

ŠTO NAS MOGU NAUČITI AMERIKANCI?

# AMERIČKI MILIJUNAŠI su progovorili

Neprocjenjiva znanja neposredno iz usta poduzetnih milijunaša!

Autorica književne  
uspješnice:

Ono što nas nisu  
naučili u školi

Petra Škarja

Bila sam tamo nekoliko puta, pitala,  
slušala i  
marljivo zapisivala za vas:

# Petra Škarja

Autorica književne uspješnice  
**Ono što nas nisu naučili u školi**  
(SLO: Česar nas niso naučili v šolah)

**Američki milijunaši su progovorili**  
*Neprocjenjiva znanja neposredno iz usta poduzetnih milijunaša!*

---

AMERIČKI  
MILIJUNAŠI  
su progovorili

**Kalifornija, 2014.**

Svaka osoba, svaka država, svako okruženje  
i svaki narod može te mnogo naučiti, ali samo  
ako to želiš.

Što nas mogu naučiti Amerikanci?  
**Zasigurno PODUZETNOSTI!**

Kako razmišljaju,  
što savjetuju nama, Europejcima,  
gdje vide naše nedostatke i gdje prednosti,  
kako su radili Steve Jobs i Bill Gates ...

Knjiga koja će promijeniti Vaš način  
razmišljanja u poduzetništvu i odvesti Vas još  
više ...

---

# Sadržaj

Amerika – zemlja prilika _____	7
Ability to fail _____	12
Što TI možeš dati NJIMA _____	16
Radi za VIZIJU i SLOBODU _____	28
K.I.S.S. _____	32
Vi, socijalisti i komunisti _____	38
Mrzite uspješne poduzetnike _____	42
Jadne žrtve _____	46
Najprije se pobrini za poduzeće, a tek onda za zaposlene _____	54
Dobar radnik mora biti dobro plaćen _____	58
Plaćeno školovanje _____	60
RAD s pozitivnim prizvukom _____	64
Mamini sinovi _____	68

---

Sve bi radio osim prodaje _____	72
Radni dan ne ograničavati satima _____	78
Ne zanima me tvoj trud i uloženi sati _____	82
Neka se motiviraju sami _____	86
Vrijedni, ponizni, tihi, u pozadini _____	90
Ne znate što je ustrajnost _____	94
Budi unikatan _____	98
Riskiraj! _____	102
Mladi su blago _____	104
Ne razmišljaj, radije radi _____	110
Nema granica _____	114
Vrijeme je novac _____	118
Obožavaj glad _____	120
Pirati iz Silicijeve doline _____	122
Znanje AMERIČKIH milijunaša u praksi ... _____	126
My way _____	136
Ono što nas nisu naučili u školi _____	138

---

# Amerika – zemlja prilika

Amerika – zemlja prilika! ☺ Hollywood, Beverly Hills, Rodeo Drive, Silicijska dolina, Los Angeles, Las Vegas ... mjesta glamura, slave, prestiža i uspjeha.

To su nas naučili filmovi ... Hvala, Hollywood ...

Nakon mučnih sati i sati leta konačno smo sletjeli na aerodrom LAX u Los Angelesu. Ponovno ista mjesta ali sada iz potpuno drugačije perspektive. Obično smo bili klasični turisti, gladni filmskih glamuroznih lokacija, a sada smo nešto sasvim drugo.

U Kaliforniju smo se vratili kako bi upoznali izvrsne poduzetnike milijunaše i kako bi naučili što više od njih. Brojke svjedoče da su Amerikanci majstori poduzetništva.

Ipak, u nešto sam čvrsto uvjeren, a da je to tako dokazuju i brojke, naime – **ako bi Amerikanaca trebali išta preuzeti onda je to način razmišljanja na koji ostvaruju iznimne globalne**

---

## **rezultate u poduzetništvu.**

Bez obzira na to da li Amerikance promatrate u pozitivnom ili negativnom svijetlu brojke više nego jasno dokazuju da se tamo oblikuju najbolji poduzetnici na svijetu, odnosno, da ih tamo ima najviše na okupu.

Dok se krećete među najvećim poduzećima u Silicijskoj dolini atmosfera je fenomenalna – već se u zraku osjeti sva ta poduzetnost! 😊 Ne samo poduzetnici već su i zaposleni u poduzećima Google, Facebook, Apple itd. iznimno inovativni, brzi, snalažljivi i usmjereni prema ostvarivanju rezultata ...

Zaista mogu reći da je ovaj boravak u Kaliforniji za mene do sada bilo najbolje i najbrže obrazovanje.

Nemojte misliti da time općenito hvalim Ameriku i podcjenjujem naše okruženje. Daleko od toga. Amerikanci bi se od nas mogli puno naučiti o čistoći, uređenosti, očuvanju prirode, zdravoj ili barem normalnoj prehrani (zaista ne mogu shvatiti kako je moguće da svi ne umru već sa 30 godina s obzirom na to što ubacuju u sebe – kunem se, za mjesec dana nisam vidjela ni jednu osobu koja u ruci drži običnu vodu ili komad voća!) ...

## **Sve je pokrajina na području bivše Jugoslavije pravi RAJ na Zemlji!**

Za osjećaj pravog šoka zbog potpunog nesklada sa svim filmskim prikazima Los Angelesa, Hollywooda i sličnih mjesta: fotografija prosječne ulice u Los Angelesu.

---





Hm, baš nikakve glamuroznosti, zar ne? Još dobro da je crno-bijela jer u stvarnosti izgleda i mnogo gore ...

Većina ljudi govori španjolski, zgrade su išarane i prepune grafita, a da ne spominjem nekvalitetnu gradnju i neravne zidove na svim zgradama (moj tata zidar hvatao bi se za glavu ...); pločnici su raspucani i neuređeni, sve je prljavo i puno smeća, ljudi su neuredni (hm, ne znam odakle im one ljepotice koje glume u filmovima), svuda je puno smrada i općenito je sve iznimno neuredno.

A priroda – da, imaju prelijepe parkove prirode. Međutim, kod nas ne moraš posjetiti satima udaljeni park prirode kako bi vidio lijepu prirodu ... Mi zaista imamo RAJ na Zemlji!

Da se razumijemo – ako u Ameriku idete kao turist razgledati

samo određena mjesta namijenjena turistima i ako prošetate najbogatijim dijelovima Los Angelesa (Beverly Hills, Rodeo Drive, Hollywood Hills), to nećete primijetiti i osjetiti. I Las Vegas je iznimno lijep i uređen grad.

Zbog toga pokušajte barem na koji dan za vrijeme svog proputovanja ponašati se i biti tamo kao domaćin. Provozajte se i kroz ostale dijelove grada, a odvezite se i u predgrađe ...

Sada kada ponovno čitam ovo poglavlje mislim da moram pohvaliti i prekrasne lokacije koje se zasigurno isplati posjetiti. Amerikanci znaju prirediti šou i zabavu od svake sitnice tako da vam sigurno neće biti dosadno! ☺ Destinacije koje obavezno morate posjetiti: Disneyland, Universal i Las Vegas. Sa sigurnošću mogu reći da su ove tri lokacije bile jedne od najboljih lokacija na svijetu koje sam posjetila.

Međutim, vratimo se na ono što je sama srž ove knjige – prenijeti vam znanje koje smo prikupili za vrijeme boravka u Kaliforniji i neprekidnim sastančenjem s uspješnim poduzetnicima milijunašima koji u glavnom žive u četvrtima Beverly Hills ili Hollywood Hills.

I još nešto vrlo važno ...

**Sve što ćete pročitati u ovoj knjizi riječi su, misli, uvjerenja i mišljenja spomenutih američkih poduzetnika.**

Ne tvrdim da se sa svim tim u cijelosti i slažem i da sam sve već i usvojila. Ne tvrdim niti to, da kako bi postali uspješni stvari morate raditi baš na taj način. Niti tvrdim da je to jedino pravo razmišljanje.

---

Predlažem Vam da pokušajte izdvojiti ono što mislite da bi vam moglo dobro doći kako bi bili uspješniji na svojem poslovnom putu, bilo u vlastitom poduzeću ili kao zaposleni negdje drugdje.

Pritom uzmite u obzir i **utjecaj subjektivnosti** svega napisanoga jer nismo razgovarali s nekoliko tisuća ljudi kako bi mogli precizno zaključiti što je općenito mišljenje o svemu napisanome.

Vaša ODGOVORNOST je da u napisanom potražite KORISNE informacije i da ne zadirete onako »po naški« u sitnice u smislu: »Ne, ne, to ne stoji, znam za slučaj ...«

**Naoružajte se stvarnom željom za učenjem i otvorenošću za različita mišljenja i o tome razmišljajte.** Uklonite svoj zid obrane koji je stvorilo okruženje s nekim općeprihvaćenim uvjerenjima. Ovdje smo zato da učimo, a ne da svjesno tražimo dokaze koji to pobijaju jer iz toga nećemo naučiti ništa novo. Dogovoreno?

Započnimo ...

(P. S.: Budući da svoje sugovornike nisam pitala da li pristaju na objavu svojih imena u knjizi sve sam ih nazvala samo »Amerikanac« iako se radi o više različitih osoba).

---

# Ability to fail

Popodnevna šetnja Beverly Hillsom. Prelijepa okolina. Mirna, uređena, zelena ... U Americi postoje zaista ogromne razlike između bogatih i siromašnih. Tamo ćeš od kuće više platiti samo lokaciju. Sada znamo zašto ...

Kući je upravo stigao i Amerikanac, liječnik s privatnom ambulantom sa više zaposlenih; tek tako počinjemo opuštenu razgovor. Iznenadeni smo njegovom otvorenosću. Na pitanje: »Što mislite da je potrebno za uspjeh u Americi?« odgovorio je: »**You have to REALLY want it!**« što je izgovorio naglašeno i nekoliko puta to ponovio. Rekao je da moraš zaista i stvarno željeti uspjeh i da je to glavni 'recept' za uspjeh. Prilikom opraštanja je naglasio i to da to nikada ne smijemo zaboraviti ...

Popodne idemo u poznatu kavanu Starbucks na još poznatijem Rodeo Drivu (ovdje je Julia Roberts kupovala odjeću u filmu *Zgodna djevojka*) na kavu od pola litre u stilu *Nas dvije s mamom* (žene će znati o čemu pričam ☺).

---

Opet nam je onako opušteno prišao Amerikanac. Rekao je da ima neki projekt, a ako nas zanima tu je i letak. U redu, a što je ovo.... bla bla ... i razgovaramo. Opet – sasvim opušteno, jednostavno ... Uskoro zaključujemo da je ovaj Amerikanac iznimno uspješan poduzetnik koji posjeduje više kuća u svijetu, između ostalog i na Cookovim otocima (znam, zapravo to nije važno, međutim, za mene jeste jer Cookovi otoci su na vrhu popisa mjesta koje najviše želim posjetiti).

Amerikanac je inače strastveni antropolog i voli istraživati razlike u misaonosti naroda u svijetu i utjecaje na iste. Uz to je i odvjetnik i zbog svojih poslova proučava djelovanje politika različitih država u svijetu. Povrh svega je i poduzetnik. Super kombinacija. 😊

Opet isto pitanje: što je potrebno za uspjeh i što je ovdje drugačije u usporedbi sa Slovenijom?

I pazite, rekao nam je slijedeće:

»Znate koja je glavna razlika između nas Amerikanaca i vas Europljana? **The ability to fail!** (Ne znam kako bi to lijepo prevela, možda: Mogućnost pada!)

Ako u Americi probaš i riskiraš sve što imaš, a ne uspije ti, propadaš – to je **OK**.

Ako nakon toga ponovno probaš i riskiraš sve što imaš, možda ti malo uspije, a ako opet propadneš –zaslužio si **APLAUZ**.

Ako zatim probaš još jednom i riskiraš sve što imaš i možda ti opet malo uspije, a ti ponovno propadneš – ti si **HEROJ**.

---

Ako zatim još jednom probaš i riskiraš sve što imaš, a možda ti i uspije, a ponovno propadneš – ti si **KRALJ**.

I ako onda još jednom probaš i riskiraš sve što imaš i uspije ti, ti si **BOG**!

A kako je kod vas, Europljana?

Ako jednom probaš i riskiraš sve što imaš, a ne uspiješ i propadneš, ti si luđak. Uz to si kriminalac i pošalju te u zatvor ili barem te za nešto optuže. Ali to još i nije najgore. Ako propadneš svi će te izdvojiti kao da si nešto negativno, a tvoju djecu obilježiti kao loše jer dolaze iz takve obitelji.

To je kao da vam nije dozvoljeno propasti. Zbog toga se manje usuđujete, vi ste kukavice i na kraju zbog toga i manje ostvarujete.«

Kada sam se vratila u Sloveniju slučajno sam čitala intervju Mladog poduzetnika iz 2011. godine (Admir Latić) koji je između ostalog rekao:

»U Sloveniji moraš biti prosječan. Društvo ne podnosi ni pozitivne ni negativne ekstreme. **Ako si uspješan brzo ćeš dobiti etiketu tajkuna, a ako pak u poduzetništvu ne uspiješ onda si "prevarant".**«

---

Padneš jednom – OK.  
Padneš dva puta – dobivaš APLAUZ.  
Padneš tri puta – ti si HEROJ.  
Padneš četiri puta – ti si KRALJ.  
Padneš pet puta – ti si BOG.

U SLO – padneš jednom-  
ti si nešto NAJGORE.  
Do drugog pokušaja ni ne dođe....

---

# Što TI možeš dati NJIMA

Partner se predstavlja Amerikancu. Ja sam X iz Slovenije, posjedujem poduzeće u X državi i imam X zaposlenih. Amerikanac pita: »Da, i?« Partner nastavlja s opisivanjem uspjeha tog poduzeća, priča o svojim produktima i načinu rada. Amerikanac ga pita: »Da, i?« Hm, partner i dalje ustrajno tumači, sasvim 'po naški', o svom obrazovanju, starosti, zaposlenima ...

Amerikanac kaže: »Vidi, već deset minuta pričaš o sebi. Međutim, ja O TEBI još uvijek ne znam NIŠTA. Znam za tvoje protekle uspjehe, za tvoje poduzeće, međutim, O TEBI ne znam ništa.«

---



I započelo je obrazovanje.

Amerikanac: »Europljani imate zanimljiv sustav, puni ste EGA. **Cijenite stupanj stručne spreme koja nema nikakve veze ako pričamo o poduzetništvu!**

Još nitko nije prodao svoju diplomu i time zaradio!

Zatim pričate o tome koliko ljudi imate zaposlih, koliko dugo vremena imate poduzeće, za koliko godina ste to postigli ... Ako bi nastavili razgovor vjerojatno bi mi ispričali i da li imate kuću i kakva je, da li imate jahtu, koliko imate nekretnina i dakako kakav automobil vozite. Na taj se način obično ocjenjujete Europljani.

Međutim, sve to ništa ne govori o tome, tko ste VI, pojedinci kao osobnosti i kako bi mogli zajedno surađivati, što možemo postići, probati. Dakle, još uvijek ništa ne znam o tebi i nemam nikakve korisne informacije.«

Razmišljala sam ... a možda je to stvarno istina. Ako nas netko pita na koji si način zamišljamo uspješnog poduzetnika u našim glavama odmah se iscrtaju slike nekog u poslovnom odjelu s velikim poduzećem, s mnogo zaposlenih, s velikim brojkama na Bonitetima, velikom novom kućom, lijepom ženom, super automobilom, nekom jahtom na moru i obvezno vikendicom u planinama ili na moru ...

I da ne zaboravimo na obvezno pojavljivanje u medijima s 'pričom o uspjehu'.

Zatim je nastavio:

---

»Kada želiš s američkim poduzećem sklopiti posao nikada ne započni predstavljanje s 15-minutnim tumačenjem o sebi i svojim dostignućima. To nikoga u Americi ne zanima.

Zanima ih samo jedno: **Što im ti možeš dati. Kratko, jezgrovito.**«

Općenito je govorio o razlikama između američke i europsko misaonosti.

Sve je potkrijepio svojim znanjem antropologije i povijesti. Kaže da se sve temelji na povijesti jer smo time rasli i to nam je u krvi ... Više o tome i u nastavku.

---

# Znanje AMERIČKIH milijunaša u praksi ...

Moj najomiljeniji slogan. Moja najomiljenija marka sportske opreme. Za mene najljepše žensko ime – NIKA, boginja pobjede.

Mislila sam da dosta dobro živim taj slogan. *Just do it* – samo učini!

U Americi sam trenirala pristup ljudima. Da, i još nešto, onako usput – to, da samo sjedimo i slušamo što nam netko govori i što nas podučava ne pomaže mnogo. I samo čitanje knjiga ne. Sve to može ti dati samo prave smjernice i širi pogled i može razbiti okove razmišljanja. A da bi zaista mogli rasti morate RADITI.

---

Raditi vježbe, isprobavati prikupljeno znanje.

Zato sam u Americi trenirala štosu nas naučili. Jedna od stvari je ta da kažeš što ti padne u glavu.

Neka cura pohvali moju haljinu (koja je kreacija prijateljice Nives Dančulović, ND Design), idem do nje i kažem: »Zdravo, pohvalila si moju haljinu. Znaš, napravila ju je moja dobra prijateljica iz Slovenije, inače modna kreatorica Nives. Da li bi bila tako dobra da u kameru kažeš da ti se sviđa haljina da joj pokažem snimak? Biti će presretna!«

U trgovini iza sebe čujem dva gospodina koji razgovaraju na srpskom. Okrenem se i kažem: »Zdravo, susjedi, kako se, baš je lijepo čuti nekog s našeg kraja svijeta ...«

Zanima me čime se bavi momak u poslovnom odjelu sa svakodnevnim sastancima u Starbucksu, idem tamo i pitam: »Zdravo, čime se baviš obzirom da si svaki dan ovdje onoliko vrijedan?«

I onda smo se dogovorili da ćemo posjetiti jednu od vila u predjelu Hollywood Hillsa. Kako to učiniti? Kada smo uz cestu ugledali znak »otvorena kuća«, što dakle znači da se prodaje, zaustavili smo i ušli kao da nas zanima kupnja te kuće. Ugostili su nas, pokazali vilu, a usput smo upoznali nove uspješne ljude.  
☺

I toga ima još i još ...

**Zvuči jednostavno. Ali nije bilo.** Bilo mi je STRAŠNO, STRAŠNO teško! Srce mi još nikada nije tako jako kucalo osim možda kada je Tina Maze osvojila medalju. ☺ Ne znam opisati

---

riječima ali vjerujte mi – STRAŠNO, STRAŠNO teško mi je bilo tek tako stupiti do nepoznatog i dati neki komentar. Tek tako. Za mene je to bila jaka škola. Teška škola. Posebno zato jer sam u biti potpuni samotnjak, sama sobom, s prirodom i psićem.

Prije nego sam krenula morala sam svaki put popričati sobom. »Idi do njega! Pa što možeš izgubiti? Na kraju ćeš se ponositi jer to znaš! U najgorem će se slučaju zderati na tebe što ga ometam ili nešto slično. To nije ništa posebnog, a pored toga – ovdje te nitko ne poznaje. Idi i daj se iznenaditi ...«

Uf, kakva pobjeda na kraju. ☺ Na kraju putovanja to je bilo već neusporedivo lakše.

I što mi je donio taj trening?

Na prvi pogled ništa. Imam snimljen filmić za Nives, nešto zanimljivih događaja za prepričavanje i malo više sam ponosna sama na sebe.

Međutim, u biti mi je taj trening donio mnogo više. Nadam se da to stanje i energija ostanu još dugo, da se ne budem prebrzo 'zarazila' s mentalnom usmjerenošću naše okoline.

**I ovdje prvi puta javno govorim o tome, o onome što mi je to obrazovno putovanje donijelo ...**

Tjedan dana nakon dolaska kući srušio mi se svijet. Doslovce. Dan, kada misliš da ćeš umrijeti. Za nekoga možda ne bi bio, ali za mene jeste ...

Prekinula sam s dugogodišnjim partnerom. Preko noći ostala sam doslovce bez svega. U novčaniku sam imala 200 eura i psića u

---

svom automobilu.

Za sobom sam ostavila na pola sagrađenu vilu sa 600 kvadrata stambenih površina u koje sam ugradila svoje srce, kreativnost, sati i sate rada i dogovaranja (gradili smo je u vlastitoj režiji tako da sam skoro svaku ciglu imala u ruci). Vila je sagrađena na za mene lokaciji koja je najviše slična raju od svih, koliko sam ih vidjela – usred prirode pod najvišim vrhom Dolenjske s pogledom na Karavanke i čitavu dolinu Novog Mesta. Lokaciju smo odabrali nakon više od 100 osobno pregledanih zemljišta.

Ostavila sam stan kojeg smo zajedno gradili i opremali prije 4 godine, dakle, odabrala sam upravo svaki komad namještaja i dodataka koji se nalaze u stanu. U Ljubljani sam imala čak stan za iznajmljivanje ...

Ostavila sam sve sate ulaganja u partnerovo poduzeće, odnose s javnostima za njega i ostale poslove. Ostavila sam sva planirana putovanja, snove, planove za budućnost i planiranje obitelji, djece.

I na kraju– za sobom sam ostavila osobu koju sam neizmjerljivo, skoro bolesno voljela.

Nisam imala ni svoj osobni račun, ni svoje poduzeće (sve što sam poslovno radila bilo je u sklopu partnerova poduzeća, i prodaja mojih knjiga).

Imala sam nekoliko tisuća eura duga zbog nepraćenja promjena zakona za studentske s. p.-je na što su me upozorili nakon 6 godina s. p.-ja i moram platiti skoro sve doprinose za 6 godina unatrag.

---

Kada sam napunila automobil svojim stvarima i sjedila u lokalu i pila zeleni čaj s mlijekom, znam da sam bila u potpunoj ... Ne znam tko je bio oko mene, što se je događalo, ništa ... Zнала sam samo to da moram za nekoliko sati, prije nego što padne noć, pronaći stan za sebe i za svog psića. Nazvala sam nekoliko ponuđača stanova i hvala bogu pronašla gospodina koji je bio spreman već nakon jednog sata iznajmiti stan.

**Sigurno je bio to najgori dan u mom životu.** Mislila sam da ću trebati barem jednu godinu da ću biti sposobna ići među ljude, a kamoli nešto učiniti ... Da ne govorim o financijskim dugovima i tekućim troškovima.

Plakala sam toliko da se je to pretvorilo u povraćanje i nesvjesticu ... i hvala bogu zaspala sam ...

...

Slijedeće jutro sam se probudila.

S teškom glavoboljom, međutim, velike količine obične vode izliječe skoro svaku glavobolju (ja sam protivnik tableta osim u najvećoj nuždi).

Psića sam odvela u kratku šetnju, zatim sam otvorila računalo ...

**Dobro, što imam, što znam?**

Imam svoju knjigu. Znam predavati, pisati, imam ogromno znanja iz poduzetništva, psihologije, prodaje (normalno, više godina sam živjela s jednim od najboljih poduzetnika mlađe generacije u Sloveniji).

**Što mogu učiniti još ovaj mjesec kako bih brzo došla do**

---

## zarade i podmirila dugove?

Rodilo se mnogo ideja.

### Što trebam za to?

Najprije – ili ponovno s. p. ili zaposlenje. Odmah. Hitno osobni račun i plaćanje dugova. Pretražim sve moguće subvencije – ništa. Dakle bez subvencija – što mogu učiniti?

### S kim to mogu učiniti?

Opet puno ideja.

### Kada mogu to učiniti?

SADA!

...

**Prvi put u životu osjetila sam da ŽIVIM slogan *Just do it!*** Da ŽIVIM ono što me je naučila Amerika, dakako na temelju proteklog znanja.

Danas je petak, jutro. To se je dogodilo u nedjelju (dakle, prije 5 dana). Imam napisanu novu knjigu *Američki milionari su progovorili* koja večeras ide u tisak (budući da čekam CIP-ov kod imala sam mogućnost dopisati i ovo poglavlje). Imam svoje s. p. i podmirenu polovicu mojih dugova ...

U ponedjeljak imam sastanak sa časopisnom kućom *Dnevnik* kako bi moje knjige uključili u subotnje priloge. U utorak imam sličan sastanak s novom revijom *Ženski svijet*. Pored toga imam sastanke s nekoliko web trgovina ...

---



U četiri sam dane prodala 60 mojih knjiga *Ono što nas nisu naučili u školi*. S jednim od najvećih stručnjaka s područja internetskog marketinga i optimizacije u Sloveniji dogovorila sam da moju knjigu prodaje putem različitih oglasa. S tim poduzećem sam dogovorena i to da nekoliko dana ili tjedana radim besplatno za njih, a oni će me u zamjenu za to naučiti ono, što znaju ...

Krajem slijedećeg tjedna imam sastanak s američkim veleposlanstvom sa željom da pronađemo neki način za prodaju knjige koju upravo čitate. Slijedeći utorak imam sastanak u Zagrebu gdje ćemo tražiti načine kako se probiti i povezivati u inozemstvu.

Za 2 tjedna imam već rezerviran prostor za radionicu Izrada web stranica na koju očekujem 13 učesnika (istina, još nemam prijave ali doći će). Dogovorena sam s portalom Mladi poduzetnik da za njih pišem članke o vlastitoj prepoznatljivosti i promociji. Dogovorena sam s VEM točkom glede sudjelovanja na tjednima poduzetništva.

U ponedjeljak sam pozvana kao gošća sa svojim knjigama na tjedan učenja u Trzin. Dogovorila sam promociju knjige u nekoliko medija, već sam se dogovorila za ukupnu distribuciju (smeta me samo službeni 72-satni rok za dobivanje CIP-ovog koda, inače bi knjiga već danas bila na policama). Slijedeći tjedan imam dogovoreno točno 16 sastanaka (nešto za sudjelovanja, nešto za promociju, nešto za razgovor glede ideja ...).

Već sam napisala i 170 stranica buduće treće knjige *Sloboda u zatvoru*. Danas se idem uspinjati (dječje želje), sutra na moje

---

visoke planine. Svaki dan trčim ili šecem u prirodi ...

...

Dragi moji, za pet dana ...

...

I jamčim vam – **sve to samo zato jer primjenjujem stečeno znanje iz Amerike, o kojem govorim u ovoj knjizi!** Ne mogu vam reći koliko drugačije DJELUJEM u usporedbi s mojim djelovanjem prije putovanja kada sam po nekoliko mjeseci razmišljala, što bi, ako bi, kako bi ...

Prije tog obrazovnog putovanja razmišljala sam kako prodati jednu i još jednu knjigu. Danas razmišljam kako prodati 1000 knjiga odjednom. I sve to dolazi automatski.

Prije putovanja jako me brinulo mišljenje okoline. Danas više ne. Normalno da je lijepo čuti nešto pozitivno i manje lijepo nego negativno, međutim, važno je da mišljenje okoline **ne utječe na moje djelovanje.**

Prije toga sam razmišljala kako bi sudjelovala sa svakim koji će biti za to. Danas razmišljam samo kako doći do najvećih.

**Ne tvrdim da mi nije teško ...** Doživljam i mnogo odbijenica i neugodnih iznenađenja. **Međutim, važno je da JA djelujem drugačije nego što sam djelovala nekada. Odazivi i odluke ostalih nisu moja stvar i ne mogu utjecati na njih.**

Zato CIJENITE to što ste pročitali i ŽIVITE to! To je zaista NEPROCJENJIVO!

---

...

### **Dodatak uz ponovno izdanje knjige:**

Danas je mjesec dana od tog prolomnog događaja. Knjiga koju čitate ide u ponovni tisak jer je prodano već približno 2000 primjeraka i statistički spada među najbolja književna izdanja u Sloveniji.

Između dostignuća u tom vremenu željela bih navesti samo jedno, svoj najveći poslovni uspjeh do sada – knjiga se prevodi na kineski, naime, autorska sam prava prodala u Kinu time, da ću u kolovozu predavati u Šangaju pred skoro 3000 ljudi upravo o tom svom događaju i o knjizi koju čitate.

*Only sky is the limit. But I don't believe i limits ...*

Što god zamislite sve to možete i ostvariti. To možda već liči na klišej, ali je iznimno istinito.

Albert Einstein je rekao: »**Svemir nam ne bi pozajmio snove u naša srca ako nam ne bi dao i snagu da te snove ostvarimo.**«

JUST DO IT! ☺

---