami, které se následně odrážejí v různých nařízeních a společenských normách ve snaze regulovat náš občanský život.

Snažím se léčit příčiny - zprostředkovat lidem potřebné informace - oproti

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT
KNIHU >

často zažitému schématu - dávat peníze (léčit důsledky), neboť většina právě oněch dnešních problémů (chudoba, nezaměstnanost, dluhy, krize, spory atd.) vznikají především v důsledku nedostatečných informací a časté absence schopnosti u lidí přemýšlet komplexně nad možnými důsledky svého počínání. Jsou to stále dokola omílané a zažité polopravdy, které se posléze transformují do různých typů duševních poruch a častého pocitu osobní nenaplněnosti.

Pamatujte, tato kniha je pro slušné lidi, kteří nežádají zvláštní zacházení, ani protekci, ale jen spravedlivé možnosti pro splnění svých pozemských cílů. Později pochopíte, proč jsem se s vámi o tyto informace podělil, proč jsem je tzv. nenechal ležet pouze mezi pár vyvolenými, odkud by nespátřily světlo světa.

Všechno na světě má svůj důvod, ani tato kniha není výjimkou, pozorný čtenář a pozorovatel pochopí, jiní zůstanou ve falešném pocitu domnění, zatímco skutečná realita může být i přesto o poznání blíže, než si kdokoliv z nás dokázal někdy představit.

Po přečtení se na svět již nikdy nebude dívat stejně!

Navíc, obdržíme-li platbu do 3 dnů, získáte knihu s podpisem autora.

Garance nákupu [zde:](#)



Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

2

Podnikatelem se člověk rodí

V dnešní moderní době, která je charakterizována velkou rychlostí a současným politickoekonomickým systémem, je každý člověk součástí světa, jehož ekonomika stojí na spotřebě. Musí se stále vyrábět a prodávat, jinak by ekonomický systém zkolaboval. Stojí tu proti sobě dvě hlavní skupiny - podnikatelé a zaměstnanci. Mezi podnikateli je tzv. ekonomická válka – válka o zákazníky, kdo vydělá více peněz - zatímco zaměstnanci válčí především s hrozcí chudobou a časem (zdražování potravin, vysoká nezaměstnanost, zabezpečení se na důchod, růst daní apod.). Podnikatelé patří nejčastěji do skupiny lidí s vyššími příjmy, proto se do tohoto prostředí s ohledem především na finanční důvody (zbohatnout, mít se lépe) snaží dostat čím dál více lidí, kteří byli doposud pouze zaměstnanci. Tito lidé to však bohužel často nezvládnou, mnohdy se také nesmyslně zadluží a následky poté pociťují ještě podstatnou část svého života. Podíváme-li se do amerických statistik monitorujících tento stav, tak do roka zkrachuje okolo 40 % firem a do pěti let zkrachuje celých 80 % nově založených (devět z deseti nepřežije deset let). V Evropské unii nepřežije až 95 % firem pátý rok svého života.

Úmrtnost během prvních let existence je tedy velmi vysoká.



Je to především důsledkem toho, že mnoho ze začínajících podnikatelů nemá dostatečné vzdělání v podnikání (škola je to nenaučila) a schopnosti, aby mohli se svým podnikatelským konceptem prorazit.

Pokud dnes začnete podnikat, zjistíte, že podnikatelská území jsou již částečně či úplně ovládána lidmi, kteří mají ono vzdělání, zkušenosti a schopnosti a nezdědka za nimi také stojí velký kapitál. Trh je dnes tak přeplněný, že najít tržní mezeru, tzn. místo, kde není žádná konkurence, je velice obtížné. Nerovný souboj se současnými podnikateli se ještě více prohlubuje ve chvíli, kdy je naším protivníkem např. nadnárodní firma. Majitelé těchto společností jsou často cizinci (např. USA, Německo), kteří pravděpodobně již od svého narození vyrůstali v prostředí, kde kapitalismus funguje o mnoho déle, někdy i stovky let, oproti ČR (od roku 1989). Kapitalismus je tak již dlouhou dobu nedílnou součástí jejich ekonomického systému a také jejich společnosti. Mají více zkušeností, vyšší kapitalistické vzdělání a celkově systém fungování jejich země jim umožňuje lepší výchozí pozici oproti českému „podnikavci“, který fungování kapitalismu nezná a stále více či méně vyrůstá v socialistickém školství a postsocialistické společnosti.

Velký rozdíl ve fungování naší země vůči ostatním vyspělým kapitalistickým zemím má takové následky, že největší společnosti působící v ČR jsou často vlastněny převážně zahraničními vlastníky. Jejich čisté zisky tím pádem akcionáři v naší zemi velmi pravděpodobně neutratí, ale skončí v jejich vlastní zemi.

SEZNAM NEJVĚTŠÍCH FIREM V ČR

VLASTNĚNÝCH NADPOLOVIČNÍ VĚTŠINOU CIZINCI (podle obratu):

- 1) Škoda auto a.s. (*Volkswagen International Finance N.V. – 100%*)
 - 2) RWE Transgas a.s. (*RWE Gas International B.V. – 100%*)
 - 3) Foxconn cz s.r.o. (*Foxconn Holdings B.V. – 100%*)
 - 4) Unipetrol a.s. (*POLSKI KONCERN NAFTOWY ORLEN S.A. – 63%*)
 - 5) Hyundai Motor Manufacturing Czech s.r.o. (*Hyundai Motor Company – 100%*)
 - 6) Alpiq energy se (*Alpiq Central Europe AG – 100%*)
- 24
- 7) Telefónica O2 Czech Republic a.s. (*Telefónica, S.A. – 69%*)

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

- 8) **Barum Continental spol. s.r.o.** (*Continental Holding France Sarl – 70%*)
- 9) **OKD a.s.** (*New World Resources N.V. – 100%*)
- 10) **ENI Česká republika s.r.o.** (*Eni International B.V. – 99.9%*)
- 11) **Tesco Stores ČR a.s.** (*Delamare Luxembourg S.a.r.l – 55%*)
- 12) **Kaufl and Česká republika v.o.s.** (*Kaufl and Tschechien Warenhandel GmbH Neckarsulm – 100%*)
- 13) **Arcelor Mitt al Ostrava** (*ArcelorMitt al Holdings AG – 100%*)
- 14) **Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.** (*Toyota Motor Corp – 50%, Peugeot Citroën Automobiles S.A. – 50%*)
- 15) **AHOLD Czech Republic, a.s.** (*Ahold Tsjechië B.V. – 96,9%*)

Vláda je však i přesto šťastná, jelikož má alespoň vytvořená pracovní místa. Tím se stabilizuje politické prostředí, neboť v ulicích nebudou lidé protestovat, že nemají co jíst. Náš stát získá peníze tím, že zaměstnanci zaplatí ze svých peněz daň a povinné odvody (zdravotní a sociální pojištění). Opticky to vypadá tak, že část těchto peněz platí zaměstnavatel. Prakticky to však ve většině případů zatíží především zaměstnance, protože zaměstnavatel musí o tyto odvody snížit jeho reálnou mzdu.

Částku, která zaměstnanci zbude, utratí z největší části v místě svého pobytu. Posléze ji vláda zdaní ještě jednou (již potřetí) při spotřebě, při nákupu statků či využívání služeb (DPH, spotřební daň, kolký, cla apod.). Daň za to všechno je příliš vysoká - jak pro obyčejné lidi, tak i pro celý náš stát. Tím, že naše vláda neumí vytvořit sama pracovní místa a podpořit jejich vytváření, stáváme se ekonomicky závislími na tom, co kdo vymyslí v cizích zemích. V konečném důsledku je naše vyjednávací pozice na mezinárodním poli velmi slabá. Proč je dnes důležité mít správné vzdělání a informace, ukáží na následujícím konkrétním příkladu, který známe z našich dějin.

SAMETOVÁ REVOLUCE V LISTOPADU 1989

Byla to významná historická událost, která stejně významným způsobem ovlivnila vývoj a směr České republiky na další desítky let dopředu. V roce 1989 se začal formovat náš nový samostatný stát,

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

došlo k odtržení se od tehdejších socialistických ideálů, nastavila se demokracie a naše země se nasměrovala na kapitalistický systém - alespoň tak to většina lidí vnímala. Celých jednačtyřicet let jsme byli pod cizí nadvládou (1948 – 1989, komunistický režim – nadvláda Ruska). Tato éra zanechala na našem národě silnou známku. I když od revoluce uplynulo již více než dvacet let, následky socialismu doznívají ještě dnes. Abychom snadněji pochopili, jak důležitý byl tento zlom a jeho souvislosti, vrátíme se ještě na chvíli zpět do socialismu.

Komunistický režim vymyslel pouze jednu možnost sebeuplatnění a tím bylo zaměstnání. Lidé nemohli podnikat, kdo kapitalisticky smýšlel, šel do vězení nebo si s ním vláda nějak poradila. Komunistický režim měl samozřejmě špióny na západě, kteří se snažili kopírovat věci, které tam fungovaly. Kapitalismus tak znali velmi dobře, uměli ho rozpoznat a pomocí vlády trestali lidi za to, když takto někdo smýšlel. Po převratu v roce 1989, až na těchto několik vyvolených, neví nikdo o kapitalismu téměř nic. Přirozeně tedy nastalo, že se tito pánové najednou stali vlastníky firem, skupili nemovitosti a půdu. Díky svým kontaktům na západě a znalosti jazyků začali do ČR dovážet zboží, po kterém tady byla neutišující poptávka. Kdo na tom dále vydělal, byly společnosti z rozvinutých kapitalistických zemí, které se pustily do podnikání v ČR. Tito všichni měli vzdělání a informace, a proto na tom vydělali. Opačná situace byla na straně „obyčejných lidí“ - zbytku českého obyvatelstva (naprosté většiny) - kteří zvonili na náměstí klíči a křičeli: „hurá do kapitalismu!“.

Všichni opomněli to nejpodstatnější: kapitalismus a demokracie nesouvisí pouze se svobodou slova, ale také s tím, že svobodně volíme, co chceme dělat. A za tuto svobodu bereme také osobní odpovědnost a přijímáme následky. V kapitalismu člověk může dosáhnout prakticky čehokoliv, ale jedinou jeho jistotou je smrt. V socialistickém státě naopak nemůže být tím, kým chce, ale má sociální (socialistické) jistoty, a to je onen kámen úrazu, který si naše dnešní společnost neuvědomila a čemu se dodnes nedokázala přizpůsobit.

Po revoluci se také mnoho českých lidí vrhlo do podnikání a s ohledem na tehdejší dobu měli několikanásobně vyšší šanci uspět, nežli mají lidé dnes. Tuto příznivou situaci ovlivňovaly především faktory jako dobrá nálada ve společnosti, neobsazený trh a s ním související hlad lidí po nových věcech. Dobrá nálada ve společnosti znamenala, že se lidé nebáli utrácet peníze, protože věřili, že se budou

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

mít lépe (jistota zaměstnání). Půjčky získané v tomto období spousta lidí ani nevrátila. Po revoluci tu byl neskutečný „bordel“, půjčovaly se peníze oproti zástavám na nadhodnocené nemovitosti, které svojí hodnotou neodpovídaly půjčeným částkám apod. Část těchto lidí poté, co si půjčila peníze, odletěla do zahraničí, aby se po desítkách let pobytu vrátila zpět do České republiky a říkalo se jim úspěšní podnikatelé. Po revoluci byl všude velký chaos, nikdo pořádně nevěděl, jak co má fungovat, a našli se i lidé, kteří na tomto zmatku dokázali patřičně vydělat.

Neobsazený trh znamenal, že na něm bylo dost místa i pro lidi, kteří podnikání příliš nerozuměli. Jejich nedostatky kompenzovala nadprůměrná poptávka a málo silných hráčů na trhu. Jen díky tomu mohli tito lidé prosperovat. Časem se praxí podnikání buď naučili, nebo své firmy prodali lidem z kapitalistických zemí. Ti ony firmy dále vedli a zvyšovali jejich hodnotu, nebo je zařadili do portfolia svých firem s podobným zaměřením (tzv. fúze společností). Tím posílili svoji pozici na trhu v rámci určitého segmentu (často nadnárodní společnosti). Dříve bylo mnohem snadnější a přístupnější začít s podnikáním. Nutno dodat, že tato situace je však zcela legitimní, neboť každá revoluce s sebou přináší příležitosti, na kterých se lidé oproštění od strachu mohou svést. Řada lidí, jež začala tehdy podnikat, by se dneska prosadila jen stěží. Ne málo z nich vděčí za své výsledky především minulé době, která jim poskytla řadu privilegií a času, aby se podnikání naučili nebo včas prodali svou firmu silnějšímu hráči a vydělali tak nemalé peníze.

Někteří se nenaučili podnikat do dneška. Jejich firmy vděčí za své udržení jednak spoustě zákazníků, jednak jménu, které si firma dokázala za ty roky vybudovat a jednak několika schopným lidem, které firmy postupně zaměstnaly. To jim umožňuje jejich kapitál, který mohou investovat do kvalitních lidí a dalších firem - peníze jim vytvářejí další peníze. Pro začínající podnikatele je dnes situace úplně opačná. Máme špatnou náladu ve společnosti, obsazený trh, vysokou konkurenci (místní i světovou – globalizace). Tyto aspekty kladou mnohem vyšší nároky na začínající podnikatele, aby byli úspěšní a jejich firmy prosperovaly.

V rámci globalizace už dnes nezáleží pouze na daném podnikateli, ale také na samotném domácím státu, který ho může výrazně zvýhodnit či znevýhodnit oproti ostatním podnikatelům

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

z jiných zemí (např. rozdílná výše dotací, daní, podpora exportu, vzdělání atd.).

Lidé z rozvinutých kapitalistických zemí mají vyšší předpoklady dosáhnout v podnikání úspěchu než lidé ze socialistických či postsocialistických zemí, neboť fungování a myšlení jejich společnosti jsou v souladu s kapitalistickými prvky a metodami.

OSM DŮLEŽITÝCH SCHOPNOSTÍ

Některé je možno získat v průběhu života, jiné jsou vrozené. Mezi sebou se sčítají, a když máme všechny, jsme tzv. stoprocentní. Čím více nám jich chybí, o to více ponižujeme náš potenciál. Ten však můžeme uměle zvýšit např. spoluprací s osobou, která právě ty naše scházející schopnosti má. Tím je můžeme na určitý čas získat či se je časem od této osoby naučíme. Spolupráce je základním předpokladem při podnikání. S ohledem na omezený čas každého člověka není možné, aby daný jedinec měl všechny tyto schopnosti na nejvyšší úrovni. Spoluprací se lze vzájemně doplňovat a kompenzovat ztrátu vznikající absencí určitých našich schopností. Veškeré tyto schopnosti jsou individuálního charakteru a jsou dnešní společností velmi opomíjené. Dnes je totiž běžná tendence vše paušalizovat a hodnotit jedince především podle dosaženého typu vzdělání, které má většina lidí stejné a o samotném člověku to prakticky nic moc nevyovídá.

Pokud chceme být v podnikání úspěšní, musíme se na své schopnosti zaměřit a rozvíjet je. Vždy by měly být na vyšší úrovni, než u naší konkurence, neboť od našich schopností se společně se vzděláním a informacemi odvíjí to, o kolik lépe či hůře jsme schopni podnikat oproti našim konkurentům. V momentě, kdy má naše konkurence lepší výchozí pozici (menší daňové zatížení, vyšší podporu domácího státu apod. – zahraniční firmy), znamená to pro nás automaticky snížení našeho potenciálu, které musíme kompenzovat výrazným zvýšením úrovně našich schopností, vzdělání nebo kvalitou informací. Vzdělání, které jsme získali, či se ještě rozhodneme v budoucnu nabýt, úzce souvisí s naším úspěchem. Mnoho lidí dnes tráví čas studiem různých oborů, aniž by znali způsob fungování školského systému vs. fungování reálného světa. Krátce o tom je pojednáváno na konci této kapitoly, více se poté dozvíte ve 4. kapitole (Vzdělání a dopad internetu na dnešní dobu).

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Od našich celkových schopností se odvíjí naše dovednosti. Mezi ně patří také proaktivní přístup, náš způsob myšlení, umění dosáhnout svých cílů, komunikovat, zaujmout lidi a vytvářet pozitivní prostředí pro splnění důležitých cílů v našem podnikání. Jsou to často spíše návyky, které jsme si osvojili (více v 9. kapitole – Jak začít podnikat). Větší část tvoří vrozené, menší získané schopnosti. V případě, že chceme obě tyto strany charakteru naší osobnosti změnit, čeká nás hodně práce, neboť jsou často velmi silně zakořeněny a jejich rozvoj závisí na tom, s jakou pravidelností a do jaké hloubky budeme tyto schopnosti rozvíjet.

Sebedůvěra

Každý podnikatel musí především věřit sám v sebe a ve své schopnosti. Stanoví-li si vlastní cíl podnikání, musí věřit, že to všechno dokáže. Pokud o sobě vnitřně pochybujeme, vždy se to podepíše na našem výkonu. Tuto skutečnost nelze obejít ani tím, že si sami začneme něco nalhávat. Na základě objektivních skutečností, které o sobě každý z nás ví, musíme dospět k názoru, zda na to máme či ne. V případě, že o sobě pochybujeme, naše pochybnosti nás znejistí, a to také vycítí i ostatní. Všechny informace se ukládají do našeho podvědomí, aniž bychom si to přímo uvědomovali. Podvědomí ovlivňuje naše myšlení, schopnosti a neverbální komunikaci, kterou je obtížné ovládat. Skutečnost, že si člověk nevěří, mohou tak velmi snadno odhalit naši potenciální obchodní partneři či zákazníci.

S ohledem na obchod je to vždycky špatně. Lidé vždy raději spolupracují s člověkem, z něhož cítí jistotu, mohou se na něj spolehnout a v jejich očích to zvyšuje pravděpodobnost úspěšného obchodu. Ve výjimečných situacích lze přeprogramovat naše podvědomí a ošálit ho. Tím získáme dobré přesvědčovací schopnosti (neverbální komunikaci, projev, schopnost argumentace apod.). Jedná se však o složitý proces, který dokáží správně ovládat jen mentálně velmi silní jedinci. Pro většinu lidí je s tímto krokem spojeno až příliš mnoho vedlejších negativních účinků.

Víra

Nestačí pouze věřit sobě, ale také našemu určenému cíli v podnikání. Je to naprosto stejná situace, jako když si člověk nevěří sám. Realizace podnikatelského nápadu zabere mnoho času, než se podaří myšlenku přeměnit na peníze (cíl každého podnikání). Pokud člověk

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

nevěří svému projektu, znamená to, že není schopen ho prodat sám sobě (zboží, službu). Těžko ho pak bude umět „prodat“ svým zákazníkům či partnerům, které často potřebuje pro svůj úspěch.

V počátcích našeho podnikání znamená víra věřit nějaké vizi, jelikož hotový produkt nebyl ještě vytvořen. V případě, že na realizaci společně s námi pracuje více lidí, musíme být přesvědčeni, že také oni věří našemu společnému podnikání stejně jako my. Ve firmách na manažerských úrovních se proto často využívá vedení pomocí sdílené vize. Všichni mají jeden cíl a táhnou za společný provaz. V rámci řízení je vždy nutno odhalit blízké spolupracovníky, kteří společnému projektu nevěří nebo o něm pochybují. V tomto stavu myslí jsou hrozbou pro úspěšné dokončení projektu, jelikož část práce, která je delegována na jednotlivého člena týmu, nemusí být odvedena správně - zmíněný vliv podvědomí na osobu. Tento člověk může negativně ovlivňovat další osoby v týmu a tím celou operaci ohrožit. Vzniká tím pádem velké riziko - nákaza se šíří velmi rychle a demotivuje celý tým. Proto je potřeba mít při řízení týmu vždy oči na stopkách, zasahovat velmi rychle a zároveň také přiměřeně.

Disciplína

Většina lidí, kteří dosáhnou velkého úspěchu, musí předtím projít adekvátně stejným „peklem“, které si sami dobrovolně zvolili s ohledem na své tužby a vize. Nepříjemné okamžiky jsou součástí podnikání a nelze je od těch příjemnějších oddělit.

Také je potřeba umět být sám sobě šéfem. Pokud nebudeme umět sami sebe dobře řídit, nikdy neovládeme řídit ostatní lidi, což je vždy potřeba při týmové spolupráci. Tato schopnost se nám hodí po celou dobu podnikání. Na začátku nám sebedisciplína pomůže tvrdě pracovat a nesnižovat laťku a později, až budeme mít již nějaké vydělané peníze a také více času, nám umožní neusnout takříkajíc na vavřínech, abychom o to vše, co jsme již vybudovali, lehce nepřišli. Pokud naši kolegové uvidí, že sami nemáme disciplínu a neplníme např. termíny, automaticky nás přestanou respektovat a postupně také plnit své úkoly. Tato situace se často opakuje v mnoha firmách, ve kterých jsou řídicí pracovníci respektováni pouze z titulu nadřízeného. Nikoli však jako osobnosti, ke kterým by s ohledem na jejich charakterové kvality jejich podřízení vzhlíželi a plně je respektovali. Plánování a realizace podnikatelského záměru zahrnuje mnoho úkonů.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

V případě, že je člověk ještě stále zaměstnán, musí těmto činnostem věnovat téměř veškerý svůj volný čas. Je naprosto běžné, že zatímco naši přátelé jdou ven se pobavit, právě spí, nebo jedou na hezkou dovolenou, my jsme doma a pracujeme pro svou firmu. V těchto situacích se láme chleba a člověk sám na sobě vyzkouší, jak moc silné je jeho odhodlání a motivace.

Vytrvalost

Mnoho lidí si myslí, že když něco vymysleli a dali to jednoduše na papír, že už v této fázi má jejich nápad ohromnou hodnotu. Hned počítají, kolik peněz a jak rychle jim to vynese. To není úplně správná úvaha, neboť nápad získává hodnotu pouze ve fázi realizace. Prodat ho můžete pouze v momentě, kdy se stal již životaschopným a firma již začala generovat zisk. Tomuto stavu předchází mnoho úkonů, které jsou časově a psychicky dosti náročné. Velmi lehce se vám stane, že svými náklady brzy několikanásobně převýšíte částku, kterou jste si původně naplánovali. Věci, které jste doposud považovali za banální, se stanou mnohem komplikovanějšími, apod. Tyto činnosti se tak lehce mohou z původních měsíců protáhnout i na několik let práce. V průběhu této fáze je člověk často staven do situace, kdy má na stole spoustu práce a peníze jsou ještě dál, než si myslí.

Představivost

Možná to zní poněkud překvapivě, ale představivost je klíčová. Především v raném stádiu podnikání, kdy je potřeba celou věc detailně promyslet. Jelikož produkt ještě v této fázi neexistuje a není hmatatelný, je potřeba si ho umět v naší mysli detailně představit. Zejména jak bude vypadat, fungovat, jak jej budeme prodávat, jaký bude náš marketing, čím budeme lepší než konkurence, s kým budeme spolupracovat, jak bude spolupráce probíhat, apod. Čím lepší představivost člověk má, tím spíše může přijít s originálními nápady a také lépe svůj koncept připravit.

Není tajemstvím, že v USA při pozorování úspěšných podnikatelů zjistili, že právě oni mají velmi často vynikající představivost. Z psychologického hlediska platí, že myšlenky dokáží ovlivňovat naše podvědomí, které je schopné pozitivně působit na naši proaktivitu (to, co děláme) směřující k úspěšnému dokončení podnikatelského záměru. Někdy se můžeme setkat se rčením: To, co

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

jste schopni si v duchu představit, toho také můžeme skutečně dosáhnout. Náš mozek nedokáže rozlišit mezi realitou a našimi myšlenkami, neboť když zavřeme oči a naše představivost začne fungovat, ony představy náš mozek vnímá jako reálné obrazy a emoce, jindy právě námi vnímané pouze skrze náš zrak. Zkuste si třeba dnes či zítra najít klidné místo, zavřete oči a představujte si, jak se procházíte po pláži, kde jste byli minulý rok na dovolené. Představujte si, jak vás pálí sluníčko, cítíte mořský vánek a detailně si vybavujte okolí, cestu od vašeho hotelu. Uvidíte, že pokud se umíte dobře soustředit, budete se cítit, jako byste tam právě byli.

V podnikání je velmi důležitá motivace. Pokud si dokážeme v mysli vizualizovat naše budoucí úspěchy a skutečně cítit s tím spojený úžasný pocit, je to jedna z nejlepších cest, jak být celou tu dobu motivován. Emoční představa je vždy silnější než vizuální (papír s nápadem). To platí jak u motivace, tak i při prodeji čehokoliv.

Představivost je tvůrčí schopnost. Pablo Picasso tvrdil, že všechny děti se rodí jako umělci. To jen systém způsobí, že o tuto dovednost přijdeme. V dnešní době mnoho lidí ztrácí představivost během dospívání, kdy rezignují na své sny pod tíhou každodenních starostí, kterým musejí svůj život podřídit. Velkou vinu na tom nese způsob našeho života a také systém hodnocení ve školách, jež je postaven především na jedné správné odpovědi, má tendenci vše paušalizovat, trestat špatnou známkou za špatnou odpověď a tím totálně potlačovat individualismus.

Spoléhat se na sebe

Na tuto chybu doplatila již spousta lidí, kteří vytvořili své podnikání a řízení přidělili výkonnému řediteli, projektovému manažerovi, kamarádovi, anebo spoléhali na rádoby odborníky, apod. Tímto chováním si lidé ve své hlavě vytvoří vlastní alibi – nemusím se tomu věnovat, on to přece zvládne dobře za mě. Zapomíná se ale na to, že motivace pověřených lidí je často odlišná od motivace vlastníků. Ve většině případů má pověřený člověk méně informací a znalostí o daném projektu. Zákonitě platí, že kdo má více informací, ten podnikatelskému projektu více věří. Je si mnohem jistější ve všech možných situacích, s kterými se ve svém podnikání denně setkává.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Je také dobré zdůraznit, že některé informace sdělovat nelze (hrozí odcizení KNOW HOW). Předáním řízení jiné osobě se automaticky zhoršuje informační systém a tím i kvalita informací, které se k vám dostávají. Můžete se tedy stát příjemcem lehce zkreslených informací, které posléze špatně vyhodnotíte. Jedno špatné rozhodnutí pak může vaši firmu stát budoucnost, či se můžete připravit o velké zisky.

Nechci hanit práci odborníků působících v těchto oblastech. Je dobré využívat jejich služeb, pouze však na konzultační činnosti a potřebnou asistenci. Řízení byste vždy měli mít na starost vy. Ocitnete-li se v situaci, která vám řízení své firmy znemožňuje, např. nemoc, nedostatek času apod., snažte se přinejmenším vždy na řízení dohlížet z pozice zúčastněné osoby. Správný podnikatel by se měl vyvarovat tohoto alibi a neměl by se bát rozumně riskovat. Je dobré se řídit heslem: To, co jsem udělal, za to mě trestejte nebo chvalte. Ideální je být v podnikání vždy závislý na co nejmenším počtu lidí. Když se udělají chyby, vždycky je lepší, když je uděláte vy a poučíte se z nich, než když tyto zkušenosti získá člověk, který s nimi může kdykoliv odejít (zaměstnanci, externí spolupracovníci apod.).

Energie

Naše tělo je jako produkt, který má určité produkční schopnosti, jež se odvíjí od toho, co našemu tělu dáváme - myslím tím především stravu, pohyb a odpočinek. Pokud jíme málo nebo nekvalitní věci, naše tělo a mozek jdou automaticky s výkonností dolů. Je to podobné jako u auta. Můžeme mít krásné Ferrari s šestilítrovým motorem, s vynikajícími jízdními vlastnostmi, ale když do něj budeme dávat nekvalitní benzín či fritovací olej, auto nám v tom lepším případě pojede pouze na zlomek výkonu, v tom horším nepojede vůbec, a to i přesto, že má ve výbavě přes pět set koňských sil pod kapotou.

Podnikání je náročná disciplína, člověk je vystaven mnoha situacím, s kterými se musí umět vypořádat. Proto je důležité, aby naše tělo bylo v pohodě. Když jsme hladoví nebo se nekvalitně stravujeme, výrazně tím ponížujeme svůj potenciál. V tomto stavu mozek a ani tělo není schopné podávat dokonalé výkony. Naše tělo má energii tak akorát na udržení životních funkcí a nemnoho nezbytného pohybu.

Tento problém doprovází především spoustu mladých lidí (hlavně studentů), kteří právě s podnikáním začínají. Obzvláště pro ně

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

je toto období velmi náročné. Musí platit mnoho věcí (školné, ubytování, věci do školy, atd.). Většina si tak pravidelně někam chodí přivydělávat peníze. Pokud nejsou z movitých rodin, obvykle nemají moc peněz a ani osobního času. Často pak musí šdit svoji stravu na úkor „důležitějších věcí“.

Tady je potřeba změnit paradigma, jakým se na dobrou stravu díváme. Chci tím říci, že to nezáleží především na penězích, ale na tom, co kupujeme. Energie nám pomůže k lepšímu pocitu ze sebe, ale také výrazně zvýší naši aktivitu a efektivitu činností. Všeobecně se tedy doporučuje udělat si ráno trochu času a v klidu se Nasnídat, protože jinak naše tělo pojede na „pohon“ z předchozího dne. Určitě najdete něco, co vám bude chutnat a zároveň vašemu tělu dodá dostatečný přísun energie. Mně osobně fungují ryby, rýže, těstoviny, zelenina a ovoce.

S příjmem energie souvisí také to, jakou energii umí naše tělo vytvořit ve vztahu k vnějšímu okolí. Je to vrozená schopnost, jedná se o povahu některých jedinců (charisma). Je prokázáno, že lidé, kteří jsou tzv. plní energie, umí více pozitivně působit na druhé lidi a také lépe vstřebávají informace. Oproti typickému stylu komunikace většiny lidí, kde slova nejsou doprovázena silnými emocemi a pocitem vášně pro danou situaci. Tito lidé dosahují vyšších výsledků při vedení lidí, jelikož umí energii nepřímo prostřednictvím svých specifických rysů chování předávat dalším lidem (výraznější neverbální komunikace, mimika obličej, gesta, tón hlasu apod.). Mnohdy, když se objeví v místnosti, jako by místnost sama najednou ožila. To má pak pozitivní vliv na úspěšnost vyjednávání a pracovní atmosféru. Pokud budeme jíst celý život pouze samá éčka, stabilizátory, aromatizátory, různé náhražky, apod., ve skutečnosti na tom bude naše tělo tak špatně, jak špatné je naše jídlo.

Odpočinek

Mnoho lidí se domnívá, že čím více pracují, tím více vydělají peněz. Ano, tak tomu je v zaměstnání, kde jste placeni hodinovou sazbou a kde na vás nikdo neklade nárok, abyste o práci nějak příliš přemýšleli. Podnikání je na rozdíl od většiny zaměstnání tvůrčí činnost, ve které platí, že člověk musí neustále o spoustě věcí přemýšlet (plánování, organizování, realizování, kontrola, atd.). Většina zaměstnanců pracuje od devíti hodin ráno do pěti hodin odpoledne.

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Tím jejich pracovní činnost končí a soustředí se už jen na svůj volný čas. V podnikání jste v práci prakticky neustále. S ohledem na množství činností, které musíte zastat, se velmi lehce stanete strojem, který se neumí zastavit. Situace je ještě náročnější, když např. pracujete z domova. Nedochozí tak k přirozené změně prostředí - výměna prostoru pracovní za prostory domova. Člověk má podvědomě zafixovaný domov jako pracovní prostředí, které ho nutí v podstatě stále pracovat. Přesně tak to má mnoho podnikatelů a často i dlouho po tom, kdy se toto vysoké nasazení negativně projeví na zdraví či rodině. Rozpady manželství či nefungující vztahy tady nejsou velkou vzácností. Odpočinek je tedy velmi důležitý jak pro osobní život, tak pro vlastní podnikání. Díky odpočinku přestanete být zahleděný pouze do své práce. Získáte nadhled, který je pro vaše podnikání neméně důležitý. V případě problémů v podnikání tak může být překvapivě nejlepším řešením týdenní pobyt na horách, kde si člověk odpočine a přijde na nové myšlenky. Relaxace nám umožní si uvědomit, proč vlastně chceme vydělávat velké peníze. Lidé se dnes stále za něčím honí, aniž by měli čas si uvědomit to nejpodstatnější: proč to všechno dělají a co je skutečně dělá šťastnými (více v 10. kapitole – O čem se nemluví).

DEGRADOVANÝ SYSTÉM VZDĚLÁVÁNÍ

Zvláštní úlohu má vzdělání, které patří do speciální kategorie. Jak už jsem psal výše, školský systém hodnocení má tendenci paušalizovat. Stejně tak to děláme i my v osobním životě. To, jaké vzdělání jsme se rozhodli získat, má ohromné následky, které nejdou jen tak vrátit zpátky a člověk si to v ten historický okamžik ani neuvědomí.

Mnoho lidí se v dnešní době pídí po vzdělání, aniž by přesně věděli, kým chtějí být a co chtějí dělat. Myslíme si, že když budeme mít vysokou školu, získáme skvělou práci a zázračnou kariéru. Bohužel, když se po studiu vrátíme do reality, zjistíme, že samotné školské vzdělání je nám celkem k ničemu. O podnikání v něm není ani zmínka. Čím dříve to pochopíme, tím na tom budeme lépe. Školy jsou zaměřeny pouze zaměstnanecky. Jestli jste úspěšně zvládli vystudovat vysokou školu, o vás ve skutečnosti téměř nic nevyovídá. Kromě toho, že jste byli schopni se něco naučit a získali jste návyk pravidelně někam docházet. Máte vzdělání jako dalších sto tisíc lidí, kteří vychází ze školy každým

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depuyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

rokem a stáváte se závislími na zaměstnavatelích (podnikatelé, stát). Všichni, kteří vystudovali podobný či stejný obor (dříve, současně, později), tvoří na trhu práce vaši konkurenci. A nejsou to jen lidé z ČR, ale také ostatní absolventi daného oboru z celého světa (globalizace). Můžete se tedy odlišit např. tím, že budete mít výrazně lepší praxi. K té se však jako student obvykle nedostanete, proto vás čeká spíše McDonald, práce v baru, apod. Nebo se můžete odlišit prestižní vysokou školou (Harvard, Oxford, Yale atd.), kam se ale dostanou skutečně jen ti nejlepší. Vysoké školy by nám za určitých podmínek mohly pomoci k lepšímu zaměstnání a kariéře. To by však musel efektivně fungovat trh práce, což se v praxi ale neděje – nevznikají nová pracovní místa, stupňuje se strach lidí o svou práci a zvyšuje se počet uchazečů o pracovní místa. Roli hraje všudypřítomná protekce a korupce, zatímco dobrých míst je pouze několik a jen pro vyvolené.

Celý školský systém je také degradován tím, že dnes může vysokou školu studovat téměř kdokoli, kdo se pro ni rozhodne. Když člověku nevyhovuje státní, jde na soukromou školu. Už dávno není studium otázkou IQ a nadání, ale zejména otázkou priority daného jedince. Dnes již známým faktem je, že klesá úroveň škol všech typů. Nejen vysokých, ale i středních (výběrových či sportovních). To, že má dneska vysokou školu vystudovanou „kdekdo“, je problém samotných škol a samozřejmě také vlády. Školy chtějí mít hodně studentů, protože na každého řádného studenta dostávají příspěvek. Musí tedy naplnit ročníky za každou cenu. Naše vláda nastavila přesně takové podmínky - je to začarovaný kruh. I kdyby se něco změnilo, co se stane s lidmi, kteří mají vystudovanou vysokou či střední školu a vlastně ji nikdy mít neměli??? Na to nikdo nedokáže odpovědět. Je to stejné jako dávat licence na prodej léků každému, kdo si o ni zažádá. K tomu, abyste mohli začít dostávat peníze od státu, musíte mít objednávky na určité množství léků - pokud je mít nebudete, nedostanete peníze. Začnete tedy léky nabízet i jiné skupině, než pro jakou jsou určené – počet objednávek tedy splníte. Co se stane pak? U lidí, kterým původně lék nebyl určen, vyvolá jeho užívání jiné vedlejší účinky. Stanou se „feťáky“, nakažených ve společnosti bude přibývat, bude to mít vliv na celou společnost a výrazně to sníží důvěru v tento segment.

Osobně znám mnoho takových lidí, kteří celou základní školu měli velmi podprůměrné studijní výsledky. Pak šli na soukromou střední školu, protože jinam se nedostali. Najednou se jim

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než jak kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

několikanásobně zlepšil průměr známek a zároveň vyrostlo jejich ego. Tento pocit jim zvýšil sebedůvěru a nabídl ambici jít studovat dál na vysokou školu. Společně s ostatními se stanou součástí skupiny tzv. uchazečů o studium na vysoké škole. Vzniká skupina lidí, která je složená z uměle vytvořeného segmentu (lidé s nízkými studijními předpoklady) a přirozeného segmentu (lidé s dobrými či vysokými předpoklady). Ta automaticky svým složením snižuje kritéria pro přijetí uchazečů na školu. Vytváří se tlak na podmínky přijetí na VŠ, které se přirozeně musí upravit (snížit), aby se co nejvíce uchazečů (potenciálních zákazníků) mohlo stát součástí těchto škol. S tím také vzápětí vzroste pravděpodobnost budoucí moci, kterou někteří tito jedinci získají. Budou pak rozhodovat o budoucnosti jiných lidí z pozic (manažeři, ředitelé firem), na které se dostanou díky svému CV a svému sociálnímu bohatství (viz kapitola č. 5 – Od bohatství se odvíjí moc). Tuto následnou budoucí situaci dobře vystihuje ruské přísloví: „Když jeden hlupák hodí do moře kámen, ani sto moudrých ho nevytáhne.“ I přes snahu a zodpovědnost škol zachovat prestiž a kvalitu výuky, se musí podřídit situaci na trhu, neb by sice zůstaly školami prestižními, ale bez studentů, tudíž bez peněz a bez učitelů.

Výše zmíněné aspekty, např. že nevznikají nová pracovní místa, zvyšuje se strach lidí, přicházejí stále noví uchazeči, všudypřítomná protekce a korupce) na sebe neustále vzájemně působí, strachy a obavy stoupají. Za jak dlouho se trh uzdraví? To jsou otázky, na které nikdo z nás nedokáže odpovědět - pravděpodobně to bude trvat několik generací.

Když jsem byl malý, věřil jsem, že vždy vítězí ti nejlepší, bohužel ale v našem světě vítězí ti vyvolení. Můžeme se hodně snažit a pílí se nejspíš dostaneme výše, než v současné době jsme, avšak náš horní limit je omezený. Nikoli námi samými, nýbrž tím, jak neoficiálně funguje naše společnost. Jestli budeme schopni to změnit, závisí na tom, jak na sobě budeme pracovat a jak rychle pochopíme, jaká je ta neoficiální verze fungování, o které se nemluví. První cestou k úspěchu je uvědomění si, co v životě chceme. A podle toho se rozhodnout pro vzdělání, které k tomu budeme potřebovat. Žijeme v rychlé době a jsme velmi lehce ovlivnitelní většinovou společností. Jsme materialističtí a všude nám jsou předhazováni úspěšní a bohatí lidé. Je potřeba se tedy zastavit a tomuto bodu v našem sebepoznání věnovat velkou pozornost, protože se od něj odvíjí mnoho dalších věcí, které lze

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT
KNIHU >

vzít poté jen těžko zpátky. Ptejme se sami sebe, co chceme, proč a jaká nejlepší cesta k našemu cíli vede. Chci jít na tuto školu? Chci dělat tuhle práci? Nejdou na to náhodou jen proto, že tam jde kamarád či kamarádka? Nebo to prostě děláme jenom proto, že je to normální a dělají to všichni kolem nás? Co když to všechno je sice normální, ale vlastně úplně špatně?

Toto byla pouze ukázka z knihy Ukradený potenciál. Celá kniha má 8 dalších kapitol. CENA nyní: 249,- Kč (~~349,- Kč~~).

Po přečtení se na svět již nikdy nebude dívat stejně!

Navíc, obdržíme-li platbu do 3 dnů, získáte knihu s podpisem autora.

Garance nákupu [zde](#):





Seznam kapitol

1) Jak to všechno začalo

- PRVNÍ SETKÁNÍ S INVESTORY 15
- PROCES SEBEUVĚDOMĚNÍ 17

2) Podnikatelem se člověk rodí

- SAMETOVÁ REVOLUCE V LISTOPADU 1989 25
- 8 DŮLEŽITÝCH DOVEDNOSTÍ 27
- DEGRADOVANÝ SYSTÉM VZDĚLÁVÁNÍ..... 36

3) Lidé a prostor ovlivňují naše myšlení

- OVLIVŇOVACÍ FAKTORY 42

4) Vzdělání a dopad internetu na dnešní dobu

- POINTA O VZDĚLÁNÍ..... 62
- INSTITUCIONÁLNÍ VZDĚLÁNÍ 64
- INDIVIDUÁLNÍ VZDĚLÁNÍ..... 68
- BÝT ZBYTEČNĚ NAPŘED..... 74
- INTERNET A DOPAD NA DNEŠNÍ DOBU 75
- CO NÁM MODERNÍ TECHNOLOGIE VZALY 79

5) Od bohatství se odvíjí moc

- SOCIÁLNÍ BOHATSTVÍ..... 81
- EKONOMICKÉ BOHATSTVÍ 89
- BARIÉRA VSTUPU..... 90
- SOCIÁLNÍ BOHATSTVÍ VYTVÁŘÍ EKONOMICKÉ BOHATSTVÍ..... 91
- LIDÉ CHTĚJÍ VLÁDNOUT 94



6) Časoprostor 24 hodin

- K BOHATSTVÍ SE ČLOVĚK NEPROŠETŘÍ 103

7) Fakta o zaměstnání a podnikání

- ZAMĚSTNANCI JAKO OVLÁDANÉ LOUTKY 115
- ŽIVNOSTNÍCI OTEVÍRAJÍ OČI A ZAČÍNÁJÍ UVAŽOVAT 122
- PODNIKATEL PŘEMÝŠLÍ 24 HODIN DENNĚ 124
- INVESTOŘI A JEJICH VLASTNÍ INFORMAČNÍ SYSTÉM 133

8) Mafie jako vzor pro podnikání

- ORGANIZOVANÝ SYSTÉM 139
- ČEKÁNÍ JE SMRT 144

9) Jak začít podnikat

- NIKDO NEDOKÁŽE NIC VELKÉHO SÁM 152
- JAK SE NEZADLUŽIT A ZÍSKAT PENÍZE PRO SVOJI ZAČÍNÁJÍCÍ FIRMU 157
- BUDOVÁNÍ VLASTNÍHO SYSTÉMU 161
- BUĎTE PŘIPRAVENI NA KRACH SVÉ FIRMY 177

10) O čem se nemluví

- MÁME JEN KRÁTKÉ OBDOBÍ NA ZMĚNU 186
- PROČ JE MÁLO PROFESIONÁLŮ 191
- TÝKÁ SE TO NÁS VŠECH! 209
- HOLLYWOOD NÁS ZAČÍNÁ VAROVAT 212
- NEJSME TOU NEJVYSPĚLEJŠÍ CIVILIZACÍ 217
- CO BYCHOM MĚLI ZMĚNIT 228
- POSELSTVÍ 233

Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT >
KNIHU

Claudio Depeyrac v médiích:

Z pražské kavárny Slávie (rozhovor pro AC24.cz)



Rozhovor pro Investiční web (.cz)



Hostem v ELIA TV.



Zaměstnání Vám vezme mnohem více času a energie, než kolik ve skutečnosti dostanete peněz. ~ *Claudio Depeyrac*



OBJEDNAT
KNIHU >

Po přečtení se na svět již nikdy nebude dívat stejně!

Navíc, obdržíme-li platbu do 3 dnů, získáte knihu s podpisem autora.

Garance nákupu [zde](#):



Naše skupina čítá již přes dva tisíce fanoušků. Přihlásit se lze kliknutím.



*Najdete nás
na facebooku*