

„Ferriss přišel na to, jak se oprostít od dědictví dinosaurů – pracovní doby od 9 do 17, která se udržuje jen proto, že vaši šéfové jsou na ni zvyklí, taky z ní vzešli a celý svět podléhá dojmů, že jinak to nejde. A je čas to změnit.“ – Petr Švihel, LIDOVÉ NOVINY

Čtyřhodinový pracovní týden



V ČR prodáno
30 000 knih

NEMARNĚTE CELÉ DNY V PRÁCI, ŽIJTE KDEKOLI
A STAŇTE SE „NOVÝM BOHATÝM“

TIMOTHY FERRISS

Jan  Melvil
publishing

Timothy Ferriss
ČTYŘHODINOVÝ PRACOVNÍ TÝDEN

Nemarněte celé dny v práci, žijte kdekoli
a staňte se „novým bohatým“

Podle anglického originálu The 4-Hour Workweek: Escape 9-5,
Live Anywhere, and Join the New Rich vydalo v edici Žádná velká
věda nakladatelství Jan Melvil Publishing v Brně roku 2010.
Všechna práva na reprodukci knihy nebo jakékoli její části jsou
vyhrazena.

Copyright © 2007, 2009 by Tim Ferriss. All rights reserved.
This translation published by arrangement with Crown Publishers,
a division of Random House, Inc.

Přeložil Aleš Lisa
Odpovědný redaktor Vít Šebor
Grafická úprava a sazba David Dvořák
Redakční spolupráce Andrea Poláčková
Jazyková korektura Vilém Kmuníček
Vytiskl PBtisk Příbram
Vydání první

Jan Melvil Publishing, s. r. o.
Jugoslávská 124b
613 00 Brno
www.melvil.cz
www.mitvsehotovo.cz

ISBN 978-80-87270-02-8

Tuto knihu věnuji svým rodičům Donaldu a Frances Ferrisovým,
kteří naučili malého uličníka dělat věci jinak než ostatní.
Mám vás oba rád a jsem vaším velkým dlužníkem.

► OBSAH

PŘEDMLUVA K AKTUALIZOVANÉMU A ROZŠÍŘENÉMU VYDÁNÍ	9
--	---

Na prvním místě

Často kladené otázky – pro ty, kteří pochybují	17
Můj příběh a proč potřebujete tuto knihu	19
Chronologie patologie	26

Krok 1: D jako definice

❶ Příčiny a srovnání: Jak prožstrovat milion dolarů za jedinou noc	35
❷ Pravidla, která mění pravidla: Vše populární je chybné	44
❸ Uskákujeme před kulkami: Nenecháme se ovládnout strachem	55
❹ Resetujeme systém: Jednáme nerozumně a jednoznačně	66

Krok 2: E jako eliminace

❺ Konec time-managementu: Iluze a Italové	85
❻ Informační dieta: Selektivní ignorance	105
❼ Rušíme vyrušování a učíme se odmítat	114

Krok 3: A jako automatizace

❽ Outsourcujeme život: Odhazujeme zbývající zátěž a objevujeme geoarbitráž	143
❾ Autopilot příjmů I: Hledáme múzu	172
❿ Autopilot příjmů II: Testujeme múzu	203
⓫ Autopilot příjmů III: MBA – Řízení v nepřítomnosti	226

Krok 4: L jako liberation čili osvobození

12	Mizíme z dohledu: Jak utéct z kanceláře	253
13	Když je náprava nemožná: Dáváme výpověď	267
14	Minidůchody: Objevujeme mobilní životní styl	277
15	Zaplňujeme prázdnotu: Po odstranění práce přidáme život	314
16	Třináct nejčastějších chyb nových bohatých	329
	Poslední kapitola: E-mail, který si musíte přečíst	332

V neposlední řadě

TO NEJLEPŠÍ Z BLOGU	337
Nechť se špatné věci stanou	337
Co jsem poznal a zamiloval si v roce 2008	339
Jak procestovat svět s pěti a méně kilogramy bagáže	343
Životní styl minimalizace voleb: 6 rad, jak zlepšit výsledky a cítit se lépe	346
9 návyků, které bychom měli okamžitě opustit	350
Manifest o marži: 11 zásad, umožňujících dosáhnout (nebo zdvojnásobit) ziskovost během tří měsíců	353
Svatý grál: Jak outsourcovat elektronickou poštu a už nikdy se nedívat do schránky	359
Procesní pravidla Tima Ferrisse	362
Návrh na externí spolupráci z domova	372
ČTYŘHODINOVÝ PRACOVNÍ TÝDEN V PRAXI: PŘÍPADOVÉ STUDIE, TIPY A TRIKY	377
Zen a umění žít jako rocková hvězda	377
Hledají se milovníci umění	380

Dokonalé fotky	381
Virtuální právník	382
Vznášet se mezi ptáky	383
Příprava na práci z domova	384
Lékař radí	385
Čtyřhodinová rodina a globální vzdělávání	386
Múza ve světě financí	387
Kdo říká, že vám děti v něčem brání?	390
Pracujeme odkudkoli	391
Vypněte své Blackberry	392
Je libo Hvězdné války?	393
DOPORUČENÁ LITERATURA	397
BONUSOVÉ MATERIÁLY	404
PODĚKOVÁNÍ	405
DODATEK PRO ČESKÉ ČTENÁŘE	408
REJSTŘÍK	411

► PŘEDMLUVA K AKTUALIZOVANÉMU A ROZŠÍŘENÉMU VYDÁNÍ¹

Knihu *Čtyřhodinový pracovní týden* odmítlo 26 z 27 nakladatelů.

Když se mi nakonec podařilo jednoho přesvědčit, šéf potenciálního marketingového partnera, velký prodejce knih, mi poslal e-mail se statistickými údaji o nejprodávanějších titulech – chtěl mi dát jasné najevo, že moje kniha nemůže být masově úspěšná.

Udělal jsem všechno, co bylo v mých silách. Psal jsem s myšlenkou na své dva nejbližší přátele a jejich problémy, jimž jsem sám dlouhou dobu čelil. Zaměřil jsem se na neobvyklé možnosti řešení, které se mi však osvědčily, a to v nejrůznějších koutech světa.

Snažil jsem se udělat všechno pro to, aby se moje kniha stala hitem, i když jsem věděl, že to není příliš pravděpodobné. Doufal jsem v to nejlepší a připravoval se na pravý opak.

Druhého května 2007 mi na mobilní telefon zavolala redaktorka z nakladatelství.

„Time, jsi na seznamu.“

Bylo po páté odpoledne, byl jsem v New Yorku a na pokraji vyčerpání. Moje kniha vyšla před pěti dny a já právě dokončil sérii více než dvaceti rozhlasových rozhovorů po sobě. První z nich začínal již v šest ráno. Nikdy jsem neplánoval turné na podporu své knihy –

¹ Kniha *Čtyřhodinový pracovní týden (4-Hour Workweek)* poprvé vyšla v USA v dubnu 2007. Tento český překlad vychází z nového – aktualizovaného a rozšířeného – vydání originálu z prosince 2009.

raději jsem své úsilí a energii koncentroval do osmačtyřicetihodinového rozhlasového maratonu.

„Heather, mám tě opravdu rád, ale nedělej si prosím tě ze mě pr...“

„Ale já si nedělám. Blahopřeji, tvá kniha je na seznamu bestsellerů podle *New York Times*.“

Opřel jsem se o nejbližší zeď a pomalu se svezl dolů na zem. Zavřel jsem oči, smál se a zhluboka dýchal. Věci se začínaly měnit.

Všechno se mělo změnit.

Nový životní styl – od Dubaje po Berlín

Knihla *Čtyřhodinový pracovní týden* byla přeložena do 35 jazyků. Na seznamu nejprodávanějších knih se drží déle než dva roky. Každý měsíc se objeví nový příběh nebo poznatek.

Idea životního stylu „nových bohatých“ překročila hranice, pronikla do všech kultur a stala se celosvětovým hnutím. Hovoří se o ní v časopise *Economist* stejně jako v *New York Times Style*, oslovila lidi v Dubaji i v Berlíně. Původní myšlenky mé knihy byly analyzovány, zdokonaleny a ověřeny v takových prostředích a takovými způsoby, jež jsem si nikdy nedokázal ani představit.

Proč jsem tedy připravil nové vydání, když všechno tak dobře funguje? Protože jsem věděl, že je co zlepšovat, především že v knize chybí jedna zásadní ingredience – vaše zkušenosti.

Toto aktualizované a rozšířené vydání obsahuje přes 100 stran nového textu, věnovaného posledním průlomovým technologiím, ověřeným informačním zdrojům a především skutečným příběhům nových bohatých, které jsem vybral z více než 400 stran případových studií, jež mi zaslali čtenáři.

Zajímají vás zkušenosti rodin nebo studentů? Generálního ředitele či profesionálního tuláka? Vyberte si. Jistě zde najdete příklad, který byste mohli napodobit. Potřebujete vzor, jak si vyjednat roční práci z domova, řekněme z Argentiny? I ten zde naleznete.

Blog, který jsem nazval *Experimentujeme s životním stylem* (*Experiments in Lifestyle Design* – www.fourhourblog.com) a jenž jsem spustil současně s prvním vydáním knihy, se během šesti měsíců zařadil mezi

tisícovku nejpůvodnějších blogů na světě (z více než 120 milionů blogů). Tisíce čtenářů se zde s ostatními dělí o své obdivuhodné postupy a triky – a o pozoruhodné a neočekávané výsledky, kterých s jejich pomocí dosáhli. Blog se stal laboratoří, jakou jsem vždy chtěl mít. Neváhejte a přidejte se.

Blog nyní obsahuje novou rubriku *To nejlepší z blogu (Best of the Blog)*, v níž naleznete nejpůvodnější příspěvky. Nabízí rovněž doporučení nejruznějších lidí, Warrenem Buffettem¹ počínaje (opravdu jsem ho vyslídil; dozvíte se i to, jak se mi to podařilo) a šachovým géniem Joshem Waitzkinem konče. Blog představuje pokusné pole pro všechny, kteří chtějí lepší výsledky v kratším čase.²

Aktualizované a rozšířené – nikoli „upravené“

Toto vydání není „upravené“ ve smyslu, že by myšlenky z původního již neplatily. Tiskové a další drobné chyby byly opraveny během předchozích 40 amerických dotisků. Až nyní jsem ale knihu podstatně přepracoval, i když z jiného důvodu, než byste zřejmě očekávali.

Od dubna 2007 se mnoho věcí dramaticky změnilo. Banky se hrouští, penzijní a důchodové fondy se doslova vypařují před očima, pracovní místa mizí v dosud nevídané míře. Čtenáři i skeptici se shodně ptají: Mohou principy a postupy, o nichž jsem psal v původním vydání této knihy, skutečně fungovat i v období hospodářské recese nebo krize?

Ano, bezesporu mohou.

Ve skutečnosti otázky, jež jsem před krizí kladl (včetně té „Jak by se změnila vaše priority a rozhodnutí, kdybyste nikdy nemohli odejít do důchodu?“), přestaly být čistě hypotetické. Miliony lidí viděly, jak se hodnota jejich úspor propadá o 40 a více procent, a začaly hledat jiné

1 Slavný americký miliardář, podle časopisu *Forbes* 3. nejbohatší člověk na světě (v březnu 2010). Pozn. red.

2 Nepřehlédněte *Dodatek pro české čtenáře* na konci této knihy, v němž doporučujeme řadu užitečných českých zdrojů.

možnosti. Začaly si klást otázku, zda pro ně není důchodový odpočinek dostupnější tak, že jej rozdělí na víc „minidůchodů“ v průběhu celého života. Mohou se každý rok na několik měsíců přesunout do zemí jako Kostarika nebo Thajsko, aby si tam více užily svých ztenčených úspor? Mohou nabízet své služby společnostem ve Velké Británii a vydělávat v silnější měně? Odpověď je – více než kdykoli dříve – ve všech případech „ano“.

Zvolit si život nových bohatých namísto obvyklé, krůček po krůčku plánované kariéry zní dnes vyloženě rozumně. Je to pružnější přístup, jenž nám umožňuje vyzkoušet a ověřit si různé životní styly, aniž bychom se upnuli k deseti- či dvacetiletému životnímu plánu s důchodem na konci – k plánu, který může vinou makroekonomických změn, na něž nemáme žádný vliv, nakonec selhat. Lidé jsou dnes ochotni zkoušet nové alternativy (a jsou shovívavější k těm, kteří dělají to samé), protože mnoho kdysi „bezpečných“ možností selhalo a je nadále nejistých.

Když se nikomu a ničemu nedaří, co nás může stát trocha experimentování překračujícího existující normy? Nejčastěji vůbec nic. A co odpovíte, pokud se ten, kdo s vámi povede v roce 2011 přijímací pohovor, začne vyptávat na „neobvyklý“ rok, kdy jste dali všemu vale?

„Všichni jsme přišli o práci a přede mnou se otevřela jedinečná životní šance cestovat po celém světě. Bylo to úžasné.“

Jediné, co pak bude chtít vědět, je, jak může udělat totéž. Scénáře, o nichž hovořím v této knize, neztratily nic ze své platnosti.

Facebook a LinkedIn se objevily v době krize internetových společností po roce 2000. K projektům zrozeným v době ekonomické recese patří Monopoly, Apple, Cliff Bar, Scrabble, KFC, Domino's Pizza, FedEx, Microsoft. To není náhoda. Důsledkem hospodářského poklesu a ztráty optimismu je levnější infrastruktura, možnost využívat služeb vynikajících, na volné noze pracujících lidí za velmi příznivé honoráře a možnost inzerovat za ceny, na něž bychom za jiných okolností nemohli ani pomyslet.

Nikdy jindy neexistoval vhodnější čas vyzkoušet něco neobvyklého, ať už je to roční studijní volno, nový podnikatelský nápad nebo jen lepší místo uprostřed firemní mašinerie. Nikdy jindy nebyla tak

ideální doba realizovat sny, které jsme stále odkládali na později, až „přijde vhodný čas“.

Co nejhoršího se může stát?

Tuto často opomíjenou otázku byste měli mít na paměti, když si začnete uvědomovat nekonečné možnosti, nacházející se mimo vaši současnou zónu psychického komfortu. Toto období kolektivní paniky představuje vaši velkou šanci.

Bylo mi potěšením a ctí sdílet poslední dva roky s vámi, báječnými čtenáři mé knihy po celém světě. Doufám, že toto nové vydání vám všem přinese tolik radosti a potěšení jako mně, když jsem ho připravoval.

Jsem a nadále budu skromným a pokorným žákem vás všech.

Un abrazo fuerte,

TIM FERRISS

San Francisco, Kalifornie
21. dubna 2009

Na prvním místě

► ČASTO KLADENÉ OTÁZKY – PRO TY, KTEŘÍ POCHYBUJÍ

Je životní styl nových bohatých vhodný i pro vás? Pravděpodobně ano. Níže naleznete odpovědi na nejčastější obavy a pochybnosti, kterými se lidé obvykle trápí, než seberou odvalu a k novým bohatým se přidají.

Musím opustit nebo nesnášet své zaměstnání? Musím mít sklon riskovat?

Ne, nemusíte. Na výběr jsou různě radikální cesty – od mentálních „triků mistra Jediho“, jež vám umožní zmizet z kanceláře, až po rozjetí vlastního podnikání, kterým budete financovat váš nový životní styl. Jak může zaměstnanec společnosti ze seznamu Fortune 500 měsíčně poznávat skryté poklady Číny a využívat technologie k tomu, aby za sebou zametal stopy? Jak můžete vytvořit byznys, kterému se nemusíte věnovat a jenž vynáší 80 tisíc dolarů měsíčně? Vše je v této knize.

Musím být svobodný, něco přes dvacet?

Vůbec ne. Tato kniha je pro každého, koho už nebaví odkládat své plány a chce pořádně žít už teď – ne až někdy v budoucnu. Příklady, o nichž hovořím, zahrnují široké spektrum lidí – od jednadvacetiletého mladíka, jenž si užívá své lamborghini, po matku samoživitelku, která se svými dvěma dětmi strávila pět měsíců cestováním po světě. Pokud máte plné zuby života podle obvyklé šablony a jste připraveni vstoupit do světa nekonečných možností, tato kniha je pro vás.

Musím cestovat? Jediné, co chci, je více času.

Nemusíte. Cestování je možnost, nic víc. Cílem je zbavit se diktátu

času a místa – a využít nově nabytou svobodu tak, jak *vy sami* uznáte za vhodné.

Musím být od narození bohatý?

Ne. Moji rodiče nikdy nevydělávali dohromady více než 50 tisíc dolarů ročně a já sám jsem od svých čtrnácti let pracoval. Nejsem Rockefeller a nemusíte jím být ani vy.

Musím mít prestižní vysokou školu?

Ani nápad. Většina lidí, o nichž v této knize hovořím, nestudovala na žádném z „harvardů“ našeho světa, a někteří studium dokonce ani nedokončili. Špičkové akademické instituce jsou skvělá věc. Ale nebýt na nich má také své výhody, o nichž se mnoho nemluví. Absolventi těchto škol nastupují na výborně placená místa, kde pracují osmdesát hodin týdně s vědomím, že mají před sebou patnáct až třicet let vyčerpávající, duši ubíjející práce. Jak to vím? Byl jsem jedním z nich a viděl jsem, co taková práce udělá s člověkem. Tato kniha ukazuje alternativu.

► MŮJ PŘÍBĚH A PROČ POTŘEBUJETE TUTO KNIHU

Kdykoliv zjistíte, že žijete jako většina ostatních, nastal čas zastavit se a začít přemýšlet, co dál.

– MARK TWAIN, americký spisovatel

Kdo žije průměrným životem, trpí nedostatkem představitivosti.

– OSCAR WILDE, irský dramatik a spisovatel

Už zase se mi potily ruce.

Hleděl jsem na podlahu, abych se vyhnul oslepujícímu jasu stropních reflektorů. Přestože jsem v tu chvíli hypoteticky patřil k nejlepším na světě, bylo mi to jedno. Moje partnerka Alicia přešlápla z nohy na nohu. Stáli jsme v řadě s dalšími devíti páry, vybranými z více než tisícovky dvojic z devětatdvaceti zemí světa a čtyř kontinentů. Byl poslední den semifinále světového šampionátu v tangu a my čekali, až budeme moci před televizními kamerami a nadšenými diváky předvést své umění porotcům. Ostatní dvojice spolu tančily v průměru patnáct let. My jsme měli za sebou pět měsíců nepřetržitého každodenního tréninku, šest hodin denně – a právě teď nastal čas vše zúročit.

Alicia, zkušená profesionální tanečnice, se mě svou nezaměnitelnou argentinskou španělštinou zeptala, jak se cítím.

„Skvěle. Bojím se a těším zároveň. Soustředme se na hudbu a zapomeňme na diváky – jako by tu nebyli.“

Jenže to nešlo. V La Rural, největší výstavní hale v Buenos Aires, se tísnilo na 50 000 diváků a zástupy pořadatelů. Skrze hustý závoj cigaretového kouře bylo jen stěží možné rozeznat vlnící se davy v ochozech. Všude, kromě přísně střeženého, zapovězeného prostoru 9 krát 12 metrů uprostřed haly, kolotal život. Upravil jsem si svůj proužkovaný taneční kostým. Z toho, jak jsem si pohrával s modrým hedvábným kapesníkem, bylo zjevné, že zůstat klidným se mi příliš nedaří.

„Jsi nervózní?“

„Ne, nejsem. Těším se. Hodlám si to užít a ostatní mě nezajímá.“

„Pár 152, jste na řadě!“ vyvolal nás pořadatel.

„*Tranquilo* – nedělej si starosti,“ zašeptal jsem Alicii, když jsme vstoupali na parket. Rozesmála se a já jsem si v tu chvíli pomyslel, co bych asi právě teď dělal, kdybych před rokem neopustil svoji práci a neodjel ze Spojených států.

Tyto myšlenky mě opustily stejně rychle, jako se objevily. Slyšel jsem, jak hlasatel bouřícímu davu oznamuje: „*Pareja numero 152, Timothy Ferriss y Alicia Monti, Ciudad de Buenos Aires!*“

Byli jsme na parketu – a já jsem zářil štěstím.

Odpovědět na základní americkou otázku je pro mě v současnosti obtížné. Jsem rád, že tomu tak je, protože v opačném případě byste nečetli tuto knihu.

Ta otázka zní: „A co ty děláš?“

Pokud byste mě zastihli (což není snadné) a tuto otázku mi položili (byl bych ale raději, kdybyste se neptali), podle aktuální situace bych vám odpověděl, že závodím na motorkách v Evropě, potápím se na soukromém ostrově v Panamě, užívám si odpočinku v přestávkách mezi zápasy v kickboxu pod palmami v Thajsku nebo tancuji tango v Buenos Aires. Krásné na tom všem je, že přitom nejsem multimilionář – a ani o to nijak zvlášť nestojím.

Odpovídat na dotaz „A co ty vlastně děláš?“ jsem nikdy neměl rád: připomíná mi dobu, kdy jsem podléhal stejné nákaze jako mnoho dalších lidí, pro něž je popis jejich práce totéž co popis jejich osobnosti. Pokud mi jej někdo položí dnes a nemyslí to zcela vážně, odpovídám jednoduše:

„Jsem drogový dealer.“¹

To většinou stačí, aby mi tazatel dal pokoj. Navíc je to pravda, i když ne celá. Skutečnost je mnohem složitější a vysvětlit, že to, jak nakládám se svým časem, a co dělám, abych měl peníze, jsou dvě naprosto odlišné věci, by trvalo příliš dlouho. Není snadné uvěřit, že

1 V originálu „*I'm a drug dealer*“. Anglické slovo *drug* znamená česky drogu, ale i lék nebo – v případě Ferrisse – legální doplněk stravy na povzbuzení mozkové činnosti. Pozn. red.

pracuji méně než čtyři hodiny týdně a vydělávám přitom měsíčně víc, než jsem dříve vydělával za rok.

Tato kniha je o tom, co skutečně dělám. Je o neformální subkultuře lidí označovaných jako „noví bohatí“.¹

Čím se odlišuje milionář přebývajícím v iglú od člověka, který tráví život v kanceláři? Řídí se pravidly, jež nejsou běžná.

Jak může někdo, kdo celý život pracuje pro velké a solidní společnosti, měsíc cestovat po světě, aniž by si toho jeho šéf vůbec povšiml? Používá technologie, aby tuto skutečnost zamaskoval.

Zlato vychází z módy. Noví bohatí jsou lidé, kteří životní styl plný nenaplněných, do budoucna odkládaných plánů nechali za sebou a začali – díky tomu, že využívají „měnu“ moderní doby, jíž je čas a mobilita – žít životem, který jim přináší radost a potěšení. Toto umění a vědu můžeme nazvat projektováním nového životního stylu.²

Poslední tři roky jsem strávil cestováním a ve společnosti lidí, jejichž život se vymyká vašim představám. Nemá smysl nesnášet svět, v němž žijeme, lepší je uzpůsobit ho vlastním představám. Je to snazší, než by se mohlo zdát. Moje cesta od neomluvitelně přepracovaného a finančně nedoceneného člověka z kanceláře k jednomu z nových bohatých vydá na román – a přitom je snadné ji napodobit, poté co jsem rozluštil tajemství, jak na to. Zde je návod.

Život nemusí být „zatraceně tvrdý“. Skutečně ne. Většina lidí, mě samotného dříve nevyjímaje, tráví příliš mnoho času přesvědčováním sebe samých, že život musí být těžký. Nakonec rezignují a každodenní dřinu od devíti do pěti vyměňují za občasné volné víkendy a dovolenou – ne ale dlouhou, jinak se už nemusejí vracet.

Skutečnost, přinejmenším ta, kterou zažívám já a o níž je tato kniha, je jiná. Ukážu vám, jak s pomocí drobných figlů – od využití měnových rozdílů přes outsourcing až po „zmizení z kanceláře“ – můžete dělat věci, o nichž si většina lidí myslí, že nejsou možné.

To, že držíte v ruce tuto knihu, naznačuje, že nejspíš netoužíte strávit zbytek produktivního života v kanceláři. Kniha vám umožní dosáhnout toho, po čem toužíte: opustit věčný shon v zaměstnání, cestovat

1 V originálu *New Rich (NR)*. Pozn. překl.

2 V originálu *Lifestyle Design (LD)*. Pozn. překl.

na vysněná místa, toulat se, kam se vám zlíbí, vytvářet světové rekordy či nějak jinak změnit život, a to nikoli v blíže neurčené, prchavé budoucnosti na poněkud iluzorním duchodovém „odpočinku“, ale tady a teď. Na odměnu, kterou přináší tvrdá a usilovná práce, nemusíme čekat do konce života.

Jak na to? Ze všeho nejdřív si musíte uvědomit jednu věc, která většině lidí uniká; mně samému unikala pětadvacet let.

Lidé nechtějí *být* milionáři. Chtějí zažívat a mít věci, o nichž se domnívají, že jsou dostupné pouze milionářům: horská vila, služebnictvo, exotické cesty a mnoho dalšího. Představa, že odpočíváte v houpací síti a nasloucháte rytmickému zvuku vln narážejících na kůly bungalovu s doškovou střechou, láká mnohé.

Milion dolarů v bance ve skutečnosti není tím, o čem sníme: toužíme po životě a volnosti, jež takové bankovní konto přináší. Otázka, kterou si musíme položit, tedy zní následovně: *Jak docílit životního stylu a svobody milionáře, aniž bychom měli milion dolarů?*

Během posledních pěti let jsem na tuto otázku našel odpověď – a nyní ji dávám k dispozici i vám. Ukážu vám, jak jsem oddělil finanční příjem od času stráveného prací, vytvořil si pro mě ideální životní styl, cestoval a užíval si toho nejlepšího, co nám tato planeta nabízí. Vysvětlím, jak jsem přestal pracovat čtrnáct hodin denně pro výdělek 40 000 dolarů ročně a začal pracovat čtyři hodiny týdně – a vydělávat přitom 40 000 dolarů měsíčně.

Neuškodí si připomenout, jak to všechno začalo. Překvapivě to bylo při přednášce pro budoucí investiční bankéře. V roce 2002 mě požádal Ed Zschau, vynikající rádce a můj bývalý profesor na Princetonské univerzitě, jehož kurz podnikání s moderními technologiemi jsem dříve navštěvoval, abych jeho studenty seznámil se svými zkušenostmi ze světa byznysu. Překvapilo mě to: v kurzu přednášeli mnohonásobní milionáři a já, přestože jsem založil vysoce ziskovou společnost prodávající doplňky stravy pro sportovce, jsem hrál zcela jinou ligu.

Během následujících dní jsem si uvědomil, že se všichni zabývají tím, jak vytvořit velkou a úspěšnou společnost, prodat ji a mít se dobře. To je v pořádku. Nikdo se ale nevěnoval tomu, proč něco takového vůbec dělat. Proč bychom měli nejlepší roky života trávit nadějami, že se nám naše úsilí nakonec vyplatí?

Přednášky, které jsem připravil, jsem nazval *Obchodujeme s drogami pro zábavu a zisk*. Vyšel jsem z jednoduché myšlenky: je třeba prověřit ty nejzákladnější předpoklady vztahu mezi prací a osobním životem:

- ▶ Jak by se změnila vaše rozhodnutí, kdybyste nemohli počítat s tím, že jednou odejdete do důchodu?
- ▶ Co by se stalo, kdybyste si mohli ještě dříve, než strávíte 40 let života prací, dopřát kratší „minidůchody“ a vyzkoušet si, jaké to bude, až odejdete na odpočinek?
- ▶ Je skutečně nutné dít jako otrok, abyste mohli žít jako milionáři?

V té době jsem netušil, kam mě tyto otázky přivedou.

Jaký je závěr, k němuž jsem dospěl? Pravidla zdravého rozumu uplatňovaná ve „skutečném světě“ jsou křehkou sbírkou iluzí, posilovaných sociálním prostředím. Tato kniha vám ukáže, jak spatřit možnosti, které ostatním zůstávají utajeny, a jak se jich chopit.

Čím se tato kniha odlišuje od jiných publikací na podobná témata?

Za prvé, nevěnuje se příliš problému, o němž se zmiňuji výše. Předpokládám zkrátka, že toužíte po tom, abyste měli více času, zakoušíte plíživý pocit strachu z toho, že vám život utíká mezi prsty, případně, což je nejhorší, žijete pohodlným a přijatelným životem vrchovatě zaplněným činnostmi, které vás neuspokojují a nepřinášejí pocit životního naplnění. Poslední případ je ze všech nejběžnější a nejzákladnější.

Za druhé, tato kniha se nezabývá tím, jak spořit – nehodlám vás nabádat, abyste se vzdali své každodenní sklenky červeného vína jenom proto, abyste za padesát let měli na kontě milion dolarů; myslím, že lepší je víno si dopřát. Nechci po vás, abyste volili mezi životními radostmi dnes a penězi někdy v budoucnosti. Jsem přesvědčen, že můžete mít oboje, tady a teď. Cílem je radost a zisk.

Za třetí, kniha nepojednává o tom, jak nalézt „práci snů“. Předpokládám, že pro většinu z nás, dejme tomu pro nějakých šest až sedm miliard lidí, je nejlepší ta práce, která zabírá co nejméně času. Většina lidí nikdy nenalezne práci, která by jim přinášela nekončící, ničím nerušené uspokojení. Tím, o co mi v této knize jde, je volný čas a automatický příjem, ne vysněná práce.

Na začátku každé z kapitol se budu zabývat tím, proč je tak

mimořádně důležité být „*dealmakerem*“, tj. člověkem, který se řídí jednoduchým heslem: O realitě lze vyjednávat. Všechna pravidla, kromě přírodních zákonů a právních norem, lze, aniž bychom jednali neeticky, „ohýbat“ a překračovat.

Základ slova *dealmaker* – DEAL¹ – je však také akronymem, který označuje proces naší proměny v nového bohatého.

Jednotlivé kroky a strategie tohoto procesu přinášejí pozoruhodné výsledky, a to bez ohledu na to, zda jste zaměstnanec nebo podnikatel. Bude vám nadřizený tolerovat všechno to, co můj šéf toleruje mně? Ne. Můžete využívat tytéž principy, abyste zdvojnásobili svůj příjem, snížili počet hodin strávených prací na polovinu nebo přinejmenším zdvojnásobili délku své dovolené? Zcela jistě většinu z toho ano.

Na následujících řádcích naleznete hlavní kroky procesu **DEAL**, které vám pomohou zamyslet se nad vlastním životem a znovu si přebrat, jak vlastně chcete žít.

D jako definice. Je nutné přehodnotit zavádějící pravdy selského rozumu a stanovit si nová pravidla a cíle. Objasníme si koncepty *relativního bohatství* a *zdravého stresu (eustres)*.² Kdo jsou noví bohatí? Co a jak dělají? V této části knihy se seznámíte s podstatou nového životního stylu, a to před tím, než se budu zabývat jeho třemi hlavními součástmi.

E jako eliminace. Zastaralé a překonané pojetí time-managementu je nutné jednou provždy odložit do starého železa. V této části knihy vám ukážu, jak jsem využil myšlenky jednoho často opomíjeného italského ekonomů k tomu, abych svoji pracovní dobu zkrátil z 12 na 2 hodiny denně, a to během pouhých dvou dní. Zvyšte svoji pracovní produktivitu pomocí „nepřirozených“ postupů, jež jsou v rozporu s běžnými očekáváním, a rozvíjejte vaši schopnost využívat selektivní ignoraci, dopřávat si informační dietu a pomíjet vše nedůležité. V této části knihy se zabývám první složkou „luxusního“, radost a potěšení přinášejícího životního stylu, jíž je čas.

1 Anglické slovo *deal* znamená dohodu, úmluvu, ale také úděl. Pozn. překl.

2 Při vysvětlování svých konceptů jsem v knize na některých místech zavedl pojmy, jež nejsou zcela běžné. Pokud vám jejich význam nebude jasný či budete potřebovat podrobnější vysvětlení, navštivte webové stránky www.fourhourblog.com, kde naleznete glosář a seznam dalších informačních zdrojů.

- A jako automatizace.** Přepněte cash-flow na autopilota. Využijte k tomu práce v zemích s nižšími náklady, outsourcing a pravidla nerozhodování. Vše k tomu potřebné, od specifických metod po rutinní postupy mimořádně úspěšných nových bohatých, již existuje. V této části knihy se tedy budu zabývat druhou složkou nového životního stylu, již jsou peníze.
- L jako liberation čili osvobození** je heslem mobilních lidí, kteří uvažují globálně. V této části se budu zabývat konceptem minidůchodů jakožto prostředku pro udržení si dálkové kontroly nad pracovním dnem a pro únik z dosahu šéfa. Osvobození není synonymem pro levné cestování: znamená to jednou provždy zpřetrhat pouta, jež nás váží k jednomu místu. V této části knihy se soustředím na třetí složku nového životního stylu, již je mobilita.

Na tomto místě bych měl říci, že většina šéfů nevidí ráda, když jejich podřízení tráví na pracovišti jednu hodinu denně. Pokud jste zaměstnanci, měli byste akronym DEAL a jeho jednotlivé kroky interpretovat stejně jako lidé, kteří podnikají, ale realizovat je v odlišném pořadí – jako DELA. Pokud se rozhodnete pracovat i nadále tam, kde v současnosti působíte, musíte si – ještě předtím, než svoji pracovní dobu zkrátíte o 80% – zajistit volnost, pokud jde o to, kde pracujete. Dokonce i když jste nikdy neuvažovali o vlastním podnikání, proces DEAL z vás podnikatele ve smyslu, v němž tento pojem v roce 1800 poprvé použil francouzský ekonom J. B. Say – podnikatel je člověk, který přesouvá ekonomické zdroje z oblastí, kde přinášejí malé výnosy, do oblastí s vysokými výnosy –, udělá.

A nakonec: mnohé z toho, co v této knize doporučuji, vám bude nejspíš připadat neuskutečnitelné a proti zdravému rozumu. Přesto o tom zkuste přemýšlet. Učiníte-li tak, uvidíte, že se můžete dostat velmi daleko – a už nikdy se nebudete chtít vrátit zpět.

Dovolte mi, abych vás seznámil se svým světem. A nezapomínejte: *Tranquilo* – je čas radovat se z života, to ostatní přijde samo.

TIM FERRISS

Tokio, Japonsko
29. září 2006

► CHRONOLOGIE PATOLOGIE

Odborník je člověk, jenž ve velmi malé oblasti udělal všechny chyby, jichž je možné se dopustit.

- NIELS BOHR, dánský fyzik a nositel Nobelovy ceny

Obvykle se choval jako blázen, měl ale okamžiky nezkalené mysli, kdy byl jenom hloupý.

- HEINRICH HEINE, německý kritik a básník

V této knize se seznámíte s principy, které mi umožnily:

- být hostujícím přednášejícím o problematice podnikání s moderními technologiemi na Princetonské univerzitě;
- být prvním Američanem, který se dostal do Guinnessovy knihy rekordů za to, jak tančí tango;
- radit více než třiceti držitelům světových rekordů v profesionálně provozovaných sportech a olympijských disciplínách;
- stát se „Nejlepším propagátorem sebe sama roku 2008“ podle časopisu *Wired*;
- zvítězit na šampionátu v čínském kickboxu;
- střílet z luku při jízdě na koni (*jabusame*) v Nikko v Japonsku;
- být badatelem a aktivistou v otázkách politického azylu;
- tančit break-dance pro *MTV* na Tchaj-wanu;
- soutěžit v hurlingu (irský pozemní hokej) v Irsku;
- hrát v populárních televizních seriálech v Číně a v Hongkongu (*Human Cargo*).

Jak se mi to podařilo, je téměř stejně okouzující jako výše uvedený seznam.

1977: Narodil jsem se šest týdnů před termínem a lékaři mi dávali 10% šanci, že zůstanu na živu. Přežil jsem. Vyrostlo ze mě mimořádně otlé dítě, jemuž šly v důsledku svalové nedostatečnosti oči šejdrem. Matka mě láskyplně oslovovala „tuňáčku“. Až potud vše v pořádku.

1983: Téměř mě vyhodili ze školky, protože jsem se odmítal učit abecedu. Učitelka mi nechtěla vysvětlit, proč bych to měl dělat. Svůj požadavek zdůvodnila tím, že je učitelka. Řekl jsem jí, že je hloupá a ať odejde, protože mě ruší – chtěl jsem kreslit žraloky. Poslala mě do kouta a musel jsem sníst mýdlo. Začala se rodit moje neúcta k autoritám.

1991: Moje první zaměstnání. Kde jsou ty časy... Pracoval jsem za minimální mzdu jako uklízeč v cukrárně a rychle jsem si uvědomil, že musím vynakládat dvojnásobné úsilí jenom proto, že můj šéf vyžaduje určité postupy. Začal jsem svoji práci dělat po svém a vše jsem zvládl za jednu hodinu namísto dřívějších osmi. Ve zbývajícím čase jsem si četl časopisy o kung-fu a cvičil karatistické kopy venku před cukrárnou. Vyhodili mě v rekordním čase tří dnů, a to s komentářem: „Možná někdy pochopíš, že tvrdá a usilovná práce má smysl.“ Zdá se, že se mi to dosud nepodařilo.

1993: Jeden rok jsem strávil na výměnném programu v Japonsku. Lidé zde pracují až neuvěřitelně usilovně a tvrdě – smrt z přepracování se řekne *karoši*. Sami Japonci říkají, že když se narodí, měli by být šintoisty, poté co uzavřou manželství, měli by se stát křesťany a zemřít by měli jako buddhisté. Dospěl jsem k závěru, že většina lidí životu příliš nerozumí a má v něm zmatek. Jednou večer jsem svoji hostitelku chtěl požádat, aby mě příští den ráno vzbudila (*okosu*), místo toho jsem ale nechtě řekl, aby mě brutálně znásilnila (*okasu*). Velmi ji to rozrušilo.

1996: Podařilo se mi nepozorovaně proklouznout na Princeton, přestože jsem v testu SAT¹ dosáhl výsledků 40% pod průměrem a poradce na střední škole mi doporučoval, abych uvažoval „realističtěji“. Dospěl jsem k závěru, že to není nic pro mě. Studoval jsem neurovědy a poté jsem přešel na východoasijská studia, abych nemusel upínat svorky kabelů na kočičí hlavy.

1997: Milionářské časy! Vytvořil jsem audioknihu *Jak jsem zvítězil nad Ivy League*², z peněz získaných na třech letních brigádách jsem

1 Zkouška k ověření studijních předpokladů u uchazečů o studium na vysoké škole. Pozn. překl.

2 Skupina osmi elitních vysokých škol na východním pobřeží USA. Pozn. překl.

dal vyrobit 500 kopií – a neprodal jsem ani jednu. Teprve o devět let později, v roce 2006, jsem matce dovolil, aby je vyhodila. Takové radosti přináší ničím nepodložená sebedůvěra.

1998: Poté co čtyři koulaři zkopali mého kamaráda do hlavy, zanechal jsem práce vyhazovače, což byla nejlépe placená činnost v univerzitním kampusu, a založil seminář rychločtení. Polepil jsem univerzitu stovkami příšerných neonově zelených letáků *Čtěte třikrát rychleji – za tři hodiny!* a pravověrní studenti Princetonské univerzity je všechny do jednoho popsali hanlivými poznámkami. Přihlásilo se však 32 zájemců, každý zaplatil 50 dolarů za tři hodiny a já jsem díky tomu dosáhl příjmu 533 dolarů na hodinu. To mě přesvědčilo, že lepší je objevit trh a až poté se zabývat produktem, nikoliv naopak. O dva měsíce později mě rychločtení začalo natolik nudit, že jsem s ním přestal. Ztratil jsem i tu nejmenší chuť nabízet jakékoliv služby – přišel čas začít dodávat reálné produkty.

Podzim 1998: Vedu velkou polemiku týkající se mé závěrečné práce. Stále více se obávám, že se ze mě nakonec stane investiční bankéř. Páchám akademickou sebevraždu a oznamuji tajemníkovi univerzity, že školu na neurčito opouštím. Můj otec se obává, že se na univerzitu již nikdy nevrátím, já jsem přesvědčen, že vše podstatné v mém životě se již událo. Matka si myslí, že se nic neděje a není zapotřebí věci zbytečně dramatizovat.

Jaro 1999: Během tří měsíců jsem nastoupil do několika zaměstnání a zase je opustil – pracoval jsem například jako tvůrce jazykových studijních programů ve společnosti Berlitz, která je největším světovým vydavatelem cizojazyčné literatury, a jako analytik ve firmě o třech lidech, zaměřené na výzkum politického azylu. Poté jsem zcela přirozeně odcestoval na Tchaj-wan, abych zde naprosto z ničeho vytvořil řetězec sportovních středisek a nechal se málem zastřelit příslušníky triád – gangů čínské mafie. Neuspěl jsem. Vrátil jsem se do Spojených států a rozhodl se věnovat kickboxu. O čtyři týdny později jsem vyhrál národní mistrovství Spojených států v tomto sportu; to, že jsem při tom předváděl naprosto nekonvenční, nejodpudivější styl, jaký bylo kdy možné spatřit, na věci nic neměnil.

Podzim 2000: Závěrečnou práci jsem ještě stále nedokončil, má sebedůvěra je ale zpět – život nekončí a zdá se, že roční pauza mi

jenom prospěla. Je mi něco přes dvacet a mám nadání, jež v něčem připomíná schopnosti Davida Koreshe¹. Můj přítel prodal svoji společnost za 450 milionů dolarů a já jsem se rozhodl vydat do slunné Kalifornie, abych zde vydělal miliardy. Přestože poptávka po pracovní síle nebyla nikdy v historii tak velká, práci jsem získal až za tři měsíce po dokončení studia na univerzitě. Ukázal jsem přitom, co ve mně je, když jsem jednomu nedávno jmenovanému generálnímu řediteli postupně poslal 32 e-mailů. Nakonec nevydržel a přijal mě jako prodejce.

Jaro 2001: Společnost TrueSAN Network se z neznámého subjektu s 15 zaměstnanci stala „lídrem mezi firmami zaměřenými na zálohování soukromých dat“ (jak se něco takového zjišťuje?) a pracuje pro ni už 150 lidí (co asi všichni dělají?). Nově jmenovaný ředitel prodeje mi uložil vzít telefonní seznam a „začít od A“, tedy obvolávat všechny potenciální klienty. Pokusil jsem se mu co možná nejtaktněji naznačit, že je to naprostý nesmysl a že se chováme jako idioti. Řekl mi, že mám dělat, co mi říká; nebyl to úplně nejlepší začátek mé kariéry.

Podzim 2001: Pracoval jsem dvanáct hodin denně, abych po roce zjistil, že jsem druhým nejhůře placeným člověkem ve firmě – hned po vrátném. Rozhodl jsem se, že čas, který ve firmě trávím, propříště cele věnuji surfování na internetu. Jednou odpoledne, když už se moje zásoba obscénních videoklipů povážlivě ztenčila, jsem se pustil do zjišťování, jak komplikované by bylo začít provozovat firmu dodávající potravinové doplňky. Ukázalo se, že všechny činnosti, od výroby po reklamu, lze zadat někomu jinému (outsourcovat). O dva týdny později a s dluhem 5000 dolarů na mé kreditní kartě se již vyráběla první dodávka a na webu se objevila stránka nabízející mé produkty. Za další týden jsem byl – naštěstí – propuštěn.

2002–2003: Společnost BrainQUICKEN LLC se prosadila a já jsem začal vydělávat více než 40 000 dolarů měsíčně namísto 40 000 dolarů za rok. Jediným problémem je to, že nenávidím svůj život a pracuji více než dvanáct hodin denně po sedm dní v týdnu; nějak

1 David Koresh byl představitel náboženské sekty davidíánů, známý svým charismatem. Pozn. překl.

jsem sám sebe zahnal do kouta. Udělal jsem si na týden „volno“, odjel jsem s rodinou na „dovolenou“ do Florencie v Itálii a tam jsem trávil, nervózní a rozrušený, každý den deset hodin v internetové kavárně. Mírně řečeno, stálo to za houby. Začal jsem přednášet studentům Princetonské univerzity o tom, jak vytvořit „úspěšnou“ (tj. ziskovou) společnost.

Zima 2004: Nemožné se stalo skutkem – oslovila mě jedna teleshoppingová společnost a izraelský koncern s nabídkou koupit moji začínající společnost BrainQUICKEN. Maximálně jsem zjednodušil, eliminoval a „vyladil“ vše, co se dalo, abych nebyl pro chod firmy nepostradatelný. Kupodivu, firma se ani poté – na rozdíl od obou tak slibných obchodů – nezhroutila. Vrátil jsem se zpátky do temných, mrazivých dní a kmital jako fretka. Brzy poté se obě společnosti, které se o moji společnost ucházely, pokusily okopírovat můj produkt, a přišly tak o miliony dolarů.

Červen 2004: Rozhodl jsem se, že musím, i kdyby se moje firma měla kvůli tomu sesypat, všeho nechat – dřív, než skončím jako Howard Hughes¹. S batohem na zádech jsem odjel na letiště JFK v New Yorku, zakoupil jednosměrnou letenku na první let do Evropy, který jsem našel, přistál v Londýně a s úmyslem „dobít si baterky“, než se vrátím do svého slzavého údolí, jsem na čtyři týdny odjel do Španělska. Ozdravný pobyt jsem zahájil tím, že jsem se hned první ráno nervově zhroutil.

Červenec 2004–2005: Čtyři týdny se protáhly na osm a já jsem se rozhodl, že zůstanu za mořem blíže neurčenou dobu a zkusím zjistit, jak dosáhnout toho, aby věci fungovaly automaticky – a že zkusím žít jinak než dosud. Elektronickou korespondenci jsem omezil na jednu hodinu každé pondělí ráno. Jakmile jsem se přestal do věci plést, přestal jsem být úzkým hrdlem a zisk se zvýšil o 40 %. Co má ale člověk dělat, když nemá práci, již by mohl sytit svoji hyperaktivitu a vyhýbat se tak tomu, aby si kladl významné a podstatné otázky? Očividně sedět na zadku s rukama v klíně.

1 Howard Hughes byl americký letecký konstruktér, pilot, podnikatel, filmový režisér a producent (mj. *Pekelní andělé*, *Psanec*), jeden z nejbohatších lidí světa. Proslul excentrickým způsobem života, mimo jiné byl znám fanatickou potřebou kontroly nad každickým aspektem svých projektů. Trpěl duševní chorobou. Pozn. překl.

Září 2006: Vrátil jsem se – poté, co jsem metodicky odvrhl všechny předpoklady o tom, co je a co není možné – do Spojených států s hlavou plnou neobvyklých myšlenek a v rozpoložení, jež nemělo daleko k zenovému buddhismu. Moje přednášky *Obchodujeme s drogami pro zábavu a zisk* se změnilly v kurz o tom, jak dosáhnout ideálního životního stylu. Jejich poselství je prosté: *Viděl jsem zaslíbenou zemi a mám pro vás dobrou zprávu. Můžete v ní žít i vy.*

KROK 1: D jako definice

Skutečnost je pouhá iluze, i když velmi vytrvalá.

– ALBERT EINSTEIN

Příčiny a srovnání

► JAK PROŠUSTROVAT MILION DOLARŮ ZA JEDINOU NOC

Pro tyto lidi je bohatství stejně samozřejmé jako pro nás ostatní říct „mám horečku“, když ji skutečně máme.

– SENECA (4 př. n. l. – 65 n. l.)

Mám rovněž na mysli třídu, jež je zjevně bohatá, ale nejstrašlivěji zbídačená, třídu, která nahromadila peníze, ale neví, jak je využít nebo jak se jich alespoň zbavit, a jež si tak vykovala vlastní zlaté a stříbrné okovy.

– HENRY DAVID THOREAU (1817–1862)

1 HODINA RÁNO, 10 000 METRŮ NAD LAS VEGAS

Jeho přátelé, opilí natolik, že stejně nemohli mluvit, spali. Byli jsme jediní v první třídě, kdo zůstal vzhůru. Natáhl ke mně ruku, aby se představil. Ve světle lampičky na čtení se na jeho ruce blyštěl mimořádně velký, nádherný diamant.

Mark byl magnátem se vším všudy. Provozoval síť zahrnující téměř všechny benzinové čerpací stanice, řetězec potravinářských obchodů a většinu sázkových kanceláří v Jižní Karolíně. S úsměvem se přiznal, že on a jeho přátelé, kteří ho na víkendových cestách doprovázejí, mohou za víkend prohrát v průměru půl milionu až milion dolarů – každý sám. Pěkně.

Když se řeč stočila na mé cesty, zvedl se v sedadle a se zájmem poslouchal, co říkám. Mě ale více zajímalo, jak funguje jeho úžasný stroj na peníze.

„Kterou ze svých podnikatelských aktivit sis nejvíc oblíbil?“

Odpověď přišla téměř okamžitě, bez velkého přemýšlení.

„Žádnou.“

Vyprávěl, že více než třicet let života prožil s lidmi, které neměl rád, aby si mohl kupovat věci, které nepotřeboval. Byl třikrát ženatý, střídal drahá auta a obklopoval se nákladnými zbytečnostmi, jež mohl stavět na odiv. Měl všechno – ale nežil.

A to je přesně to, jak skončit nechceme.

Hrušky a jablka: srovnání

Čím se odlišuje Markův život od života, jaký chceme žít? Čím se noví bohatí (NB), kteří mohou volit mezi různými možnostmi, liší od těch, kteří vše odkládají na později jenom proto, aby zjistili, že jim život uplynul mezi prsty? Ty druhé budeme nazývat „odkladači“ (O).

Vše má kořeny již v samém počátku. Noví bohatí se odlišují od ostatních svými cíli, v nichž se zrcadí velmi odlišné priority a životní filozofie.

Všimněte si, jak jemné formulační odlišnosti zcela změní to, co musíme udělat, chceme-li dosáhnout na první pohled obdobných cílů. Tyto cíle zdaleka nejsou výlučnou záležitostí podnikatelů: jak později ukážu, mohou se týkat i zaměstnanců, někdy dokonce především jich.

O: Pracovat sám na sebe.

NB: Nechat druhé pracovat pro mě.

O: Pracovat, když chci.

NB: Nepracovat pro práci samu, dělat jen nezbytné minimum nutné pro dosažení maximálního efektu („minimální efektivní zátěž“).

O: Odejít do důchodu brzy nebo ještě mladý.

NB: V průběhu celého života pravidelně odcházet na kratší minidůchody, během nichž si odpočineme a pobavíme se. Uvědomovat si, že cílem není nečinnost – cílem je dělat to, co nás baví.

- O:** Koupit si všechno, co chceme.
- NB:** Dělat všechno, co chceme. Být vším, čím chceme být. Pokud k tomu patří nějaké věci, jde buď o prostředky k dosažení cíle, nebo o nějaký „bonus“ – ne však o cíl samotný.
- O:** Nebýt zaměstnancem, ale šéfem. Moci rozhodovat.
- NB:** Nebýt ani šéfem, ani zaměstnancem, ale vlastníkem. Mít jak samotné „vozidlo“, tak i „řidiče“, který zajistí, aby fungovalo, jak má.
- O:** Vydělávat spoustu peněz.
- NB:** Vydělávat spoustu peněz s vědomím konkrétních důvodů a snů, o jejichž realizaci usilujeme, včetně časového rámce a kroků pro jejich dosažení. Proč pracujete vy?
- O:** Mít víc.
- NB:** Těšit se z vyšší kvality a méně se zatěžovat zbytečnostmi. Mít velké finanční rezervy, ale nezapomínat, že většina materiálních tužeb slouží k ospravedlnění toho, že vynakládáme čas na nepodstatné záležitosti, včetně nakupování věcí, a toho, co děláme, abychom je mohli nakupovat. Strávíme dva týdny vyjednáváním a ušetříme 10 000 dolarů? Bezva. Má náš život smysl? Přispíváme něčím užitečným světu, jehož jsme součástí, nebo jenom přehazujeme papíry z místa na místo, vytukáváme cosi na klávesnici a vracíme se domů s tím, že si užijeme opilecký víkend?
- O:** Získat velký výnos, ať už z cenných papírů, akvizice, odstupného nebo jiného zdroje zlatých vajec.
- NB:** Mít velké cíle, ale výnosy získávat každý den: průběžný příjem je důležitější než den, kdy „zvítězíme“ a získáme velkou finanční částku.
- O:** Nemuset dělat to, co nemáme rádi.
- NB:** Nemuset dělat to, co nemáme rádi, ale mít také svobodu a odhodlání jít za svými sny a nevrátit se k práci pro práci.

Po letech neustále se opakující práce často není snadné znovu v sobě objevit zaujetí, vrátit se ke svým snům a přemýšlet o nich, dopřát svým zájmům a koníčkům, které jsme nechali téměř odumřít, aby se probraly z letargie. Cílem není pouze eliminovat vše špatné, protože v takovém případě nám nezbude nic než prázdno, ale také usilovat o to nejlepší na světě – a docílit toho.

Vystoupit z nesprávného vlaku

Nejdůležitějším principem je neklamát sám sebe.

Osoba, kterou oklamáte nejsnáze, jste totiž vy sám.

– RICHARD P. FEYNMAN, nositel Nobelovy ceny za fyziku

Dost. Stačilo. Už žádné další hromadné směřování k životním katastrofám. Hledat zaslepeně cestu k penězům je hloupost.

Cestoval jsem pronajatými soukromými letadly přes Andy, vychutnával si nejlepší vína světa mezi jednotlivými soutěžemi světové série lyžařských závodů, žil jsem si jako král v mnoha soukromých rezidencích. Podělím se s vámi o tajemství, o němž hovořím jenom zřídka: to všechno mě stálo méně, než bych ve Spojených státech zaplatil za nájemné. Pokud si můžete zvolit čas a místo, vaše peníze mají automaticky troj- až desetinásobnou hodnotu.

Ne, nemá to nic společného se směnnými kurzy. Být finančně bohatý a moci žít jako milionář jsou dvě velmi odlišné věci.

Užitná hodnota peněz se násobí podle toho, v jaké míře máte ve svém životě kontrolu nad následujícími faktory (jež souhrnně označuji jako „multiplikátor svobody“): *co* děláte, *kdy* to děláte, *kde* to děláte a *s kým* to děláte.

Pokud použijeme „multiplikátor svobody“ jako kritérium, investiční bankéř, který pracuje osmdesát hodin týdně a vydělává půl milionu dolarů ročně, je méně „výkonný“ než zaměstnaný nový bohatý, který pracuje 1/4 té doby a vydělává 40 000 dolarů ročně, ale může se zcela svobodně rozhodovat, kdy, kde a jak bude žít. Bankéřův půlmilion dolarů může mít, když se zaměříme na to, jaký životní styl mu

poskytuje, menší hodnotu než 40 000 dolarů – jinak řečeno, 40 000 dolarů může mít pro nového bohatého větší hodnotu než půl milionu pro bankéře.

Skutečnou moc představují možnosti volby. Tato kniha se zabývá tím, jak tyto alternativní možnosti vidět a vytvářet s co nejmenším úsilím a náklady. Byť to vypadá paradoxně, můžeme získávat více peněz, dokonce mnohem více peněz, a dělat přitom polovinu toho, co děláme teď.

Kdo jsou tedy noví bohatí?

- ▶ Zaměstnanci, kteří si nově uspořádají svůj časový harmonogram, vyjednájí si možnost pracovat doma, a díky tomu dosáhnou 90 % výsledků za desetinu času, což jim umožní strávit dva týdny v měsíci s rodinou na lyžích či na cestách.
- ▶ Podnikatelé, kteří vyloučí nejméně výnosné zákazníky a projekty, všechny provozní operace zadají dodavatelům (outsourcují je), a pak cestují po světě, sbírají vzácné tisky a na webu vystavují vlastní kresby.
- ▶ Studenti, kteří se rozhodnou riskovat vše (to jest nic) a založí on-line HDTV videopůjčovnu, která jim díky existenci nevelké skupiny fanoušků filmů s vysokým rozlišením vydělává měsíčně 5000 dolarů. Tato aktivita, jež jim zabere dvě hodiny týdně, jim umožňuje věnovat se s plným nasazením lobbování za práva zvířat.

Možností je nespočet, každá cesta ale začíná prvním krokem, který je v tomto případě pro všechny stejný: je třeba opustit staré domněnky a předpoklady.

Připojit se k novým bohatým vyžaduje osvojit si novou slovní zásobu a znovu stanovit svůj kurz – s pomocí kompasu určeného pro nový, neobvyklý svět. Musíme změnit stará pravidla, od redefinování „odpovědnosti“ až po opuštění celého konceptu „společenského úspěchu“.

Noví hráči pro novou hru, globální a neomezenou

TURÍN, ITÁLIE

Civilizace přináší příliš mnoho pravidel. Dělal jsem všechno, co bylo v mých silách, abych je přepsal.

– BILL COSBY

Ve chvíli, kdy se ve vzduchu přetáčel o 360 stupňů, ohlušující křik ztlchl. Salto vzad se zkříženými lyžemi nad hlavou, které Dale Begg-Smith při jízdě v boulích právě předvedl, bylo perfektní, stejně jako dopad na zem. Když poté sjížděl po svahu dolů do cíle, měl své místo v historických záznamech jisté.

Bylo 16. února 2006 a Dale právě získal zlatou medaili na zimních olympijských hrách v Turínu. Po okamžicích slávy se – na rozdíl od dalších sportovců, kteří se svému sportu věnují „na plný úvazek“ – již nikdy nebude muset vrátit k nějakému bezvýhodnému zaměstnání, ani se nebude ohlížet zpět k tomuto dni s pocitem, že ho již nic lepšího nečeká. Koneckonců, bylo mu všehovšudy jedenadvacet a měl černé lamborghini.

Tento Kanadčan, který se narodil tak trochu nedopatřením jako pozdní, nečekané dítě, ve třinácti letech založil internetovou IT společnost. Naštěstí měl zkušenějšího mentora a partnera, který mu ukázal cestu – svého patnáctiletého bratra Jasona. O dva roky později se tato společnost, vytvořená s cílem financovat jejich velký sen stanout na olympijských hrách na stupních vítězů, stala třetí největší společností svého druhu na světě.

Zatímco se jeho týmoví kolegové mořili na svahu a otloukali si těla při dalších a dalších tréninkových skocích, Dale v Tokiu nakupoval saké pro klienty. Jeho koučové, vychovaní ve světě výstižně charakterizovaném heslem „Pracuj tvrději, ne chytřejí“, postupně nabýli přesvědčení, že tráví příliš mnoho času podnikáním a nevěnuje se dostatečně tréninku, a to přesto, že Daleovy výsledky mluvíly jasnou řečí.

Místo aby volil mezi podnikáním a svým snem, rozhodl se Dale realizovat oboje – namísto přístupu buď/anebo zvolil přístup jak/tak. Podnikáním neztrácel zbytečně mnoho času: společně s bratrem trávili mnoho času s ostatními Kanadčany.

V roce 2002 se přestěhovali do pravé velmoci lyžování – do

Austrálie. Tým lyžařů zde byl menší, ale pružnější a koučovala ho jedna z legend tohoto sportu. Tři roky, které Dale potřeboval k získání australského občanství, uběhly jako voda, a v závodě, v němž se utkal se svými bývalými týmovými kolegy, se stal teprve třetím Australanem, jenž získal zlatou medaili na zimních olympijských hrách.

V zemi klokanů a surfařů se Dale dostal dokonce i na známky – hned vedle známek z edice připomínající Elvise Presleyho si můžete koupit ty s portrétem Dalea Begg-Smitha.

Sláva, stejně jako schopnost vidět i jiné možnosti než ty, které nám jsou nabízeny, má své výhody. A jiné možnosti existují vždy.

NOVÁ KALEDONIE, JIŽNÍ PACIFIK

Jakmile jednou prohlásíte, že vám stačí být tím druhým, tak jím i skutečně budete.

– JOHN F. KENNEDY

Někteří lidé žijí v přesvědčení, že stačí jenom trocha peněz navíc, a všechno bude tak, jak má být. Své cíle podle uvážení mění a posouvají: 300 000 dolarů v bance, milion dolarů v akciích, roční příjem 100 000 namísto 50 000 dolarů a podobně. Cíl, který si stanovila Julie, měl hodnotu sám o sobě: vrátit se domů se stejným počtem dětí, s jakým odjížděla.

Narovnala se v sedadle a přes uličku se zadívala na svého spícího manžela Marca. Tak jako tisíckrát předtím počítala – jeden, dva, tři. Až dosud bylo všechno v pořádku. Za dvanáct hodin budou, samozřejmě za předpokladu, že se s letadlem nic nestane, všichni bezpečně a ve zdraví z Nové Kaledonie zpátky v Paříži.

Z Nové Kaledonie?

Nová Kaledonie, tropický ostrov v Korálovém moři, bývala francouzskou kolonií. Julie a Marc zde právě prodali plachetnici, na níž se plavili po trase dlouhé 15 000 mil kolem světa. Získat zpět svou počáteční investici bylo součástí plánu již od začátku. Patnáct měsíců, které strávili poznáváním světa, od gondolami zaplněných kanálů Benátek po domorodci obydlená pobřeží v Polynésii, je přišlo na 18 000 až 19 000 dolarů. Za nájem a bagety by v Paříži zaplatili více.

Většina lidí by něco takového považovala za nemožné. Většina lidí totiž neví, že více než 300 rodin vyplouvá každým rokem z Francie za stejným cílem.

Cesta, kterou podnikli, byla po více než dvě desetiletí snem, který vykárali na poslední místo neustále narůstajícího seznamu úkolů. Každý okamžik života přinášel nové a nové důvody, proč nevyrazit.

Jednoho dne si Julie uvědomila, že pokud se na cestu nevydá teď, neodjede nikdy. Racionální zdůvodnění, ať už oprávněná nebo ne, by se vršila jedno na druhé, takže přesvědčit sebe samu by bylo stále obtížnější.

Přípravy na cestu jejich života jim zabraly celý rok. Následovala třicetidenní zkušební plavba; Julie si téměř okamžitě po vyplutí uvědomila, že jejich děti nejenže nejsou důvodem, proč necestovat a nehledat dobrodružství, ale že jsou ve skutečnosti tím nejdůležitějším důvodem, proč to udělat.

Než se společně vydali na velkou cestu, jejich tři malí chlapci se spolu bez ustání donekonečna hašteřili – během plavby se ale postupně naučili vycházet spolu ve stísněném prostoru jejich plovoucí ložnice a naučili se trpělivosti, ku prospěchu svému i v zájmu zachování zdravého rozumu rodičů. Zatímco dříve jim knihy nic neříkaly, nyní je začali milovat – číst si bylo na otevřeném moři mnohem zajímavější než zírat do zdi. Přerušit na jeden rok školní docházku a ocitnout se v mnoha nových prostředích se ukázalo být tou nejlepší investicí do jejich vzdělání.

Julie se dívala na křídlo letadla prořezávající mraky a přemýšlela, co udělají příště: využijí peníze získané z rodinné dílny na výrobu lodní výstroje, najdou si pěkné místo v horách a budou po celý rok lyžovat a cestovat.

Nyní již věděla, že je to možné – a pociťovala nutkání vydat se za novým dobrodružstvím.

► NOVÝ ŽIVOTNÍ STYL V PRAXI

Měla jsem plné zuby cestování přes celé město jenom proto, abych vyzvedla svého syna a řítila se s ním po zledovatělých dálnicích zpátky do zaměstnání, kde jsem potřebovala dodělat svoji práci. Minidůchod mě i synovi umožnil prožít společný čas v alternativní internátní škole, ležící v nádherném lese u jarem provoněného rybníka na slunné Floridě a v níž vládla kreativní atmosféra pozitivně ovlivňující děti i personál. Najít alternativní nebo i tradiční školu, kde můžete být se svými dětmi, není tak těžké. Alternativní školy často považují komunitní podporu za své poslání a dostane se vám v nich mimořádně

srdečného přijetí. Někdy se vám dokonce podaří ve škole nalézt práci a užívat si nové prostředí společně se svým dítětem.

– DEB

Time,

tvoje kniha a blog mě inspirovaly odejít ze zaměstnání, napsat dvě e-knihy, skákat padákem, procestovat s batohem Jižní Ameriku, prodat všechny zbytečnosti a hostit výroční setkání nejlepších světových instruktorů v seznamování (třetím rokem moje hlavní podnikání). To nejlepší na všem? Není mi ještě ani jednadvacet.

Díky, kámo!

– ANTHONY