Jiří Jemelka

Z OTROKA PODNIKATELEM



ANEB CESTA
OD ŽIVNOSTNÍKA
K MAJITELI FIRMY

GRADA



Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy
Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.
Automatizovaná analýza textů nebo dat ve smyslu čl. 4 směrnice 2019/790/EU a použití této knihy k trénování AI jsou **bez souhlasu nositele práv zakázány**.

Jiří Jemelka

Z OTROKA PODNIKATELEM

ANEB CESTA OD ŽIVNOSTNÍKA K MAJITELI FIRMY

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401
www.grada.cz
jako svou 10199. publikaci

Grafická úprava a zpracování obálky Ondřej Mikulecký
Počet stran 208
První vydání, Praha 2025
Vytiskla D.R.J. TISKÁRNA RESL, s.r.o., Náchod

© Grada Publishing, a.s., 2025
© Jiří Jemelka, 2025

Názvy produktů, firem apod. použité v knize mohou být ochrannými známkami nebo registrovanými ochrannými známkami příslušných vlastníků.

ISBN 978-80-271-8172-8 (ePub)
ISBN 978-80-271-8171-1 (pdf)
ISBN 978-80-271-6101-0 (print)

Z OTROKA PODNIKATELEM

JIŘÍ JEMELKA

OBSAH

VIZE A MOTIVACE 7

PODNIKATELSKÝ MINDSET 27

STRATEGICKÝ ROZVOJ FIRMY 47

LEADERSHIP A FIREMNÍ KULTURA 67

LIDÉ VE FIRMĚ 87

DELEGUJ, DELEGUJ, DELEGUJ! 107

ZÁKAZNÍK NA PRVNÍM MÍSTĚ 127

OBCHOD A MARKETING 147

CASH FLOW IS KING! 167

MEZIGENERAČNÍ OBMĚNA A PRODEJ FIRMY 187

ÚVOD

Vážení čtenáři,

v ruce právě držíte výběr toho nejlepšího, co jsem za poslední roky napsal na sociální sítě. Jedná se vlastně o sborník textů, tematicky rozdělený do jednotlivých kapitol.

Co stránka, to jeden článek. Jeden příspěvek. Jeden tip. Jedna inspirace. Jedna rada. Jedna změna života.

Tuto knížku můžete zhltnout během pár hodin nebo ji číst postupně. Jednu stránku denně, kdykoliv máte čas.

Ať už zvolíte jakýkoliv způsob, pevně věřím, že vám pomůže stát se lepším podnikatelem. Podnikatelem, kterému šlape byznys jako nikdy předtím, a přitom má dostatek času na své blízké, rodinu i koníčky.

Ostatně, proto jsem ji napsal. A pokud se to povede byť jen několika z vás, měla moje práce smysl.

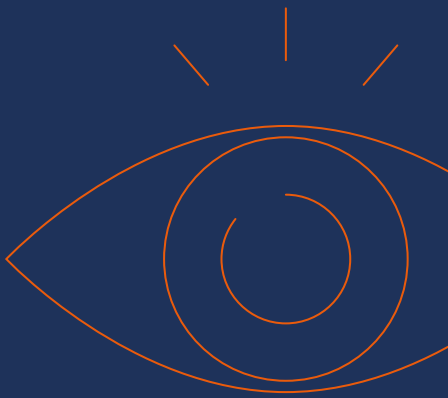
Jiří Jemelka



1

KAPITOLA PRVNÍ

VIZE A MOTIVACE



„Vize bez exekuce je jen bludem.“

THOMAS A. EDISON

01

Fascinuje mě, když se někdo vypracuje z 0 až na vrchol. U jednoho takového příběhu jsem byl osobně přítomen a rád bych se s vámi o něj podělil.

Neskutečně chlastal. Pracoval na pozici řadového dělníka v jedné z firem, které jsme pomáhali dostat se zpět na nohy. Tvrdě dřel, ale díky svému nešvaru byl všem spíše pro smích. Něco jsem v něm ale tehdy viděl. A potřeboval jsem zjistit, co to je.

Udělali jsme mu test osobnosti a vyšel mu obrovský potenciál lídra. Když jsem si s ním povídal, zjistil jsem, že je to neskutečně chytrý a schopný člověk, kterého táhne dolů jenom ta flaška. Neměl zrovna lehké dětství, u rodičů nikdy nenašel zastání a v životě ho nepodržel ani nikdo jiný. Tak pil, jak zákon káže, aby zapomněl. Začali jsme pracovat na tom, aby se to změnilo.

V momentě, kdy náš úkol ve firmě skončil, vzal jsem si majitele stranou, ukázal jsem prstem na onoho člověka a řekl: „Toto je váš nový výkonný ředitel.“ Majitel mi řekl, že jsem se naprosto zbláznil, že ten nic neustojí a začne hned chlastat. Odpověděl jsem: „Znovu opakuji, toto je váš nový výkonný ředitel, věřte mi, jako jste mi věřil v minulosti.“

A on ho tím CEO fakt udělal. Firma pod jeho rukama vyrostla z 80 na 140 miliónů, majitel nemusel na nic sáhnout a náš nejmenovaný „dělník“ si postavil dům, ve kterém žije se svou šťastnou rodinou. Na láhev od té doby nesáhnul.

Když dětem večer před spaním čtu pohádky, často se mě ptají: „Tati a může se to opravdu stát?“ Říkám jim: „To víte, že může, každý z nás takovou pohádku alespoň jednou za život zažije.“

02

Víte, že jsem hrával vrcholově hokej? Extraligu za Zlín. Od svých 5 let jsem nežil ničím jiným než hokejem. Tvrdě jsem makal a dřel. A snil jsem, že si zahraju NHL, mistrovství světa nebo olympiádu. V dorostu jsme mistrovství vyhráli a teď byla na řadě vyšší liga. Vše už bylo na dosah…a pak přišlo zranění. A konec.

Když 16 let neznáte nic jiného než hokej a pak o něj přijdete, zhroutí se vám celý svět. Rozhodně vám zde nebudu psát, že jsem se oklepal a jel jsem dál. Naopak, psychicky jsem se z toho zhroutil a slušnou dobu jsem si pobyl ve své černé díře.

Něco jsem ale dělat musel. Byl jsem psychicky rozbitý a věděl jsem, že se potřebuju co nejvíc otrkat, cítil jsem, že musím mezi lidi. Rozhodl jsem se, že se naplno vrhnu do obchodu. Obchod je královská disciplína a kdo v něm uspěje, bude se mu dařit všude.

A mně se to podařilo. Postupně jsem vybudoval firmu a můj život se vydal úplně novým směrem. Ty hokejové roky nepřišly vniveč. Sport vás naučí vytrvalosti, disciplíně, mít tah na branku, a hlavně se zvednout, i když stokrát spadnete na zem.

A tak jsem to udělal i v životě. Zvednul jsem se tenkrát a zvedám se pokaždé, když si v podnikání nabiju ústa. Jeden zápas skončil a druhý začíná.

Tak je to v hokeji i v životě. Je potřeba se oklepat a jít dál.

03

Můj pradědeček Jan měl sen dostat se do Spojených států a vydělat tam pořádné peníze. Ten sen mu nedal spát, a tak se jej rozhodl zrealizovat. Nasedl proto na loď, ale udělal zásadní chybu, loď totiž plula místo do Severní Ameriky do té Jižní.

Na lodi dostal mořskou nemoc, posádka objevila, že je černý pasažér, takže si jízdenku musel odmakat, ale nakonec spočinul na pevnině. Tuším ve Venezuele.

Řekl si: „Inu, chyba se stala, musím se přizpůsobit," a nechal se zaměstnat v maloobchodě s látkami. Několik měsíců tam tvrdě dřel a při tom jednoho krásného dne zjistil, že dva nejvýše postavení zaměstnanci toho majitele okrádají. Šel tedy za majitelem a řekl mu o tom. Ten si vše ověřil, a když zjistil, že pradědeček mluvil pravdu, tak ty dva zlosyny vyhodil a jeho udělal šéfem obchodu.

Když si praděda vydělal v Americe (Jižní!) dost peněz, rozhodl se, že to už by stačilo a vrátil se zpět domů. Začal tu podnikat. Vybudoval na Ostravsku široko daleko největší obchod s látkami. Následně diversifikoval zdroje, nakoupil pozemky, měl velkou farmu a dařilo se mu nadmíru dobře. Pak přišli komunisti a všechno mu zabavili. Byl persona non grata, takže moje maminka nemohla ani vystudovat.

Člověk je schopen se adaptovat na jakoukoliv nepřízeň osudu, ale musí k tomu mít svobodu. Pokud o ni přijde, je velice těžké cokoliv dělat. Mysleme na to hlavně v dnešní době, kdy se znovu objevují silné tlaky na to, abychom o ni postupně přišli.

04

Vždycky, když čtu, jak někdo chce rozjet business a jít ve 40 do důchodu, musím se smát. To nejsou podnikatelé, to jsou snílci. Orel létá, ryba ve vodě plave a podnikatel podniká. A rozhodně nikdy nesnese, že by se zastavil a přestal tvořit. A víte proč? Protože o prachy tu zkrátka až tolik nejde.

Podívejme se na příklady lidí, kterým se opravdu povedlo v raném věku zbohatnout natolik, že už nemusejí do konce života pracovat. Prodali firmu, dva roky jezdili po světě, věnovali se koníčkům, pak se začali k smrti nudit a založili firmu novou.

Člověk, který velmi úspěšně podniká, to totiž téměř nikdy nedělá čistě kvůli penězům. Podniká proto, že ho to neskutečným způsobem vnitřně naplňuje a baví. Externí motivace nefunguje, ta musí vycházet z vnitřku. Ve své práci musíte nacházet smysl, musí vás naplňovat. Jedině tak vydržíte i v momentech, kdy se všechno sype. Jedině tak si dokážete sáhnout pro zbytek sil do té největší hloubky, protože to chcete tak moc, že to prostě musíte zvládnout.

Pokud vás budou motivovat jenom peníze, tu sílu v kritický moment nenajdete. Pokud máte podnikání jako poslání a službu druhým, je mnohem větší šance, že se vám to povede. Když zachráním firmu, vidím, jaký dopad to má nejenom na majitele, ale i na všechny zaměstnance a jejich rodiny. Dělám něco, co má smysl a zlepšuje život ostatním. Proto se do důchodu nechystám.

05

Spousta lidí mi říká, že příliš řeším dlouhodobé plánování a vizi. Když ale chcete hrát NHL, stane se to tak, že se do něj jednoho dne propadnete nebo cesta k němu začíná ve 4 letech, kdy se poprvé postavíte na led?

Ostatně, i Bill Gates říkával, že „lidé přeceňují, co dokážou za rok, ale mají tendenci podceňovat to, čeho mohou dosáhnout za deset let." Pokud chcete něčeho v životě dosáhnout, musíte zkrátka mít dlouhodobý cíl a vědět, kam jdete. Jinak tam nedojdete.

Často slýchávám: „Nojo, ale on měl štěstí, proto je v businessu tam, kde je." Pokud chcete mít štěstí, musíte mu jít naproti. Pokud budete dělat bez většího rozmyslu pořád to stejné, nebudete riskovat a tvrdě dřít a budete jen doufat, že jednou to štěstí trefí i vás, pravděpodobně budete zklamáni.

Pokud si dáte odvážný a smělý dlouhodobý cíl, ten efekt se projeví i v krátkém období. Taková vize, kterou žijete, totiž vytváří pocit naléhavosti. Když se chcete podívat na Mars, bezpečně víte, že to nedokážete s průměrnou firmou. Elon Musk některé týdny pracoval 120 hodin týdně a v továrně i spal, protože neměl čas jezdit domů.

To je možná trochu extrémní příklad, ale ten obecný princip je univerzálně platný. Bez jasné vize v životě velmi pravděpodobně neuspějete. Proto ji mám, a proto dlouhodobě plánuji.

06

„Jirko, vždyť už máš vyděláno, proč se pořád tak honíš, kdy už budeš mít dost?“ Nikdy nebudu mít dost. Protože to nedělám pro peníze. Pro peníze nepodniká žádný podnikatel, který opravdu něco významného dokázal.

Mám jasnou vizi, kterou chci naplnit. Mým cílem je pomoci co nejvíce malým a středním firmám k úspěšné existenci. Nechci svět plný korporátů, které si s námi budou hrát jako s pěšáky na šachovnici. Chci, aby zdravá páteř byznysu – segment SME – zůstal zachován a dále vzkvétal. To je to, co mě žene pořád dál.

Podnikání je jako lidský život. Je o neustálém zvládání dalších výzev. Když je dítě malé, řeší první bolístky zoubků, když povyroste, musí se vyrovnat se šikanou ve škole, pak přijde první zaměstnání a spousta dalších výzev. V byznysu je to stejné, vždycky, když se chcete dostat na další level, tak to ze začátku bolí. A to je samozřejmě nepříjemné.

Proto spousta podnikatelů zakrní a začnou hlásat, že jsou spokojení. Nechtějí další problémy. Pokud ale přestanou jít dopředu, ve většině případů si je najdou potíže jiné. A často mnohem horší, zahálka je totiž nemoc proradná a zákeřná.

Mám jednoduché heslo. Těžké úkoly lehký život, lehké úkoly těžký život. Spolehlivě to funguje v byznysu i v životě.

07

„Když já prostě nějak nevím, jak v tom podnikání dál," říkal mi před časem jeden z klientů. Tak jsem se ho zeptal, co byl jeho sen, když s byznysem začínal.

A on mi řekl: „Chtěl jsem mít nápis svojí firmy na vlastním baráku a před ním zaparkovaných 50 kamionů." Já jsem se trochu pousmál, ukázal na jeho budovu a řekl mu: „Vždyť to všechno už máte." A on na mě chvilku nechápavě hleděl a pak mu to všechno došlo.

Pokud nemáte vizi, za kterou chcete jít, už vás nic nežene dopředu. Postupně zpohodlníte a zůstanete přešlapovat na místě. Jestliže s tím nejste spokojeni, tak je potřeba se hluboce zamyslet, co dál od života chcete.

Nemusí to nutně být expanze byznysu. Pokud máte vyděláno, můžete chtít nějaký čas věnovat rodině, cestování nebo koníčkům. Z mojí zkušenosti to však šikovné a pracovité lidi neuspokojí na příliš dlouho. A tak třeba po čase založí novou firmu a začnou dělat něco jiného.

Vždycky je ale potřeba mít cíl, za kterým jdete. Jinak budete bloudit navěky.

08

Znáte tohle japonské přísloví: „Vize bez akce je sněním, akce bez vize je noční můrou.“

Podnikat lidé začínají z různých důvodů. Někdo si přečte článek ve Forbesu a zasní se, jaké by to asi bylo, jiný vidí sousedovo luxusní auto a chtěl by ho mít také.

Ano, peníze bývají často tou primární motivací. Dle mého názoru jsou ale motivací velmi slabou. Start nového byznysu je vždy očistec. Zvláště když něco takového děláte poprvé a nemáte silné finanční zázemí.

Pracujete od úmoru do úmoru a nesmíte přestat. Ani když to bolí. Ani když na vás zákazníci křičí. Ani když se všechno hroutí. Musíte zatnout zuby a tím údolím stínů šlapat dál. Požene vás v takovém okamžiku dál vidina peněz? Na žádné jste si zatím nesáhli a možná máte spíše dluhy.

Čím motivujete vaše spolupracovníky a bratry v boji? Že jim jednou dáte více peněz? Bude to stačit? Uvidí v tom smysl a budou s vámi bojovat v zákopu dál?

Já nevím, třeba ano. Ale ze zkušenosti můžu říct, že podnikatelé, kteří to dotáhli opravdu daleko, měli pro své PROČ zapálené srdce. Tím, jak hořeli, zapálili ostatní a díky tomu společně došli k úspěchu. Tak to zde nechávám k zamyšlení.

09

„Dokázal byste poradit začínajícím podnikatelům, co mají dělat, když se jim v podnikání nedaří?“

Co v takovém případě dělám já? Zachovávám klid a dál krok za krokem dělám to, co je potřeba. Co člověku pomůže, když začne zmatkovat? Když ve stresu začne rychle vymýšlet, co s tím a zkratkovitě měnit stav věcí?

Samozřejmě, jednou za čas je dobré si sednout a promyslet, zda zvolená strategie je ta optimální a jestli s velkou pravděpodobností povede k zamýšlenému výsledku. Někdy ale ty věci zkrátka jen potřebují čas. A výdrž. A disciplínu. Zatnout zuby a makat.

Když jsem začínal s obchodem, taky se mi vůbec nedařilo. V autě jsem měl na přístrojové desce napsáno: „Klid. Cíl. Víra.“ To, kdybych náhodou zapomněl. Tři měsíce jsem nemohl sehnat zakázku a pokaždé, když jsem sednul do auta, tak jsem viděl ten nápis. Pomohl mi, abych vydržel, a pak se to zlomilo.

V podnikání je potřeba mít jasnou vizi a výdrž. Pak úspěch vždycky přijde, i když to někdy chvilku trvá.

10

Víte, kolik lidí nemá vůbec žádný smysl života? Jediné, co je zajímá, je odmakat si to, co musejí, večer sednout na gauč, jíst, pít a ve velkém konzumovat seriály na Netflixu.

A pak si samozřejmě stěžovat, jak ta ekonomika stojí za prd, že na nic nejsou peníze, všechno je pořád dražší a vůbec, dobře už bylo.

Ještě legračnější je, když vám pak někdo takový řekne, že by chtěl začít podnikat, ale že teď je to hodně nejisté a bylo by to nesmírně náročné, tak bude lepší počkat. To se vždycky musím pousmát. Nemyslím si totiž, že kdykoliv přijde doba, kdy podnikání bude jisté, pohodlné, nenáročné a předvídatelné.

Ne, jistého není v podnikání nic. Přemáhat se a snášet nepohodlí musíme každý den. Troufnu si říct, že je to nejnáročnější disciplína na světě a předvídat na roky dopředu moc nejde. Proč tedy do toho ti šílenci vůbec jdou?

No a jsme na začátku. Protože v tom vidí smysl. Mají vizi, kterou chtějí naplnit a stojí jim za to riskovat, snášet příkoří, makat v práci i na sobě a jít za svým snem. I když je tma, zima a prší. I když to bolí.

11

Moudrý král zadal svým mudrcům úkol, aby sepsali životní principy. Ti na nich dva roky pracovali a když byli hotovi, odevzdali mu tři celé knihy. Král jim řekl: „Zbláznili jste se? To je moc dlouhé. Zkratte to.“

Za další rok za ním přišli a předali mu jednu knihu. Zase je s tím vyhodil a takhle se to nějakou dobu opakovalo, až mu nakonec přinesli jen jeden papír, na kterém byla jen jedna věta: „Bez práce nejsou koláče.“ Král zajásal a řekl: „No sláva! Teď je to konečně tak jednoduché, že to pochopí každý blbec.“

A o tom to přesně je. Elon Musk dobře říká, že když budete pracovat 80 hodin týdně a vaše konkurence jen 40, posunete se kupředu mnohem rychleji. Principiálně to dává smysl, je však potřeba pracovat efektivně a chytře.

Nebo jste někdy viděli dělníka, který by zbohatnul tím, že by se 16 hodin lopotil? Když budu okopávat pole 16 hodin motykou, udělám toho mnohem méně, než když vezmu nejmodernější traktor a budu s ním po tom poli jezdit 5 minut.

Takže ano, bez tvrdé práce není nic, žádné zkratky neexistují. Je ale potřeba využívat vlastní potenciál, jak jen nejlépe to jde.

12

Můj malý syn za mnou přišel a říká mi: „Tati, už to mám, budu taky podnikat. Postavím si na kousku zahrady kurník a budu chovat slepice.“

Odpověděl jsem mu: „A ten kousek pozemku si ode mě chceš pronajmout nebo koupit? Tržní hodnota je odhadem 600 tisíc korun.“ Zůstal na mě koukat s nevyřčenou otázkou, co jsem to za otce.

Svým dětem dávám vše, co je potřeba, ale snažím se, aby už od mládí vyrůstaly v souladu s realitou. Přijde mi totiž, že si dnes řada lidí myslí, že mají na všechno automaticky nárok jenom proto, že přišli do práce.

Ti stejní lidé pak často očekávají top službu, když přijdou do obchodu, a strašně se diví, že se jim tam dostává suboptimální péče. Někdy se dokonce cítí, jako když je tam snad obtěžují. Ale co když se tak cítí i jejich zákazníci?

Když jsem v práci, měl bych se snažit pracovat naplno a co nejefektivněji. Těch 8 hodin tomu dát vše a něco svému zaměstnavateli odvést. Závidíme Švýcarům a Němcům, jak se mají, ale jsme tak důslední a precizní jako oni?

Problémem posledních let je, že lidé neuvěřitelně zpohodlněli. Spousta lidí si odvykla pracovat a věří každému, kdo jim slibuje, že jim budou „pečení holubi lítat až do huby.“ Neustále si stěžujeme, jak špatně se máme, přestože žijeme v největším blahobytu historie, o kterém se ani elitám minulých století nezdálo.

Na to je dobré myslet. Pořád se máme zatraceně dobře. A pokud se chceme mít ještě líp, je to jen na nás.

13

Proč pořád píšete o tom smyslu podnikání? Nejsou to jenom takové řeči, které mají odvést pozornost od toho, že ve skutečnosti vám jde, stejně jako všem podnikatelům, jenom o peníze?

Dobře, tak to pojďme obrátit. Bude zaměstnanec opravdu motivovaný jenom penězi? Když budete brát 50 000 měsíčně a já vám zvednu mzdu na 60 tisíc, jak dlouho vám ta radost vydrží?

A co když vám mzdu zvednu ještě víc, na 80 nebo dokonce 100 tisíc korun měsíčně? Jak dlouho budete motivovaní podávat skvělé výkony? Jak dlouho se čistě díky větším penězům budete do práce těšit?

Pokud děláte práci, která vás nebaví, která vás nenaplňuje a ve které nevidíte žádný smysl, troufnu si říct, že radost z vyšší mzdy vám moc dlouho nevydrží. Rychle si na ni zvyknete a budete jen o kousek dál za výchozím bodem.

Naopak, pokud budete chodit do práce, která vám smysl dává, ve které jste důležití pro tým a která vás většinu času baví, budete ji rádi dělat i za nižší mzdu.

Nebo by vás bavilo ráno jámu vykopat a večer ji zakopat, kdybyste za to dostali 150 tisíc měsíčně? Chvilku možná ano. Ale co několik let?

14

Ještě to ani pořádně nezačalo a řada podnikatelů již ztrácí motivaci pokračovat. Spousta z nich dlouhé roky makala od nevidím do nevidím, jsou unavení, vyšťavení a teď přišla ne úplně lehká doba.

To je pak docela pochopitelné, že se jim může do hlavy začít vkrádat myšlenka: „Mám já tohle vůbec zapotřebí? Nebylo by lepší pověsit to na hřebík?“

Co tedy dělat, když ztratím motivaci v podnikání dál pokračovat? První věc, kterou je dobré udělat, je zamyslet se, proč to vlastně dělám. Mám vizi, která mě pohání? Která zapaluje moje srdce, pro kterou hořím, a díky tomu mohu zapalovat i svoje spolupracovníky? Vím, kam jdu, proč tam jdu a jak se tam dostanu?

Pokud ne, jen těžko najdu potřebnou energii pokračovat v módu létající mouchy, tj. létám, narážím a dělám to tak dlouho, dokud neproletím a nedostanu se tam, kam potřebuji.

Pak je potřeba zamyslet se, zda nežiju jenom prací. Pokud mám v životě jenom business a jedu v něm 24/7 a pak se mému dítěti něco přihodí, je jasné, že jsem psychicky dole, protože nemám nic jiného, z čeho bych mohl čerpat.

Kvalitní rodinné zázemí, vztahy, péče o tělo, mysl i ducha mi dá několik nohou, na kterých mohu stát. Když pak jedna praskne, neskoulím se malátně na zem, ale mohu se nadechnout a něco s tím udělat.

15

Myslím si, že se to týká nás všech. Všichni bychom se měli učit dělat se správným mindsetem mnohem víc chyb.

Chybujeme obecně hrozně málo, a proto se v životě neposunujeme tak rychle dopředu. Chyb i neúspěchů se bojíme.

Henry Ford říkal: „Jediná skutečná chyba je taková, ze které se nic nenaučíte." A to je přesně ono. Učíme se nikoliv ze svých úspěchů, ale ze svých přešlapů. Za každým velkým a všemi opěvovaným úspěchem je vždycky celá řada omylů, chyb, selhání a porážek. Ehm... o kterých nikdo nemluví. Je potřeba nebát se chybovat a především vytrvat.

Podívejme se na pár příkladů:

Víte, že například zmiňovaný Ford dvakrát zkrachoval, než se mu podařilo uspět? A dokonce mu radili, aby se už konečně vzdal automobilového průmyslu a vybral si něco perspektivního.

Walt Disney měl problém získat financování pro své plány s Mickey Mousem. Dávat peníze na pohybující se myš? Bankéři a finančníci ho odmítli téměř 300x, než se mu konečně podařilo jednoho z nich přesvědčit.

Beatles byli opakovaně odmítnuti několika nahrávacími společnostmi, stejně jako Rowlingová s prvním dílem Harryho Pottera.

Příkladů, kdy zdánlivá chyba nakonec vedla k obrovskému úspěchu, je nekonečná řada. Problém současné doby je, že jsme si zvykli chtít všechno instantně a na jisto. Máme instantní kávu, instantní polévku, proč bychom nemohli mít i instantní úspěch v podnikání?

Nic jako úspěch přes noc ale neexistuje. Za vším jsou roky tvrdé práce. Pokud se vám tedy v současné době nedaří a děláte chybu za chybou, neklesejte na mysli, úspěch je možná blíž, než si myslíte! Učte se a vytrvejte.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázku z knihy ***Z otroka podnikatelem*.**
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.