

JOHN WILLIAMS

ZAČNI VYDĚLÁVAT NA TOM, CO TĚ BAVÍ

DO 30 DNŮ
KROK ZA KROKEM

Od autora
bestselleru *Jak
dělat, co vás baví,
a dostat za to
zaplaceno*



*„Máme dva životy a ten druhý začíná tehdy,
kdy si uvědomíme, že máme jen jeden.“*

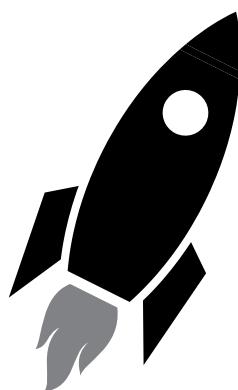
– Konfucius

JOHN WILLIAMS

ZAČNI VYDĚLÁVAT NA TOM, CO TĚ BAVÍ

DO 30 DNŮ
KROK ZA KROKEM

Od autora
bestselleru *Jak
dělat, co vás baví,
a dostat za to
zaplaceno*



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.

John Williams

Začni vydělávat na tom, co tě baví

do 30 dnů krok za krokem

Přeloženo z anglického originálu knihy *Screw Work Break Free* autora Johna Williamse, vydaného nakladatelstvím Vermilion, které je součástí Penguin Random House.

Copyright © John Williams 2016

First published by Vermilion in 2016. Vermilion is part of the Penguin Random House group of companies. John Williams has asserted his right to be identified as the author of the Work.

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 6569. publikaci

Překlad Jan Feldstein

Odpovědná redaktorka Mgr. Dagmar Pilařová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Počet stran 256

První české vydání, Praha 2017

První anglické vydání, Londýn 2016

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2017

ISBN 978-80-271-9750-7 (ePub)

ISBN 978-80-271-9749-1 (pdf)

ISBN 978-80-271-0374-4 (print)

Obsah

| | |
|---|------------|
| Úvod | 7 |
| Rychlokurz dokonalého nápadu | 25 |
| Rychlokurz dokonalého nápadu, krok 1 | 30 |
| Vygenerujte tucty nápadů v rekordním čase | 30 |
| Rychlokurz dokonalého nápadu, krok 2 | 38 |
| Jak vybrat ten správný nápad | 38 |
| Rychlokurz dokonalého nápadu, krok 3 | 53 |
| Alchymie nápadu – převedte jakýkoli nápad do 30denního projektu | 53 |
| 1. týden: Výkop | 63 |
| 1. den: Jak začít rychleji, než si umíte představit | 64 |
| 2. den: Mikroblokování aneb Jak změnit svět za 20 minut denně | 69 |
| 3. den: Okamžitý byznys | 75 |
| 4. den: Globální centrála | 80 |
| 5. den: Síla hry na veřejnosti | 84 |
| 6. den: Herní cyklus | 91 |
| 7. den: Kontrola prvního týdne: Už se bavíte? | 98 |
| 2. týden: Hlubší průnik do projektu | 103 |
| 8. den: Organizujte, kopírujte, vykrádejte | 104 |
| 9. den: Skutečný základ úspěchu: hodnota | 109 |
| 10. den: Vzorec hravého šeku: Pět ingrediencí výtěžného nápadu, který budete zbožňovat | 115 |
| 11. den: Objevte v sobě skrytého génia | 122 |
| 12. den: Jak se stát efektivním strojem učení | 129 |
| 13. den: Supernika: Zkratka k okamžité dokonalosti | 137 |
| 14. den: Kontrola 2. týdne: Jak to jde, génie? | 144 |
| 3. týden: Překonávání překážek | 149 |
| 15. den: Krize v polovině projektu: Co dělat, když nemáte chuť dělat nic | 150 |
| 16. den: Výzva pro perfekcionista | 157 |
| 17. den: Vytvořte si vlastní web za jeden večer | 162 |
| 18. den: Zpětná vazba, kritika a trollové | 166 |
| 19. den: Jak získat tah | 172 |

| | |
|---|------------|
| 20. den: Pivotujte aneb Co dělat, když to prostě nefunguje | 179 |
| 21. den: Naladte se na to, co lidé opravdu chtějí | 185 |
| 4. týden: Nechte svůj nápad vzlétnout | 191 |
| 22. den: Připravte se na shánění klientů | 192 |
| 23. den: Jaký je váš příběh aneb Jak najít správná slova, abyste svůj nápad prodali světu | 196 |
| 24. den: Hra peněz | 203 |
| 25. den: Jak udělat z nápadu virál | 209 |
| 26. den: Jak přimět ostatní, aby vám zajistili návštěvnost webu, příznivce a příjmy ... | 216 |
| 27. den: Jak být sympatický: Úspěch v sociálních médiích pro začátečníky | 222 |
| 28. den: Jak prodávat své produkty (ještě předtím, než jsou vůbec připraveny) ... | 227 |
| Lunch zóna | 233 |
| 29. den: Umění launchingu aneb Jak rychle vydělat spoustu peněz | 234 |
| 30. den: Launch! | 242 |
| A co dál? | 247 |
| Poděkování | 250 |
| Stáhněte si zdarma materiály ke knize | 251 |
| Kiva – podpora podnikatelů z rozvojového světa | 252 |

Úvod

„Jsme tu, abychom zanechali ve vesmíru svou stopu. Proč tu jinak vůbec být?“

— Steve Jobs, spoluzakladatel společnosti Apple

Klíčová je myšlenka. Dnes může myšlenka změnit svět, může vás učinit slavným nebo z vás může udělat milionáře, či dokonce miliardáře. Ať už chcete udělat cokoli – najít způsob, jak skončit s prací, naložit nějak se skvělým nápadem, který zrovna máte, dát světu něco dobrého či spustit byznys, díky němuž zbohatnete –, postupujte podle níže popsaného návodu a během 30 dnů vypustíte do světa cosi skutečného (a to i tehdy, kdy momentálně žádný nápad nemáte). Můžete tak učinit s téměř nulovými náklady, aniž byste museli odejít ze zaměstnání.

Budete v dobré společnosti, protože se přidáte k zástupům lidí z celého světa, kteří využili příležitosti a zrealizovali své nápady takovým způsobem, jenž byl ještě před pár lety nemyslitelný. Kdo tak učinil?

- Jsou to tisíce lidí, kteří týden co týden odcházejí ze zaměstnání a ocitají se na volné noze nebo pracují pro svou vlastní značku pomocí online nástrojů, kdy a kde chtějí – a jen v USA přispívají do ekonomiky prostřednictvím svých nezávislých výdělků 715 miliardami dolarů.
- Je to 1,5 milionu lidí, kteří každý rok prodávají ručně vyrobené či starožitné zboží v hodnotě 2 miliard dolarů na internetovém tržišti Etsy.com.
- Jsou to tvořiví či manuálně zruční nadšenci, kteří vytvářejí vlastní produkty, vyrábějí předměty na domácích 3D tiskárnách a sestavují počítače za 5 dolarů a open source software v rámci takzvané druhé průmyslové revoluce.
- Je to armáda náruživých autorů, kteří vydávají své knihy přímo na Amazon Kindle a vydělávají na tantiémách 300 milionů dolarů.
- Jsou to obyčejní lidé, kteří pomocí tzv. crowdfundingu získávají až 30 miliard od fanoušků, kteří jsou jejich nápadem nadšeni.
- Je to každý, kdo přetavuje své myšlenky ve skutečnost – spuštěním vlastního internetového obchodu, tvorbou a marketingem vlastních akcí, kurzy a workshopy, vývojem mobilních aplikací či pokusem o vytvoření dalšího velkého začátku.

A nyní je řada na vás.

Za chvíli odhalíte tajemství procesu prověřeného tisíci lidí, kteří pomocí tohoto návodu vytvořili uznávané blogy, vydali knižní bestsellery, rozjeli své podniky, získali si pozornost médií, zlepšili život jiným lidem, zanechali své dosavadní práce a dosáhli na příjmy, které jim změnily život.

Volání po dobrodružství

Už brzy odhalíte, jak začít vydělávat peníze. Jednou z největší svobod života je uvědomění si skutečnosti, že se můžete uživit bez zaměstnání i bez šéfa, aniž byste museli dělat práci, která vás nudí.

Ale nejde tu zdaleka jen o peníze.

Tento jedinečný proces, do kterého se pustíte, proces, jenž hledá myšlenky a realizuje je, patří mezi největší dobrodružství života. Je to otázka **odhalení vašich schopností, projevení osobnosti, zanechání vlastní stopy ve světě**. Jde o probuzení a ožítí.

Je to šance, jak se stát hlavním hrdinou v příběhu vašeho vlastního života namísto hraní vedlejší role v životě někoho jiného.

Jde rovněž o to, abyste v sobě našli něco, co můžete dát světu. Těm z nás, které vzdělávací systém celý život přesvědčoval o tom, že nemáme žádné velké nadání, se takový způsob uvažování může zdát poněkud zvláštní. Dostatek sebevědomí však k tomuto procesu našťestí není nutný. V tuto chvíli vám věřím snad i více než vy sami.

Začít s něčím novým je jedna z aktivit, která se velice snadno odkládá. Možná jste ji odkládali měsíce, možná celé roky. Ale jakmile zjistíte, jak snadné je začít, nebudete už chtít čekat ani o minutu déle.

Staňte se hlavním hrdinou v příběhu vašeho vlastního života namísto hraní vedlejší role v životě někoho jiného.

Toto je váš okamžik

Proč k tomuto hnutí dochází právě nyní? Od pradávna měli lidé po celém světě dobré nápady – ať už šlo o služby, výrobky, knihy, podniky, akce, značky, nebo inovace. Ale jen za posledních deset let došlo k něčemu, co navždy změnilo svět.

Ten rozdíl spočívá v tom, že nyní je snadné nápady uskutečnit – a také na nich pořádně vydělat.

Celosvětová počítačová síť, WWW (*The World Wide Web*), je stará jen o něco málo více než 9 tisíc dnů, přesto však dokázala nevratně změnit naše životy. Dnes žijeme ve světě, v němž lze vydat vlastní knihu, prodat hudbu či vytvořit internetový obchod během jedné, dvou hodin. Máme přístup k neuvěřitelně mocným nástrojům, pomocí kterých můžeme vytvořit cokoli a dosáhnout přitom na světový trh.

Saskia Nelsonová spustila svůj byznys s fotografiemi pro profily online seznamky během 30 dnů, kdy našla na internetu svého prvního platicího zákazníka. Wolfgang Wild založil svůj blog s pozoruhodnými historickými fotografiemi pomocí bezplatného systému WordPress; jeho webové stránky se nakonec těšily 200 tisícům hitů denně a uzavřel exkluzivní licenční dohodu s Mashable.com.

Jody Dayová spustila svůj blog s názvem *Gateway Women*, aby podpořila bezdětné ženy, jako je ona sama, a během 30 dnů se začalo rodit mezinárodní hnutí, které celosvětově oslovilo 2 miliony lidí a doprovází je knižní bestseller.

Matt Inman, tvůrce webového komiksu *The Oatmeal*, získal během jediného dne prostřednictvím crowdfundingu na karetní hru, kterou pomáhal navrhnout, milion dolarů. Ještě extrémnější je případ Elona Muska, který za dva dny předprodal nové elektromobily Tesla typu Model 3 v hodnotě 10 miliard dolarů. Žádný z uvedených příkladů by nebyl ještě před pár lety možný (více se o těchto a o mnoha dalších případech dočtete později).

Už nemusíte čekat na něčí povolení. Už nemusíte získat smlouvu s nakladatelstvím, aby vám vyšla kniha. Nemusíte podepisovat nahrávací smlouvu, abyste vydali svou hudbu. Nemusíte přesvědčovat banku, aby vám financovala podnikatelské plány. Nemusíte platit horentní sumy reklamní agentuře, aby o vás dala vědět. Dochází k revolučnímu posunu moci směrem k jednotlivci.

Přesto ale této možnosti využívá jen málokdo. Dostala se nám do ruky sada těch nejsilnějších nástrojů v dějinách, navzdory tomu ji však většina z nás využívá jen k tweetování myšlenek jiných nebo k „lajkování“ na Facebooku. Je to, jako kdybychom dostali Ferrari, ale jezdili s ním jen na jedničku. Proč byste měli trávit byť jen jeden jediný další den posedáváním někde na okraji, když se vám naskýtá největší příležitost všech dob?

Ty, kdo tak budou činit i nadále, navíc možná čeká velice nemilé překvapení...

Éra zaměstnání skončila, připravte se

Technologie nám vložila do rukou obrovskou osobní moc, která s sebou nese přímo seizmické posuny; takové, kterým by měl ve vlastním zájmu porozumět každý, kdo chce mít slušné živobytí. Nechceme-li padnout těmto změnám za oběť, nastal čas uvědomit si, kam to všechno směřuje.

Zvíře zvané zaměstnání je na seznamu ohrožených druhů. Teď, kdy může každý z nás pracovat na dálku a na bázi ad hoc, není už třeba mít kancelář plnou stálých zaměstnanců. Společnosti se proto obracejí na trh s nezávislými pracovními silami či na tzv. gig ekonomiku (zakázkovou ekonomiku), aby získali to, co potřebují. Dobré pracovní příležitosti jsou také nabízeny lidem z jiných zemí. A některé práce dokonce automaticky vykonává software.

Doposud je tato tendence z valné části jaksi mimo radary, nicméně rychlost technologických změn se neustále prudce zvyšuje. Během několika dalších let budeme čelit rázovým vlnám, na které jsme velice špatně připraveni. Analýza Oxfordské univerzity předpokládá, že 47 procent zaměstnání ve Spojených státech amerických bude za méně než 20 let automatizováno. Světové ekonomické fórum předpovídá, že během pouhých 4 let převezmou 5 milionů pracovních míst v USA roboti. A to všechno se stane ještě předtím, než se ke slovu skutečně dostane strojové učení (či umělá inteligence).

Zbývající práce drtí zaměstnance více a více – musí pracovat déle a za méně peněz. To pocítují především lidé ve věku do 35 let; jeden ze tří lidí z tzv. generace Y, který dnes končí vysokou školu, nemá zaměstnání a mnozí z těch, kteří ho mají, patří do nízkopříjmové skupiny, případně nemají příjmy žádné.

Dokonce i těžce nabyté dovednosti a profese se pomalu proměňují v komodity. Pokud nevíte, jak realizovat své nápady, hrozí vám nebezpečí, že budete zaměstnancem s nízkým platem pod vedením někoho, kdo toto umí. Nejužitečnější dovedností 21. století je **schopnost přijít na dobrý nápad a úspěšně jej zrealizovat** – a tuto dovednost se naučíte během následujících 30 dnů.

Pokud nevíte, jak realizovat své nápady, hrozí vám nebezpečí, že budete zaměstnancem s nízkým platem pod vedením někoho, kdo toto umí.

Mnoho lidí má jakýsi psychologický blok, který jim brání přemýšlet nad alternativami zaměstnání; myslíme si, že je to riskantnější, a nějak zapomínáme na to, že jakožto zaměstnanci můžeme být kdykoli a bez varování „odejiti“.

Je zajímavé, že samotný koncept zaměstnání je starý jen několik generací. Před nějakými více než sto lety nemělo devět z deseti lidí žádné zaměstnání. Pak přišla průmyslová revoluce a lidé se začali stěhovat do měst, kde pracovali v továrnách. Továrny se postupně proměnily v kanceláře moderní éry, nicméně princip zůstal v zásadě stejný – najímání osob za nejnižší možné náklady, aby vykonávaly úzce definované role. Na konci 20. století už bylo zaměstnaných devět z deseti lidí, kteří si ani nedovedli představit, že by tomu mohlo být jinak.

Nyní je tendence opět opačná.

Dnes je celosvětově více než 30 procent pracovníků na volné noze. A v západních zemích jejich počet nadále roste. Počet nezávisle pracujících je ve Velké Británii nejvyšší za posledních 40 let a v roce 2015 se na volnou nohu vydalo každý týden 7700 osob.

Dominantní postavení zaměstnávání je tudíž jen sto let trvající bezvýznamná epizoda v osm tisíc let dlouhé historii lidské civilizace. Zaměstnání sice nezmizí přes noc, ale změny ve světě práce jsou skutečně dramatické a nabírají na rychlosti. Změna, která definovala 20. století – průmyslová revoluce –, je u konce a my nyní vstupujeme do další éry lidské civilizace. Chtěl bych vám ukázat, jak se na ni lze připravit.

Co nám brání?

Proč jste tedy s ohledem na výše zmiňované okolnosti ještě nezačali realizovat svůj vlastní plán? Nemyslím si, že by to bylo leností či nedostatkem schopností. Je to tím, že jste byli vedeni k tomu, abyste nic takového nedělali. A tento výcvik začal už v první školní den. Guru světa byznysu, Seth Godin, to popisuje těmito slovy:

Před mnoha lety, když vám byly tak čtyři roky, vás společenský systém začal přesvědčovat o něčem, co není pravda. A nejen přesvědčovat, nýbrž přímo drezírovat, cvičit, nutit a, ano, vymývat vám mozek. Cílem toho všeho bylo vnutit vám, že jste průměrní; že servilní práce je nejlepší způsob, jak se spolehlivě uživit; že vytváření průměrných věcí pro průměrné lidi, pořád a pořád dokola, je bezpečný a snadný způsob, jak dosáhnout toho, co chcete.

— Podnikatel a autor Seth Godin ve svém manifestu *Brainwashed: 7 ways to reinvent yourself* (Vymytý mozek: 7 způsobů, jak znovuobjevit sám sebe) na changethis.com

Škola vás trénuje pro zaměstnání. Definuje vaše očekávání ohledně práce a povzbuzuje vás k tomu, abyste se stali univerzálem, kterého si firmy cení. Samotný život ve škole připomíná kancelář – sedíte u stolu s kolegy a plníte pokyny nadřízeného. Škola vás vede k tomu, abyste si našli práci, a utvrzuje vás v tom, že vše ostatní, co děláte pro zábavu, je koníček.

Vzdělávací systém nás učí pasivitě: sedte nehnutě, čekejte na pokyny, usilujte o souhlas ostatních, a než něco uděláte, požádejte o povolení. Toto je dobrý výcvik pro zaměstnance, ale strašlivá škola pro toho, kdo chce realizovat vlastní sny.

Podobnost mezi školou a zaměstnáním není náhodná – škola vznikla v době průmyslové revoluce, aby produkovala povolné dělníky pro továrny. A v současné době pro kanceláře.

Byly nám vymyty mozky, abychom se stali „pracoroboty“ – od ostatních očekáváme pokyny, pokoušíme se jaksí vměstnat do příležitostí, které nám jsou nabízeny, místo abychom si vytvořili něco vlastního. Podceňujeme tak vlastní jedinečné nadání. Za těchto okolností tedy není s podivem, že většina z nás vyrostla s přesvědčením, že práce na volné noze či podnikavá mysl není vhodnou alternativou.

Ale ten skutečný trik tkví v něčem jiném. Jelikož ona mentalita pracorobotů je ve vašem okolí dominantní, nemáte vůbec pocit, že byste měli vymytý mozek. Zdá se vám to zcela normální, naprosto zdravé. Jak ale tvrdí psycholog a filozof Erich Fromm, „skutečnost, že miliony lidí sdílejí stejnou formu duševní patologie, neznamená, že dotyční lidé jsou duševně zdraví“.

Šílené je, že ani to nefunguje. Dnes pokud se proměníte v nahraditelné kolečko, které zapadá do soukolí v rámci nějaké běžné role, je velice pravděpodobné, že vás nahradí někdo jiný. Nahradí vás na dálku, protože vyjde mnohem levněji než vy. Brzy vás takto dokáže nahradit i samotná technologie.

Byli jste k tomu zrozeni

Pamatujte si, že být pracorobotem není normální stav. Barbara Winterová, autorka knihy *Making a Living Without a Job* (Jak se uživit bez zaměstnání), řekla:

Dočetla jsem se v jedné studii, že téměř všechny mateřské školy jsou přirozeně podnikatelské. Děti vykazují všechny charakteristické rysy, které vedou k úspěšnému nezávislému podnikání. Jsou zvědavé, se smyslem pro dobrodružství a neobyčejně vytrvalé. Pravidelně přicházejí s kreativními nápady a nadšeně sdílejí své objevy. Stejná studie však bohužel rovněž zjistila, že za několik let, už ve čtvrté třídě, se tyto vlastnosti začínají vytrácet. Pro mě to samozřejmě žádné velké překvapení nebylo, protože už desítky let sleduji, jak lidé bojují s pochybnostmi a obavami.

Naší přirozeností je být „hráčem“. Hráč je podle mého názoru někdo, kdo hledá ty nejvíce vzrušující příležitosti, někdo, kdo má chuť experimentovat a bavit se tím, někdo, kdo se **dostává do hry** – nesedí a nepřemýšlí o svých nápadech, ale dokáže si ušpinit ruce při pokusu přenést dotyčné myšlenky a nápady do skutečného světa.

Mým úkolem je vás během následujících 30 dnů navrátit k vaší pravé podstatě. Udělali z vás pracovníka, ale vy jste se **narodili jako hráči**:

Všechny lidské bytosti jsou vlastně podnikatelé. Když jsme žili v jeskyních, byli jsme všichni na volné noze... Hledali jsme jídlo, snažili jsme se uživit.

Tam začala historie člověka. Tuto přirozenost potlačil nástup civilizace. Stali jsme se „pracovní silou“, protože jsme byli ocejchováni „jsi pracovní síla“. Zapomněli jsme, že jsme podnikatelé.

— Muhammad Yunus, držitel Nobelovy ceny za mír
a průkopník mikrofinancování

Potenciál potřebný k realizaci nápadu je dnes takřka bezbřehý, ale pokud k tomu přistoupíte s mentalitou pracarobota, **neuspějete**. Definicí práce, tvorby hodnot v tom nejširším slova smyslu, je v našich představách právě zaměstnání.

Způsob uvažování pracarobota ze světa zaměstnání vám nikdy nepomůže k tomu, abyste své nápady realizovali. Mentalita pracarobota vás bude nutit místo experimentování plánovat, v honbě za dokonalostí nic nezveřejňovat a plýtvat drahocenným časem kvůli zbytečným, okrajovým záležitostem.

V rychle se pohybujícím světě, v němž žijeme, je třeba **zvolit zcela jiný přístup**.

Úvod do „nového podnikání“

Co když to všechno, co jste se dosud dozvěděli o rozjždění vlastního podniku, nebylo správné?

Před 11 lety jsem začal pracovat s kreativními lidmi na jejich kariéře a rychle jsem zjistil, že konvenční kariéra a obchodní strategie jim neseděly. Vytvořil jsem tedy nový přístup, který nebyl zaměřen na hloubání, výzkum a plánování, ale na experimentování v reálném světě.

*Co když to všechno, co dosud víte o rozjetí
vlastního podniku, není správné?*

V posledních letech jsem nadšen tím, že se setkávám s odborníky z jiných oborů, kteří dospěli k podobným závěrům. Oblast projektového managementu přijímala za své „agilní metody“, aby dokázala bojovat s nepředvídatelností prostředí světa moderního byznysu. Začínající technicky zaměřené společnosti se řídily principy „středního startupu“, jehož průkopníkem byl podnikatel ze Silicon Valley Eric Ries, aby začaly rychleji, levněji a úspěšněji. Tim Brown z mezinárodní designové firmy IDEO pomáhal s popularizací termínu „designové myšlení“, aby ilustroval, že metody, které designéři používají k výrobě produktů, lze rozšířit i na jiné oblasti a s jejich pomocí řešit širokou škálu komplexních problémů od nejrůznějších podnikatelských výzev až po iniciativy veřejného zdraví.

Zdalo se, že si lidé na celém světě si pomalu začínali uvědomovat, že svět se pohybuje až příliš rychle na to, aby bylo možné provádět nějaké dlouhodobější plány; selhávalo až příliš mnoho podnikatelských záměrů a už nebylo možné vnutit lidem svá řešení hrubou silou reklamy.

Mou odpovědí na tuto skutečnost bylo **vytvoření nového přístupu**, který je zcela jiný než ten, jež popisují konvenční knihy o podnikání. Je navržen pro lidi, kteří dělají první krůčky s cílem realizovat své tvůrčí a podnikatelské nápady. A přesto jsou jeho součástí techniky, které používají některé z nejúspěšnějších globálních značek. Označuji jej jako „**nové podnikání**“.

Za 30 dnů, až nové podnikání sami vstřebáte a prožijete na vlastní kůži, uvidíte svět v novém světle – uvidíte jej plný tvůrčích možností – a ohromí vás, jak rychlé a snadné může být.

Tento nový přístup má tři velké přínosy:

Rychlost

Podle mých zjištění lidé, kteří poprvé začínají s vlastním projektem, vyplývají 90 procent času zbytečnostmi. Tráví celé měsíce průzkumem a analýzou; hledají na internetu, jak správně vytvořit byznys plán, popřípadě se zaobírají detaily loga či vzhledu webových stránek, od nichž pak nakonec třeba stejně upustí. Tato kniha vám ukáže, jak se takovým a podobným začátečnickým chybám vyhnout a jak ušetřit obrovské množství času.

Když se pořádně podíváte, jak si počíná zkušený podnikatel, může vás to přímo šokovat. Nedávno jsem na Bali seděl vedle ostříleného podnikatele z Filipín. Probírali jsme spolu jeho nový podnikatelský záměr. Sdělil jsem mu své připomínky a on okamžitě konal. Vzal telefon, zavolal člověku, který mu mohl s projektem pomoci, a domluvil se s ním na spolupráci. Seděli jsme v baru a dívali se na moře. Během našeho povídání si stihl zaregistrovat název domény a vytvořit jednoduchý jednostránkový web, kde mu lidé mohli projevit svůj zájem zadáním své e-mailové adresy.

Tento provozní režim „bez zbytečného otálení“ mě nijak nepřekvapuje, protože přesně tímto způsobem nyní pracuji i já sám. Když jsem byl ještě zaměstnancem, nikdy by mě nenapadlo, že spuštění nového byznysu je možné provést během pár minut kdesi v baru a s iPadem v ruce.

Jakmile do sebe během následujících dnů vstřebáte „nové podnikání“, budete postupovat se stejnou rychlostí. Prozatím stačí, abyste uvěřili, že spoustu věcí lze zvládnout rychleji, než si myslíte.

Snížené riziko

Není třeba zanechat práce, utratit životní úspory a riskovat, že když se vám nepodaří vaši myšlenku proměnit v úspěch, znemožníte se. „Nové podnikání“ předchází všem nástrahám tím, že začínáte v malém a ve svém volném čase. Nejprve něco rychle vytvoříte a vypustíte do světa a poté zvolíte správný kurz na základě dosažených výsledků. Tím také zabráníte nejčastější příčině neúspěchu – totiž tomu, že vytvoříte něco, o co nikdo nemá zájem.

Zábava

Zatímco jiné knihy o tom, jak začít s podnikáním, vás nutí prodírat se únavnou administrativou předtím, než uděláte jediný krok, a po jejich přečtení máte v ruce jen podnikatelský plán, tato kniha vás okamžitě uvede do té nejvíce vzrušující fáze – do činnosti, za kterou vám lidé budou platit! Současně vám to umožní zjistit, jaké projekty vás doopravdy baví. Nebudete tak marnit čas něčím, co nesnášíte.

Jakmile bude tento 30denní proces u konce, budete okamžitě vědět, jak zrealizovat jakýkoli nápad vyloženě od nuly. A svět vám pak bude připadat jako o hodně zajímavější místo, než si teď dovedete představit.

Sedm hacků „nového podnikání“

Jádrom nového podnikání je sedm „hacků“, které jsem vytvořil – jedná se o revoluční strategie, vzorce a nástroje, které dokážou významně ušetřit čas a peníze, snížit riziko a začít tvořit něco úspěšného mnohem rychleji, než byste si mysleli, že je to vůbec možné.

1. Zacílení na hodnotu

Místo abyste od samého začátku honili peníze, zaměřte se na něco, co má pro ostatní skutečnou hodnotu – na něco zajímavého či užitečného. Protože jakmile tak učiníte, bude vždy existovat způsob, jak si tím peníze vydělat. Budete-li se však od začátku až příliš zaměřovat na to, kdy a jak vám kdo zaplatí, může se stát, že se vzdáte dobrých nápadů, které by přinesly ovoce později. A také dojde k vychýlení vaší koncentrace v nesprávném směru – tedy od něčeho, co lidé mají rádi.

Výkonní ředitelé Facebooku, Googlu a Applu, abych uvedl jen tři příklady, otevřeně prohlásili, že se zaměřují **na hodnotu, nikoli na peníze**. Nad tímto tvrzením by se dal snadno ohrnout nos s tím, že se jedná o pouhé líbivé řeči. Musíme si však uvědomit, že Mark Zuckerberg ve svých 25 letech odmítl nabídku společnosti Yahoo, která mu za Facebook byla ochotna zaplatit miliardu dolarů. Je tedy velice pravděpodobné, že peníze u něj skutečně nebyly na prvním místě, jinak by tuto nabídku jistě přijal. Protože

poté, co vyděláte první miliardu, je na světě už jen velice málo věcí, které byste si nemohli koupit.

Výkonný ředitel Amazonu, Jeff Bezos, zase řekl, že právě onen prvotní cíl vytvořit spíše něco hodnotného než finančně výnosného přináší v konečném účtování ty největší odměny. Společnost, o kterou má předběžný zájem, sám hodnotí takto:

Vždy se snažím přijít na to, zda je dotyčný člověk, který společnost vede, misionář, nebo žoldák. Misionář buduje produkt a buduje službu, protože má rád svého zákazníka, protože má rád svůj produkt, protože má rád své služby. Žoldák buduje produkt či služby proto, aby mohl společnost zmáčknout a vydělat peníze. Jedním z největších paradoxů je skutečnost, že misionáři nakonec stejně vydělají mnohem více peněz než žoldáci.

— Z knihy *Bold* Petera H. Diamandise a Stevena Kotlera

Zacílení na hodnotu rovněž znamená, že se – jak už jsem zmínil – vyhnete ztrátě velkého množství času, který většina začínajících podnikatelů promrhá hraním si s webovými stránkami, logy, obchodními názvy a dalšími podnikatelskými nástrahami.

Místo toho můžete vložit veškerý svůj čas a energii do **vytvoření něčeho, co budou lidé milovat**. Až začnete v průběhu několika příštích dnů tento přístup postupně chápat, užasnete nad tím, jak rychle budete v porovnání s ostatními postupovat.

Hlouběji se tomuto tématu budeme věnovat v 9. dnu.

2. Myslete ve velkém, začněte v malém

Velkolepé mise jsou sice pěkné, zároveň je ale třeba najít první hmatatelný krok. V následujících dnech postupujte podle tohoto návodu. Bez ohledu na to, jak je vaše vize velká, najdete potřebný výchozí bod (první produkt, projekt, akci, řadu blogů či cokoli jiného) – něco, co reprezentuje to, co se pokoušíte vytvořit. Potom můžete ihned začít a vše zrealizovat.

To je jeden z nejobtavnějších aspektů mého povolání – ukázat lidem, jak uchopit obrovskou vizi, která dlouho leží ladem jenom proto, že nevědí, jak začít, aniž by do ní investovali velké množství času, energie a peněz. A během pár minut z ní vytvořit něco, s čím ji lze nastartovat. V rámci fenoménu „střídmého startupu“ se tomu říká „minimální životaschopný produkt“. Jakmile dotyčný člověk pozná, že jeho minimální verze funguje, může na ní stavět.

3. 30denní „hravý projekt“

I vytvoření „minimálního životaschopného projektu“ však může zabrat několik měsíců. Jak mezitím zjistíte, že jste na správné cestě? Jak poznáte, že se vám tento druh práce bude líbit? Odpovědí je 30denní „hravý projekt“. Proč hravý? Za prvé proto, že

si vyberete něco, co vás bude bavit a budete se na to těšit. Za druhé proto, že nebudete trávit následujících 30 dnů psaním podnikatelského plánu či výběrem barev svého loga. Začnete si se svým nápadem rovnou hrát – budete dělat něco, co vás baví, co se dostane do světa a co nakonec přinese hmatatelný výsledek, o který bude možné se podělit. Během toho procesu se ponoříte do světa, na který chcete zapůsobit, a zjistíte, co se vám na tom líbí a nelíbí.

Nemějte obavy, pokud se vám zdá, že 30denní projekt je jen jakýsi ne příliš šťastný začátek, když chcete vytvořit něco výrazného. Mark Zuckerberg přišel na začátku roku 2004 s první verzí Facebooku právě jen za 30 dnů ve volném čase během studia na závěrečné zkoušky. Nešlo o součást velkého plánu na převzetí světa ani o pokus, jak se stát miliardářem. Jak sám říká: „Zpočátku nám bylo úplně jedno, jestli z toho bude byznys.“

4. Síla iterace

Jak se nápady promění v realitu? Pokud věříte převažujícímu mýtu, tak dostanete nápad, zanalyzujete, zda by mohl s jistotou fungovat, a na závěr sepíšete plán. Pokud se vám jej podaří dobře zrealizovat, dosáhnete úspěchu; poté všichni žijí šťastně až do smrti.

Takhle to už ale bohužel nefunguje – tedy pokud to takto vůbec kdy fungovalo.

Skutečný proces, s nímž dnes můžete dosáhnout úspěchu, je **iterační**. Jedná se o cyklický proces, kdy do světa vypustíte svůj nejlepší pokus na základě **přesvědčení, že bude fungovat**. Všimáte si, co se děje, a pokud se zdá, že to skutečně funguje, stavíte na těchto základech. A pokud výsledek není takový, jaký si přejete, přizpůsobíte tomu před dalším pokusem svou strategii. Je to otázka zkoumání, experimentování a testování – a reakcí na to, co se děje.

Tento iterační, hravější proces je nejpřístupnější, nejspolehlivější a nejméně rizikový způsob, jak začít realizovat jakýkoli nápad – ať už budujete novou kariéru, spouštíte byznys, píšete úspěšný blog, či objevujete práci, kterou milujete.

Dobrou zprávou je, že předtím než začnete, nepotřebujete znát odpovědi na všechny otázky. Pokud se zaměříte na něco, co bude pro lidi hodnotné, a budete neustále iterovat, přizpůsobovat se a vylepšovat, v zásadě nemůžete selhat. Můžete se rozhodnout i pro naprostou změnu směru, pokud se jednoznačně ukáže, že trh či publikum si žádá něco jiného. Ve světě spouštěných projektů se tomu říká pivotování a prošlo si jím i několik nejúspěšnějších společností světa.

Šestý den poznáte to, čemu říkám „herní cyklus“ – jednoduchý způsob, jak něco vyzkoušet a následně danou věc upravovat tak, aby se z ní vylepšováním stal hit.

5. Hrajte na veřejnosti

Místo abyste vše drželi v tajnosti a pak na konci přišli s velkým odhalením, zapomeňte na perfekcionismus, celý proces otevřete a pozvěte lidi, aby se do něj zapojili. V blogu

se zmiňte o tématu knihy a sledujte, jak na něj lidé budou reagovat v diskusích, sepište projev, který shrne vaše poslání, a vyšlete jej do světa. Uvolněte beta verzi aplikace či pozvěte lidi, aby do vašeho projektu přispívali.

Dostane se vám tak už na počátku procesu skvělé zpětné vazby a budete tak moci rychleji iterovat, jít vstříc dokonalému produktu. Budete si také budovat zaujaté publikum, z něhož se časem mohou stát vaši platící zákazníci, klienti či příznivci.

V průběhu četby této knihy budete mít příležitost si toto všechno vyzkoušet; tím, že se s ostatními podělíte o to, co vytváříte.

6. Vzorec hravého šeku

Jak se pozná ten správný nápad, který stojí za to, abyste se jej drželi? Jak se dá vybrat takový, který bude úspěšný, který vás bude bavit? Mou odpovědí je „vzorec hravého šeku“, v němž dáte dohromady pět základních prvků nutných k tomu, aby byl váš nápad smysluplný a zároveň i úspěšný.

Postupně budete také moci „vzorci hravého šeku“ využívat k tomu, abyste si ověřili, že jste na správné cestě. Více se dozvíte 10. den. Na webových stránkách www.screwworkbreakfree.com si rovněž můžete vyzkoušet online hodnocení, abyste zjistili, jak blízko jste rozluštění „vzorci hravého šeku“.

7. Rychlokurz dokonalého nápadu

Netrapte se tím, že případně ještě nemáte žádný nápad, do kterého se chcete pustit. To je na začátku tohoto procesu zcela normální.

Nemusíte trávit týdny bádáním a analyzováním, abyste na něco přišli. Místo toho si vyzkoušejte „rychlou kurz dokonalého nápadu“. Za pár hodin dostanete nápad, který vás nadchne a bude zajímavý i pro ostatní.

Čím dříve začnete na něčem pracovat, tím rychleji se budete učit.

Co vám tato kniha pomůže vytvořit?

Zmiňovaný 30denní proces a principy popisované v této knize můžete využít téměř u každého nápadu, který chcete realizovat: může se jednat o novou nezávislou kariéru, o knihu, blog, o nějaký fyzický produkt, o uměleckou výstavu, akci, klubový večer, o členský program, lifestyle byznys, hudební kariéru, mobilní aplikace, online služby či o poradenství korporacím. Nebo se díky němu stanete koučem, terapeutem, poradcem či mentorem, případně vám dopomůže k prodeji ručně vyráběných předmětů či k založení online obchodu.

Hlavní smysl této knihy spočívá v tom, aby vám pomohla rychle vytvořit nějakou boky s minimem investic a bez velkého týmu. Může se jednat o jednorázovou záležitost, jako je například kniha, produkt či umělecká výstava, ale může to být i tzv. lifestyle