

MILIONÁŘEM ZA VÍKEND

**Překvapivě jednoduchá cesta,
jak za 48 hodin rozjet
výnosný byznys**

**NOAH KAGAN
A TAHL RAZ**



audiolibrix

MILIONÁŘEM ZA VÍKEND

Překvapivě jednoduchá cesta, jak za 48 hodin rozjet výnosný byznys
Noah Kagan, Tahl Raz

Million Dollar Weekend

Copyright © 2024 by Noah Kagan

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of
training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text
and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin
Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Překlad: Jindřich Klimeš

Sazba: Magdaléna Šrailová

Obálka dle originálu: Tereza Švarcová

Fotografie autora na obálce: © Brandon Wells

Jazyková korektura: Hana Cvrčková

Odpovědná redaktorka: Martina Antlová Duchoslavová

Tisk: FINIDR, s.r.o.



Vydalo Nakladatelství Audiolibrix
Makovského 1334/26, Řepy, 163 00 Praha 6
v roce 2026 jako svou 75. publikaci
První vydání

Připomínky: audiolibrix.cz/pripominky

Detail titulu: audiolibrix.cz/milionar

Objednávky knih: audiolibrix.cz/objednavky

Při diskusi o knize použijte hashtag #milionaremzavikend

Knihla je dostupná také jako audiokniha
na audiolibrix.cz/milionar

České vydání © Audiolibrix s. r. o. 2026

Všechna práva vyhrazena
audiolibrix.cz/nakladatelstvi

Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována
za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem
bez písemného souhlasu vydavatele.

ISBN 978-80-53063-12-8 (paperback)

ISBN 978-80-53063-13-5 (epub)

ISBN 978-80-53063-14-2 (pdf)

Věnováno všem, kdo se nebojí
vsadit sami na sebe

Obsah

Nejčastější výmluvy	9
Začněte tady	13

ČÁST 1 | Prostě začněte

Najděte v sobě odvahu experimentovat

1. Prostě sakra začněte	27
Nebojte se do toho skočit po hlavě	
2. Líná huba, holé neštěstí	47
Dojděte si pro zlatou medaili v disciplíně odmítnutí	

ČÁST 2 | Vybudujte to

Nastartujte své podnikání s Milionovým víkendem

3. Hledání milionových nápadů	67
Jednoduchá cvičení, jak přijít se ziskovými podnikatelskými nápady	
4. Minutový obchodní model	97
Proměňte svůj nápad v milionovou příležitost	
5. 48hodinová výzva	119
Ověřte si svůj podnik tím, že si vyděláte	

ČÁST 3 | Posuňte to na další úroveň

Vydělávejte peníze i ve spánku

6. Sociální sítě pohání růst...	147
Vybudujte si publikum, které vám bude věrné po celý život	
7. ... Newslettery pohání zisk	167
Jak s e-mailem vydělat pořádnou hromadu peněz	
8. Růst až do nebes	197
Můj v praxi osvědčený návod k růstu	
9. 52 letošních šancí	225
Vytvořte si systém a rutinu, abyste vybudovali podnikání a žili život, po kterém toužíte	
 Začněte znovu	 253
Poděkování	259
Poznámky	263

Nejčastější výmluvy

Vítejte u knihy, která vám pomůže rozjet milionový byznys během jediného víkendu. Lidé si často myslí, že nikdy nebudou připraveni... ale to není pravda. Faktem je, že *běžní lidé zakládají výdělečné podniky každý den*. Nepotřebujete k tomu tučné konto, genialitu ani přemíru zkušeností.

Určitě máte své výmluvy, které vás drží zpátky. S tím je teď konec. Tady je výčet deseti nejběžnějších výmluv a kapitoly, ve kterých si povíme, jak s nimi zatočit:

1. „Nemám žádné dobré nápady.“

Ale zato máte nejrůznější problémy, stejně jako vaši přátelé a každý další člověk na planetě. To stačí k tomu, abyste přišli s nápady na milionový byznys. Jakmile si osvojíte přístup „Zákazník na prvním místě“ v kapitole 3, budete mít tolik podnikatelských myšlenek, že nebudete vědět, co s nimi.

2. „Mám moc nápadů.“

Vyberte si tři, o kterých si myslíte, že vás budou nejvíc bavit. V kapitole 4 se naučíte, jak pracovat s průzkumem trhu a jak pomocí „Minutového obchodního modelu“ určit, který z vašich nápadů má největší potenciál.

3. „Začít podnikat je riskantní.

Bojím se dát výpověď v práci.“

Riskantnější je trávit život v práci, kterou nesnášíte, s lidmi, které nemusíte, a řešením problémů, na kterých vám nezáleží. Nedávejte výpověď. Naučte se používat princip „Milionového víkendu“ (kapitola 5) ráno, večer a o víkendech. Jakmile si nápad ověříte a budete vydělávat dost na pokrytí běžných měsíčních výdajů, tedy částky nezbytné k dosažení finanční nezávislosti (tzv. „freedom number“), pak můžete v práci skončit. Sám jsem to udělal dvakrát.

4. „Začal jsem několik různých projektů.

Celkem se jim daří, ale pak mě přestanou zajímat.“

Ouha. Kterýkoli z těchto projektů mohl být pro vás ten pravý. Něco nezačít a něco nedotáhnout do konce oboje pramení ze stejných obav (zabýváme se jimi v kapitole 1). Naučíte se „Pravidlo 100“, které vám pomůže překonat blok, když budete mít chuť to vzdát.

5. „Ale jak to rozjet ve velkém?“

Tato otázka vás zastaví dřív, než si dokážete získat prvního zákazníka. Nedělejte si to zbytečně složité. Nepřemýšlejte nad franšízou, soustřeďte se na to, abyste začali. O rozšiřování vašeho podnikání se budeme bavit v kapitolách třetí části s názvem: Posuňte to na vyšší úroveň.

6. „Nemám čas rozjíždět podnikání.“

Zkuste najít procesy, které můžete zautomatizovat, nebo administrativní úkoly, na které si můžete někoho najmout. Můj produktivní systém (kapitola 9) mi umožňuje vést podnikání s osmiciferným obrátem, kanál na YouTube a blog, a přitom každý den cvičit, cestovat a tak dále. Když je něco opravdu důležité, čas si na to uděláte.

7. „Než s tím začnu, potřebuju si o tom přečíst víc knížek, udělat hlubší rešerši a důkladně se připravit.“

Nikdy si nebudete připadat, že jste na 100 % připravení. Prostě musíte nějak začít. Nekupujte si další knihy ani nehledejte další videa, dokud neprojdete TÍMTO procesem a nerozjedete svůj milionový byznys. Jsem tu s vámi. Je čas začít (kapitola 1)!

8. „Nemám ani vindru. Utratil/a jsem spoustu peněz a nevydělal/a jsem vůbec nic.“

Neutrácejte ani korunu, dokud nevyděláte svoji první stovku. Princip Milionového víkendu (kapitola 5) nevyžaduje žádné výdaje předem.

9. „Marketing není moje silná stránka.“

Marketing je snadný, když máte produkt, který lidé chtějí. V kapitole 3 se krok za krokem dozvíte, jak přijít s nápady, za které vám lidé rádi zaplatí. V kapitolách 6, 7 a 8 si ukážeme marketingové postupy, které mi pomohly u aplikace Mint dosáhnout milionu uživatelů a stránkám TidyCal.com získat 10 000 platících zákazníků během šesti měsíců.

10. „Potřebuju k ruce ajťáka k implementaci AI/VR/AR/nejnovější technologie.“

Ne, nejdřív musíte začít vydělávat peníze. Vaši zákazníci nechtějí další software, hledají řešení (kapitola 3). Zaměřte se na to. Existují levné a účinné způsoby, jak ověřit podnikatelský nápad bez jediného řádku kódu.

Začněte tady

Poté, co jsem sám vybudoval osm firem s milionovým obrátem (Kickflip, Gambit, KingSumo, SendFox, Sumo, Tidy-cal, Monthly1K, AppSumo), jsem chtěl DOKÁZAT, že to můžu naučit i ostatní.

Při snaze podělit se o tento postup jsem si uvědomil, že se skládá z několika základních kroků. Těmhle třem krokům jsem začal říkat postup **Milionového víkendu**:

1. Najděte něco, s čím mají lidé problém, se kterým jim dokážete pomoci.
2. Nabídněte jim lákavé řešení, jehož milionový potenciál se bude zakládat na jednoduchém průzkumu trhu.
3. NEUTRÁCEJTE ANI KORUNU, abyste si ověřili, jestli má váš nápad šanci na úspěch, začněte ho nabízet ještě předtím, než ho zrealizujete.

Věděl jsem, že jsem na něco kápnul, protože každý, kdo se tímhle postupem řídil, dříve či později rozjel výdělečný vedlejší byznys nebo podnikání.

Třeba takový Michael Osborn, který proměnil svůj zájem o nemovitosti v poradenskou činnost s měsíčním výdělkem 83 000 dolarů.

Nebo Jennifer Jones, která rozjela přivýdělek s výrobou sušenek, a teď jí vynáší 20 000 dolarů ročně (já nejradši čokoládové!).

Nebo Daniel Reifenger, který se od práce v obchodě Apple dostal k podnikání s ročním obratem 250 000 dolarů, kde učí lidi používat nové technologie.

Problém byl v tom, že na každého Michaela, Jennifer a Daniela připadalo na sociálních sítích tisíc aspirujících podnikatelů, kterým se podnikání nikdy rozjet nepodařilo. Byla to velká záhada: Jestli jsou všechny informace, které potřebujete ke startu podnikání, veřejně dostupné a jestli postup Milionového víkendu funguje, když ho dodržíte, PROČ JE TO PRO TOLIK LIDÍ TAK TĚŽKÉ?

V roce 2013 jsem si řekl, že tuhle záhadu chci vyřešit, a začal jsem nabízet kurz „Jak vybudovat byznys, který vydělává 1 000 dolarů měsíčně“. Začal jsem se skupinou pěti betatesterů – programátorem, trenérem koní a třemi lidmi s běžným kancelářským zaměstnáním. Všichni měli vše potřebné k tomu, aby začali s vlastním podnikáním.

Po dvou týdnech jsem s hrůzou zjistil, že ani jeden z nich nedosáhl prakticky vůbec ŽÁDNÉHO pokroku. Abych tuhle záhadu rozlouskl, domluvil jsem si s nimi skupinovou podnikatelskou seanci, kde jsme se snažili přijít na to, co je brzdí.

Ukázalo se, že to nebyl nedostatek dovedností, nadšení ani inteligence.

Všech pět paralyzovaly dva druhy strachu:

1. **STRACH ZAČÍT.** Dříve či později zaslechnete, že podnikání je velké riziko, a začnete tomu věřit. Řeknete si, že s důkladnou přípravou, podrobným plánováním a konzultováním s přáteli můžete nejistotu překonat. Ale tahle nečinnost vede jen k dalšímu strachování a pochybám. Ve skutečnosti nejlepší způsob, jak se naučit to, co potřebujete – a stát se tím, kým chcete být – je prostě začít. **Drobné, průběžně opakované EXPERIMENTY jsou receptem na změnu, a to jak v podnikání, tak v životě.**
2. **STRACH SE OZVAT.** Jakmile začnete, nastupuje strach z odmítnutí. Můžete disponovat působivými dovednostmi, nabízet úžasný produkt a mít všechny předpoklady na své straně, ale nikdy nic neprodáte, *když se lidem nedokážete postavit čelem a zeptat se, co opravdu chtějí.* Ať už jim chcete prodat svůj produkt, nebo jim pomoci jinak, abyste něco získali, musíte je umět oslovit. Každé odmítnutí vás ve skutečnosti posílí, **jakmile na něj začnete nahlížet pozitivně.**

Své první skupince, a tisícům dalších od té doby, jsem pomohl tyhle bloky překonat, a když této knížce dáte šanci, pomůžu i vám rozpustit obavy a rozjet váš milionový byznys.

Na vše, co budete s touto knihou a po jejím dočtení dělat, se dívejte jako na experiment. Přesně to potřebovali slyšet ti, kdo v začátku podnikání viděli ohromnou výzvu. Od experimentů se očekává, že se nevydaří. Když selžou, poučíte se z nich a zkusíte to znovu a lépe.

Podívejte se na mě nebo kteréhokoli z ultra-úspěšných podnikatelů a mistrů vedlejších byznysů, které jsem v průběhu let potkal. Je to zvláštní, ale jedno máme všichni společné – **ohromné množství**

zdánlivě náhodných projektů, které jsme zkoušeli rozjet, a to už od raného dětství. Online kurzy, knihy vydané vlastním nákladem, poradenství, Airbnb, partnerský marketing, YouTube kanály, seznamka pro studenty a mnoho dalších...

Skoro všechny naše projekty skončily neúspěchem!

Co tedy pojí všechna tato nahodilá selhání s úspěchem, kterého jsme nakonec dosáhli? Očividně to není naše specializace. Ne, je to ochota něco malého vyzkoušet.

Čím víc projektů, tím větší šance na to, že jeden z nich skončí úspěšně, tečka. Tomu říkám „**odvaha experimentovat**“. Věřím, že s touto odvahou se rodí každý. Těm, kdo ji ztratili, tato kniha pomůže znovu nalézt **schopnost přicházet s nápady (začínat) a odvahu je vyzkoušet (ozvat se)**.

Když se ohlédnete zpátky do svého dětství, určitě se vám vybaví zdánlivě děsivé problémy, které jste nakonec zvládli levou zadní. Vzpomenete si na svou první jízdu na kole? Když jste poprvé zkoušeli zadržet dech pod vodou? Vylézt na strom? Udělat první krůček? Metoda pokusů a omylů vám dnes může přijít příliš divoká, ale tehdy, kdy jste se nebáli skočit do bláta a ušpinit si ruce, jste se učili nejrychleji (a byla při tom taky největší zábava!).

Je třeba do toho skočit po hlavě. Nejodvážnější tvůrci tyto skoky dělají častěji – navzdory svému strachu – a úspěch se nakonec dostaví. Když se podíváte na jakoukoli velkou společnost, na počátku byl vždy malý experiment a skok do neznáma:

Apple: Začal dvěma chlápky, kteří chtěli postavit počítač, jenž můžete nosit kamkoliv s sebou.

Facebook: Začal jako víkendový projekt typu seznamka pro vysokoškoláky.

Tesla: Začala s prototypem elektrického auta, které mělo automobilky přesvědčit k přechodu na elektromobilitu.

Google: Začal jako výzkumný projekt.

Airbnb: Začalo jeden víkend jako nabídka přespání u někoho v obýváku, když jedete na služební cestu.

Khan Academy: Začala jako hrstka desetiminutových videí, která Sal Khan natočil pro svou rodinu.

AppSumo: Začala jako nástroj, jak najít slevu na můj oblíbený software.

Většina lidí nikdy nezvedne telefon a nikdy se neozve. Tohle bývá rozdíl mezi těmi, kdo něco skutečně vybudují, a těmi, kdo o tom jen sní. Musíte jednat. A musíte počítat s neúspěchem.

– *Steve Jobs* –

Podnikání je jednoduše nikdy nekončící koloběh nových začátků a zkoušení nových věcí, ptaní se, jestli jsou za ně lidé ochotni zaplatit, a jejich dalšího testování na základě shromážděných zkušeností. Pokud se bojíte zeptat, nemůžete experimentovat. A když nemůžete experimentovat, nemůžete podnikat.

Není to o pevné vůli ani sebekázni. Nikdo do vás nebude rýpat, nadávat vám ani na vás tlačit, abyste začali podnikat. Když začínáte s podnikáním, dle mého je nejdůležitější, aby vás to bavilo!

Lidé se nebojí riskovat pro trochu zábavy. U podnikání tomu není jinak. Když vás to bude bavit, strach překonáte.

Tak se pojďme trochu pobavit! Podnikání je skvělá příležitost něco se o sobě naučit, otestovat nové nápady, vyřešit vlastní problémy, pomoci ostatním a přitom za to dostat zapláceno. Když k tomu budete přistupovat takhle, necháte své fantazii volný rozlet, budete méně

kritičtí sami k sobě a otevřete se hravému experimentování, což je přesně to, co byste si měli osvojit.

Tohle bude ten nejzábavnější a neproduktivnější víkend, jaký jste za poslední roky zažili!

Proč jenom víkend? Abyste neměli čas to vzdát!

Díky tisícům studentů jsem zjistil, že časový limit (v našem případě víkend, který si najde každý) vás donutí být vynalézaví, zaměřit pozornost pouze na to důležité a ukáže vám, co můžete dokázat, když si stanovíte jasné hranice. Máte jen čtyřicet osm hodin.

Každá kapitola obsahuje osvědčené výzvy, které jsem vytvořil tak, abych aspirující podnikatele dostal z jejich komfortní zóny do cílové rovinky. Když se budete řídit mými pokyny, poperete se s těmito výzvami a překonáte svůj strach, budete zároveň krok za krokem rozvíjet svůj milionový byznys.

Jak je knížka *Milionářem za víkend* strukturována:

ČÁST 1 | Prostě začněte

První část vám zabere tři až čtyři dny před samotným víkendem. Tyto kapitoly probudí vaši odvahu experimentovat a připraví vás na to, abyste se během víkendu pustili rovnou do práce.

V první kapitole vám ukážu, jak se dostat do režimu uvažování „TED, ne jak“, který je pro experimentování klíčový. Pak si vypočítáte svoji částku finanční nezávislosti, abyste věděli, k čemu se chcete dopracovat.

Ve druhé kapitole se dozvíte o „Laťce odmítnutí“, která vám pomůže rozvinout vaši schopnost oslovovat lidi. Zkusíte si průlomovou „Kávovou výzvu“, která odhalí, jak jste odvážní, a procvičíte

si schopnost někoho oslovit, díky čemuž budete mít vše potřebné k nastartování milionového podniku.

ČÁST 2 | Vybudujte to

Je to tady – váš Milionový víkend! Tady vás krok za krokem provedu procesem Milionového víkendu, během kterého navrhnete, otestujete a spustíte svůj milionový byznys.

V kapitolách 3, 4 a 5 (tedy pátek, sobota a neděle) se dozvíte, jak **začít vydělávat** a získat své první tři zákazníky. K tomu se naučíte techniky, které vám pomůžou přicházet se ziskovými podnikatelskými nápady a rozpoznávat ty, které mají skutečný milionový potenciál, a zkusíte si 48hodinovou výzvu na oslovení vašich prvních platících zákazníků.

Chci po vás, abyste neotáleli a soustředili se na rychlý posun od nápadu k prvnímu zákazníkovi. Nedaří se vám najít žádné zákazníky, kteří by vám za váš nápad zaplatili? Perfektní! Oslavíme spolu váš první vítězný neúspěch (na kterém jste strávili minimum času a nic vás nestál) a rychle se pustíme do testování dalšího nápadu. Pamatujte, že vám na to bude stačit pouhý víkend!

ČÁST 3 | Posuňte to na další úroveň

Co vám vydělá 100 korun, vám vydělá 100 000. Skok na 1 milion a pak na 20 milionů je to, kvůli čemu potřebujete systém posunout na další úroveň. Dnes je nejužitečnějším nástrojem pro růst sólo

podnikatelů systém tvorby obsahu, budování publika a e-mailového marketingu. Ten vám pomůžu vytvořit v kapitolách 6 a 7.

Každá kapitola se točí kolem výzvy, jejímž výsledkem je konkrétní přínos pro váš podnik. V kapitole 8 si tento přínos ukážeme na experimentálně řízeném marketingu, který mi pomohl dostat počet uživatelů webu Mint.com z nuly na jeden milion za pouhých *šest měsíců*.¹ Když to fungovalo tak dobře pro Mint, začal jsem experimentálně řízený marketing používat pro KAŽDÝ nový produkt, službu nebo společnost, se kterými přijdu na trh.

V kapitole 9 naši pozornost přesuneme od podnikání zpátky k osobnímu rozvoji. Jako podnikatelé jste pány vlastní produktivity, školení, rozvoje i času. Budete potřebovat jiný přístup a systém, který vám pomůže zorganizovat váš den – takový, kde bude váš blahobyt na prvním místě. (Jinak to ani nemá smysl, ne?) Tato poslední kapitola je o budování nejen vašeho podnikání, ale i *osobního života*, se kterým budete spokojení.

VÝZVA

Smlouva na Milionový víkend.

Ti, kterým tohle dopomohlo k úspěchu, udělali jednu věc: zavázali se postup důsledně dodržovat. Chci, abyste byli úspěšní, takže si sepište smlouvu sami se sebou, v níž si slíbíte, že budete postupovat podle kroků uvedených v této knížce. Je čas vydat se za vaším vysněným životem. Tato smlouva vám dodá pozitivní vizi do budoucna a v těžkých okamžicích poskytne potřebnou motivaci.

Váš slavnostní slib

Já, _____ (vaše jméno), se zavazuji pracovat na dosažení svého snu, bavit se u toho, postavit se svému strachu čelem a vypořádat se s každou výzvou, kterou přede mě tahle kniha postaví.

Čeho bych chtěl/a dosáhnout po přečtení *Milionářem za víkend*:

Podpis: _____

Datum: _____

MATERIÁLY KE STAŽENÍ ZDARMA: DENÍK PRO MILIONOVÝ VÍKEND, ŠABLONY A DALŠÍ²

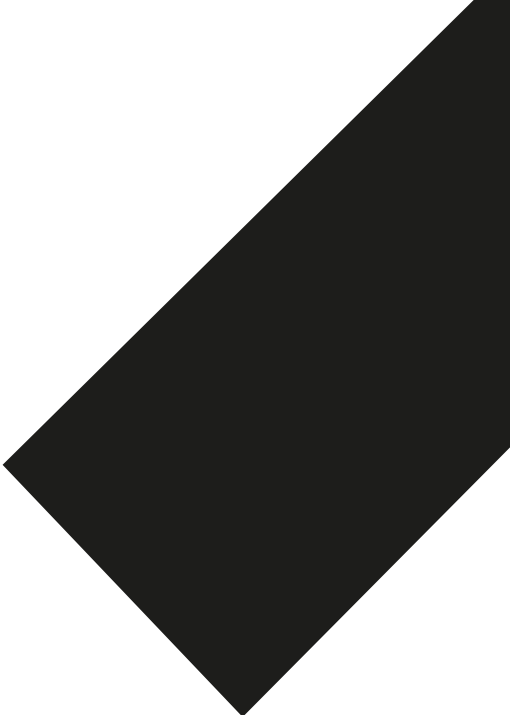
Pokud si chcete psát vlastní deník, který bude váš Milionový víkend dokumentovat, přejděte na stránky **audiolibrix.cz/noahkagan-materialy** a stáhněte si šablonu.

Z jedné čmáranice ve vašich poznámkách může vzejít váš milionový byznys. Zaznamenávání vašeho pokroku vám pomůže udělat si pořádek v myšlenkách, udržet si motivaci, a tím dosáhnout úspěchu.

Dále tam najdete různé šablony, materiály a videa související s touto knížkou. Pokud se vám nechce odkaz přepisovat, můžete naskenovat QR kód níže. Veškeré materiály jsou zdarma. Ať slouží.



audiolibrix.cz/noahkagan-materialy



ČÁST

Prostě začněte

Najděte v sobě odvahu experimentovat

Na cestě k pravdě se můžeme dopustit pouze dvou chyb:
nedojít až na konec a nezačít.

– *Buddha*³ –

Prostě sakra začněte

Nebojte se do toho skočit po hlavě

„Noahu, sbal si věci.“

Ten červnový den roku 2006 byl jako každý jiný. Probudil jsem se v domě, kde jsem přebýval spolu s dalšími zaměstnanci Facebooku, kteří pracovali na vysněném světě Marka Zuckerberga.

Toho rána jsme se všichni vydali do kanceláří Facebooku v Palo Alto. Usedl jsem ke stolu a začal si pohrávat s úpravami nové funkce s názvem „aktualizace stavu“, kterou jsem pomáhal vytvořit. Najednou se na mě obrátil chlápek, jehož jmění dnes přesahuje pět set milionů dolarů, a řekl: „Pojď se mnou do kavárny naproti, musíme si promluvit o práci.“

Od chvíle, kdy jsem se stal třicátým zaměstnancem Facebooku, uplynulo devět měsíců, osm dnů a zhruba dvě hodiny. Bylo mi teprve dvacet čtyři a byl jsem se skupinkou těch nejchytřejších lidí, jaké jsem kdy potkal, vedenou klučinou, který se už v té době zdál z nich nejchytřejší. Byli to lidé, kteří vystudovali Ivy League, tedy ty nejlepší

univerzity v zemi. Velké kapacity. Kodéři a zkušení podnikatelé. Všichni jsme dělali to, co jsme považovali za nejdůležitější práci na světě. Dostal jsem 0,1 % akcií Facebooku, což by v roce 2022 mělo hodnotu asi 1 miliardy dolarů. Bylo to jako sen.

Ale život je nepředvídatelný. Během pár sekund jsem se z vrcholu blaha propadl do hlubin studu a ponížení.

Matt Cohler (jeden ze spoluzakladatelů Facebooku, LinkedInu a partner ve společnosti Benchmark) o mně řekl, že jsem přítěž – slovo, které mě od té doby pronásleduje v nočních můrách.

Co bych měl podotknout: Když jsem se bavil s kolegy na festivalu Coachella, prozradil jsem přednímu novináři z technologického oboru plány Facebooku rozšířit své zaměření mimo vysokoškolské.

Snažil jsem se blýsknout v dobrém světle a využíval jsem svou pozici a zkušenosti z Facebooku, pořádal setkání v kanceláři a psal blog na mém osobním webu. S tím, jak se společnost od svých prvních krůčků rozrůstala v giganta, se mé talenty, které mi umožnily prosperovat v chaotickém start-upu, staly v korporaci přítěží.

„Co mám udělat, abych tu mohl zůstat? Udělám cokoli,“ prosil jsem. Matt jen zavrtěl hlavou. Během 20 minut jsem byl ze dveří.

Dalších osm měsíců jsem strávil utápěním se v depresích na gauči u kamaráda a podrobně přemítal nad každým detailem toho, co se stalo. Byl to zlomový okamžik, který můj život rozdělil na období před ním a po něm.

Ve skrytu duše jsem něco takového očekával od chvíle, kdy mě vzali. Ve Facebooku jsem byl obklopený ultra-nerdy, kteří nemluvili o ničem jiném, než jak změnit svět. Znejistilo mě to v tom, kým doopravdy jsem a co můžu nabídnout. Nebyl jsem ve stejném klubu jako oni, což byla hořká pilulka, kterou jsem musel spolknout už o řadu let dříve na střední.

Narodil jsem se a vyrůstal v San Jose v Kalifornii. Můj táta byl imigrant z Izraele a neuměl anglicky, alespoň ne nijak zvlášť dobře. Prodával kopírky a já věděl, že to není práce, kterou bych chtěl dělat. Tahat se s kopírkami je dřina, u které se zapotíte. Moje máma pracovala na noční směně v nemocnici jako zdravotní sestra a svou práci nesnášela. To jsem taky dělat nechtěl.

Čistou náhodou jsem skončil na Lynbrook High, jedné ze 100 nejlepších středních škol ve Spojených státech. Byl jsem průměrný student na škole v Bay Area, která byla plná potomků americké technologické elity. Můj nejlepší kamarád Marti se později stal vedoucím vývojářem v Googlu a Boris, další z mých kamarádů, byl dvacátým zaměstnancem v Lyftu. Dalším se podařilo prodat své firmy společnosti Zynga za miliony. Když jste ve škole obklopení takovými lidmi, otevře vám to oči a inspiruje vás to.

Ale to neznamená, že jste jedním z nich. Abych se dostal na Berkeley, musel jsem na to od lesa. Nastoupil jsem v jarním semestru do třídy „pro prostáčky“ (říkali tomu *doplňkové studium*) jen proto, že jiný student vypadl, a měli tak volné místo. Co bylo ještě horší, v prvéku mě jako rodilého Američana kategorizovali pod ESL (angličtina jako druhý jazyk!) kvůli špatným výsledkům z angličtiny při standardizovaném přijímacím testu. Popravdě nechápu, jak mě na Berkeley mohli pustit.

První léta mé kariéry byla plná „skoro úspěchů“. Ve třetím ročníku jsem se dostal na stáž k Microsoftu. Za normálních okolností tam každý stážista nakonec dostane práci, ale mě odmítli, protože jsem si nevedl dobře na pohovorech. Potom jsem měl pracovní nabídku od Googlu. To bylo předtím, než šel na burzu. Moji žádost ale odmítli, jelikož jsem neuměl dělit pod sebou. DĚLIT POD SEBOU!

A pak samozřejmě přišel na řadu vyhazov od Marka Zuckerberga.

V téhle životní fázi jsem si připadal, že si žádný úspěch nezasloužím. Že prostě nejsem dost dobrý. Měl jsem pocit, že mi nic nejde a že všichni okolo jsou lepší než já. S tímhle pocitem občas bojuji dodnes.

Přesto jsem i tehdy věděl, že ve mně něco je – potenciál, nebo spíše schopnost potenciál nacházet. Ale můj talent ještě nebyl vybroušený v dovednost. Měl jsem úžasnou schopnost nacházet skvělé příležitosti, ale problém byl v tom, že mi nic nevycházelo.

Po vyhazovu z Facebooku jsem se na kamarádově gauči převaloval ve vlastní hanbě. Nedokázal jsem si představit, že by se mi v životě mohlo stát něco horšího. Byl jsem jen tři měsíce od toho, abych získal nárok na částečný podíl (ani mi to nepřipomínejte). Moje sebevědomí bylo v troskách. Třeba měli všichni pravdu? Říkali o mně, že jsem neschopný budižkničemu.

Říkaly to hlasy v mé hlavě.

Tehdy mi to samozřejmě nedocházelo, ale z tohohle kolosálního neúspěchu vzešlo i něco dobrého – něco jsem si uvědomil: Musím přijít na to, jak podnikat po svém, a své zkušenosti sdílet.

Takže už jsem nic neskrýval. Všem jsem vyprávěl o svém „selhání“. O pár let později jsem si to dal na vizitku. „Ten chlápek, co ho vyhodili z Facebooku!“ A lidem se to moc líbilo! Můj strach z toho, co si o mně lidé myslí, byl úplně zbytečný.

Hluboko uvnitř jsem se svým neúspěchem cítil osvobozený – i když ne natolik, abych se chtěl nechat vyhodit z každé práce a přijít o miliony. Ale už mě nesvazoval strach dělat věci po svém. Získal jsem svobodu hrát si s nápady, experimentovat a vyšlapat si vlastní cestu.

Ve výsledku to fungovalo jako hořící koudel pod zadkem, která mě poháněla k tomu, abych začal sám něco dělat.

EXPERIMENTOVÁNÍ

Ukažte mi člověka, který experimentuje, a já vám ukážu
člověka, který to někam dotáhne.

– *Shaan Puri* –

Takže jsem začal znovu.

Během několika následujících let jsem se chopil každé podnikatelské příležitosti, bez ohledu na to, jak náhodná se mohla zdát. Snil jsem o velkolepém a triumfálním úspěchu, který by mi vrátil sebeúctu, a co je důležitější, ukázal Marku Zuckerbergovi, jak se ve mně mýlil.

Byl jsem mladý, hloupý a lehkomyšlný, ale učil jsem se rychle – čas na hudební montáž jako z *Rockyho*. Rozjel jsem web se sportovními sázkami, načež mi došlo, že sport nesnáším, a tak jsem se vydal na delší cestu po Jižní Americe a jihovýchodní Asii. Byl to nikdy nekončící experiment s vedlejšíky, nápady na nejružnější weby a novými životními styly. Co jsem všechno dělal...

- Učil jsem studenty online marketingu na ostrově Čedžu v Koreji.
- Dělal jsem konzultanta pro start-upy jako ScanR a SpeedDate.
- Uspořádal jsem sérii turnajů ve vybíjené – start-upy vs. investoři.
- Spustil jsem peoplereminder.com, osobní CRM stránky.
- Založil jsem Entrepreneur27.org pro organizaci setkání u piva a různých akcí jako třeba šachových zápasů.

- Psal jsem blog na svých stránkách *OkDork* a spustil web Freecallsto.com, který se zaměřil na nastupující odvětví telefonování přes internet.
- Založil jsem konferenční společnost s názvem CommunityNext, která začala vydělávat 50 000 dolarů z každé akce, přičemž dělala to, co bych jinak dělal zadarmo – spojovala začínající podnikatelské osobnosti jako Keith Rabois, Max Levchin, David Sacks nebo Tim Ferriss.

Přesně v této době do sebe začaly zapadat součásti mé skládačky pro Milionový víkend... receptu nejen na to, jak začít podnikat, ale jak si skrze podnikání najít cestu ke svobodnému a naplňujícímu životu.

Každý den přinášel nové pokusy a poznatky. Žil jsem pro ten pocit, který přijde jen tehdy, když objevujete nové příležitosti. Pak mi kamarád jednoho dne ukázal rozpracovaný produkt od neznámé společnosti s názvem My Mint. Její zakladatel, Aaron Patzer, vytvořil nástroj, který lidem pomáhal spravovat finance, a jeho prototyp mě ohromil. V té době jsem na svém webu *OkDork* blogoval o osobních financích a hned mi došlo, že z tohohle by mohl být velký trhák.

Byl jsem z Mintu tak nadšený, že jsem se Aaronovi ozval a zeptal se ho, jestli bych mu mohl dělat ředitele marketingu. Jak poukázal, jediný problém byl v tom, že v té době jsem neměl s marketingem žádné zkušenosti. Takže jsem udělal to, co vždy – prostě jsem začal. Vyhrnul jsem si rukávy a bez jakýchkoli zkušeností jsem přišel s marketingovým plánem, který dosáhl 100 000 registrovaných uživatelů ještě před spuštěním webu a 1 milionu uživatelů o šest měsíců později – za což jsem dostal nabídku na plný úvazek: 1 % společnosti a místo s ročním platem 100 000 dolarů.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy Millionářem za víkend.
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.