

Vánoční inspirace a příběh o tom, jak lze myšlenkou měnit život!

20.12.2019 Jirka Mazur

Jak vznikají inspirace, příběhy, peníze a nové věci?

Inspirace a příběhy mají moc měnit životy, vyrábět hodnoty, peníze, čas a svobodu. Mohou být více, než jen prostým dárkem. Stačí si uvědomit, že na začátku všeho je pocit, myšlenka, slovo a pak se věci dějí. Tedy – pokud pro to něco uděláme! Dnes mám tedy pro vás Vánoční inspirace a příběh o tom, jak lze myšlenkou měnit život! Když jej pochopíte a dáte na mé rady na závěr, **mohou se stát** i ve vašem životě úžasné věci. Nadělte si tedy to nejlepší, co lze! Ale o tom více ve videu.

*Zde je moje **první rada**, jak lze tvořit obsah. 20 minutové video jsem pro vás namluvil jako příběh, který se stal. Jednoduše metodou „...od srdce přes hlavu ven...“ tak, jak to popisují v kurzu CESTY K LEPŠÍMU ŽIVOTU. Poté jej moje kolegyně Katka přepsala, dala textu strukturu. Přidala PDF pro lepší čtení a audio pro možný poslech. Hodnotný obsah může vzniknout jednoduše, pokud víte, co je potřeba sdělit a komu... Zde to máte!*

Zdravím vás přátelé,

za pár dnů tady máme zimu, první zimní den a po něm Vánoce a budou následovat dva týdny klidu, míru a pohody nebo možná. Někdo z vás bude pracovat. Každopádně je to období, které je emočně pohnutější.

Je to období, ve kterém více přemýšlíme o tom, jaký byl náš život, jaké bylo naše podnikání, jaké bylo to, co formovalo naše dnešní dny a také přemýšlíme o dnech budoucích. A možná je to také období, ve kterém se formují nová předsevzetí do dalšího roku a do dalšího období. S těmi předsevzetími mám trošku problém a vy možná také, protože víte, že to zkrátka a dobře nefunguje.

Také předvánoční období je to, kdy je vám rozesíláno spousta nejrůznějších nabídek, dárků, bláznivých akcí, kdy se někteří podnikatelé snaží vyprázdnit sklady a narvat k vám to, co nepotřebujete.

Otázka je to, co opravdu **potřebujete**, co zvýší míru vašeho štěstí v období Vánoc, těch dvou týdnů a co nastartuje třeba váš nový rok. Osobně se domnívám, že to, co je opravdu hodnotné, co se vám může hodit, je inspirace, je příběh, je dobrá rada, je možnost toho, abych s vámi sdílel něco, co se vám zkrátka a dobře může hodit.

Krátký vánoční příběh plný inspirace

Povím vám tedy krátký příběh. Je to příběh vánoční. Možná si jej pusťte před Vánoce, možná během Vánoc a zkuste udělat něco podobného, co jsem udělal před 15ti lety já.

Když byl Štědrý den roku 2004, tak jsme jej oslavili tradičním způsobem. Štědrovečerní večeře, dárečky, nazdobený dům, zkrátka a jednoduše slavnostní atmosféra a pohoda. Obecně díky podnikání, ve kterém se mi dařilo, jsem měl vždy bohaté a krásné Vánoce a někdy to možná byly i takové ty svátky konzumu, protože jsme se snažili nakoupit a vynahradiť to, o čem jsme se domnívali, že nám přinese štěstí. Přitom jsem ale cítil, že nám některé věci neustále utíkají pod prsty, pod rukama, že věci, o kterých sníme, štěstí, že je ještě o něčem jiném.

Já jsem měl za sebou v tom roce 2004 **14 let klasického podnikání**, ve kterém jsem otočil několik miliard korun. Tehdy jsem vyexitoval právě některé své aktivity, své podnikání a bylo to období, kdy jsem mnoho věcí změnil.

Zrovna v roce 2004 jsem četl mnoho zajímavých knížek nebo měl jsem za sebou knížky a inspirace a samozřejmě i ty své zkušenosti, ale já jsem se rozhodl, že zkusím vymyslet něco jiného.

Slyšíte dobře, VYMYSLET.

Ne, že zkusím vydělat peníze jinak nebo že zkusím... Už to slovo zkusím je špatně. Já jsem byl odhodlán, že udělám nové věci a myslel jsem na ně velmi intenzivně. Viděl jsem, že chci udělat něco nového, že ten starý původní byznys chci hodit za hlavu, že se chci věnovat něčemu, co mě bude více naplňovat, více bavit.

4 důležité knihy

Myslel jsem intenzivně na něco, co ještě přesně nemělo kontury, ale věděl jsem, že to musí být něco, co mi bude dávat smysl, co mě bude bavit.

Když skončil štědrý večer a manželka a můj téměř dvouletý syn šli spát, tak já jsem si v 10 h večer vzal tužku, papír a kalkulačku a rozložil jsem před sebe 4 knihy.

Ty knihy se jmenovaly:

- **Myšlením k bohatství** od Napoleona Hilla. Ta kniha je o tom, že peníze a bohatství se vytvářejí procesem myšlení, nikoliv procesem usilovné práce
- Další knihou byl **Bohatý táta, chudý táta** od Roberta Kyosakiho. To mi otevřelo oči. I když jsem 14 let podnikal, tak jsem málo jsem investoval. Sice jsem točil stovky milionů korun, ale moje myšlení bylo myšlení člověka na levé straně. Ano měli jsme se líp, měl jsem postaven krásný barák, měli jsme relativně blahobyť, mohli jsme si dělat, co jsme chtěli,

mysleli jsme si, že jsme takoví novodobí kapitalisti, ale ten náš život byl život na levé straně, tak částečně i na té pravé. Jenže já jsem do té doby nevěděl, co je to levá a co pravá strana.

- Třetí kniha, kterou jsem na to stole měl, bylo **Pravidlo 80/20**. Já jsem v té době už několik let svoje podnikání organizoval výhradně podle toho pravidla. Dělal jsem mnoho marketingových auditů v nejrůznějších firmách, abych se přesvědčil, jak skvěle toto pravidlo funguje.
- A čtvrtou knihou byla kniha **Staň se milionářem na internetu** od Adama Abdera. Ta byla vůbec nejzajímavější, protože jsem ji nejméně rozuměl. Ta kniha byla o tom, jak postavit byznys v podnikání na tom, že vyrobím myšlenku v digitální podobě, v digitální formě, nemám ji uloženou nikde na skladě, ale prostě někde na serverech, v počítačích a pomocí digitálního marketingu ji posílám do světa. A protože to jsou jenom kódy, digitální čísla, tak je to jen na mojí šikovnosti a na mém marketingu, kolika lidem ten produkt pošlu.

Tak jsem se rozhodl, že zkusím udělat syntézu toho, co znám a co vím o byznysu. Díval jsem se na ty 4 knihy, ve kterých jsem měl tu inspiraci, začal jsem ten večer 24.12.2004 po 10. hodině večerní intenzivně rozvíjet myšlenky.

To je pro vás uvědomění. Já jsem začal. Já jsem nesnil o tom, že jednou něco udělám, že jednou něco přijde, já jsem se prostě do toho pustil. I přesto, že ta myšlenka neměla jasnou konturu, neměl jsem úplně jasno jaký to bude produkt, o čem to všechno bude, tak jsem měl jasnou vizi.

Je důležité mít vizi a rozhodnout se!

Vymyslet **produkt**, vymyslet **podnikání**, které se bude odehrávat **prostřednictvím internetu** a že vymyslím digitální produkty, tak abych je mohl prodávat relativně nekonečně velkému množství lidí. Nevěděl jsem vůbec, jak to udělám, ale to mě v tu chvíli nezajímalo. Já jsem si na ten papír s tužkou v ruce a s kalkulačkou spočítal, když bude stát produkt 1000 korun, 2000 korun, 5000 korun, kolika lidem ho musím prodat, abych vydělal dejme tomu milion korun tzn. 1000 korun x 1000 lidí, to máte milion lidí jen to fikne. Jestliže to emailem nebo nějakým jiným prostředkem pošlete online stovce lidí nebo tisícovce lidí, tak ono je to v zásadě jedno. Šlo jenom o to vymyslet ten produkt a pochopit základy internetového marketingu.

Přátelé, já jsem si tak hrál s těmi čísly asi do 3 h do rána. A ráno jsem věděl, že to je to ono, že to je ta moje vize. Ano, já nastartuji další podnikatelský projekt a ten se bude týkat internetu, informací, internetového marketingu.

Ale víte, v čem byl háček?

- byl v podstatě internetový analfabet,
- byl jsem analfabet přes chytré technologie,
- nevěděl jsem, jak se postaví web,
- neznal jsem principy internetového marketingu.

Já jsem měl pouze tu vizi, že chci udělat produkt, a že ho prostřednictvím internetu budu prodávat.

Ten večer vzniklo rozhodnutí.

Zopakuji ten postup:

Měl jsem vnuknutí > cítil jsem, že něco silně chci > začal jsem to dělat > spočítal jsem si záležitosti > následně jsem udělal silné rozhodnutí > oznámil jsem to druhý den sobě, své ženě a následně svému okolí.

Po novém roce jsem přišel do své firmy a řekl jsem: „Vymýšlíme nový projekt, který se bude týkat prodeje informací přes internet. Je to skvělý byznys, nevím sice, jak se to dělá, ale vím, že to dokážeme.“ A pustili jsme se do toho. Já jsem byl odhodlán, že to dokážu.

Přátelé, teď přijde ten příběh o tom, jak jsem to dokázal, jak se to realizovalo, ale protože ve videu máme málo času, tak jen stručně.

Co se stalo potom?

Svůj první web jsem postavil do tří měsíců (tedy ne já ale agentura, protože já jsem to neuměl). Já jsem si vymýšlel pouze zadání a abych věděl, jak takový web má vypadat, tak jsem musel:

- koupit knihy,
- pohybovat se po internetu,
- něco si o tom načíst.

Můj první produkt, který jsem začal prodávat přes internet, byly marketingové audity dle pravidla 80/20. Něco, co jsem uměl a bavilo mě to, bylo to užitečné pro lidi a vynášelo to peníze, spoustu peněz.

Jenže praxe ukázala, že **nebyl dobře zvolený produkt**, protože když jsme získali zakázku, tak jsme ty zakázky získávali i bez internetu formou ústního doporučení a ten audit jsme dělali **měsíc**. No, takže mi bylo jasné, že kdybych přes ten web získal 10 zakázek, že je to pořád ta práce, že musím pracovat a že to asi není ten správný informační produkt, že to je pouze ten internetový marketing o tom, jak získávat zákazníky. Vyměnili jsme tedy produkt.

Mezitím jsme zjistili, že nám ten web vůbec nefunguje, že má třeba 10 návštěv denně a z toho 5 návštěv jsme my. Koupil jsem si tedy knihu za 90 Kč od Adama Smyčky **SEO optimalizace na internetu** a pustil jsem se do studia něčeho, čemu jsem vůbec nerozuměl.

Tu knihu jsem četl jednou, dvakrát, třikrát a snad až na potřetí jsem pochopil o čem je URL Rewrite, o čem jsou ty kódy, jak se kódují stránky, jak se vlastně vytváří ten obsah a co mám udělat proto, abych mohl mít kvalitní obsah, který si mohu orientovat sám.

Když jsem tu knihu četl **počtvrté**, tak jsem si udělal **výpisky asi na 3 strany** a odevzdal jsem to svému programátorovi a řekl mu:

„Udělej mi stránky přesně podle tohoto návodu!“

On mi řekl:

„To ti nebude fungovat, to je nějaký blábol, kde jsi to četl? No ale jestli chceš, tak ti to prostě udělám.“

No samozřejmě, já jsem to platil, takže on to musel udělat.

A co byl nakonec ten správný produkt?

Mezitím jsme museli **vymyslet ten produkt**. A tím produktem byla další věc, kterou jsem v té době aktuálně dělal a která mě velmi bavila, a to bylo **obchodování na burze**. Takže jsem si řekl, co kdybych se o to, co mě baví podělil s ostatními lidmi. Tak zkusíme vzdělávání, zkusíme udělat komunitu a vymysleli jsme další produkt.

Přátelé, to byl březen až duben, kdy jsem dělal tato rozhodování a učil jsem se:

- jak se má podnikat přes internet,
- jak se dělá internetový marketing,
- jak se budují stránky,
- jak se vymýšlí produkt.

V květnu jsme si zadali inzerci, spustili jsme náš web, zaindexovali jsme si první klíčová slova.

Přátelé, ty návody, které jsem dal tomu svému programátorovi, ty již fungovaly. První sousloví, které fungovala byla **finanční svoboda a nezávislost v praxi**.

A my jsme byli na prvním místě na Google, na Seznamu. No bylo to naprosto úžasné. V té době jsme indexovali desítky a stovky slov, čímž se přihodilo to, že jsme během roku měli organickou návštěvnost na webu 30 - 50 tis. lidí měsíčně. Ale to trochu předbíhám.

Takže jsme spustili **produkt Vzdělávání**, jeli jsme na svou první akci do Prahy tuším koncem května, kde bylo tenkrát asi 90 lidí. Přednášel jsem v sále, který měl kapacitu 60 míst a 30 lidí tam stálo vzadu. Potil jsem se jako blázen a říkal si: „Proboha, co jim tady budu ty dvě hodiny vyprávět?“

No vyšlo to. Se zaujetím jsem pak lidem vykládal o svém byznysu a pozval jsem je na svůj první placený kurz a na svůj první placený seminář do Prahy. Takže hned za 14 dní na to jsme měli první placenou akci.

Víte, já dopředu nevěděl, kolik lidí přijde. Čekali jsme tam nachystaní, měli jsme připravený raut, měli jsme připravenou recepci atd. a nakonec přišlo 25 lidí. Každý z nich nám zaplatil asi, já si to už přesně nepamatuji, ale bylo to tak 5 nebo 6 tis. korun. A my jsme měli tržby 120 nebo 130 tis. korun. Tento model jsme v tom samém měsíci zopakovali ještě dvakrát a to v Ostravě a v Bratislavě.

A od rozhodnutí o realizaci toho byznysu uplynulo pouze půl roku.

Jelikož jsem začal budovat novou komunitu lidí ve vzdělávání, začal jsem na to vymýšlet a nabalovat další byznysy tenkrát ještě kolem burzy. Na podzim jsme to kolečko zopakovali. No a do roka a do dne jsme udělali díky té myšlence prvních pár milionů korun obratu.

Dnes moje internetové podnikání funguje tak, že mi generuje obrat či příjem v desítkách milionů korun ročně. Je to naprosto úžasné prostředí pro podnikání. Je to prostředí v rámci, kterého můžu skloubit své zkušenosti klasického podnikatele s podnikáním v online přes internet.

Vznikly moje programy ŽIVOT NA PRAVÉ STRANĚ a následující.

Já jsem si až poté v těch letech poskládal ty termíny a záležitosti, které mají datum vzniku onoho 24.12.2004, ty 4 knihy, jejichž názvy připomínám:

- Myšlením k bohatství,
- Pravidlo 80/20,
- Bohatý táta, chudý táta a
- Staň se milionářem na internetu

Tu poslední už nekupujte, je to už v podstatě zastaralý brak, ale tehdy to byla úžasná inspirace.

Na základě těchto knih jsem začal **vzdělávat lidi**. Získal jsem ohromnou páku do svého podnikání. Díky tomu svému rozhodnutí, díky té vůli jít za tím výsledkem jsem vybudoval komunitu lidí. Od té komunity jsme se učili, my jsme učili je a učili jsme se, jak jsou oni úspěšní na burze nebo jak jsou neúspěšní na burze a všechny ty naše zkušenosti jsme dali do svých vzdělávacích produktů a vybudovali jsme něco úžasného.

Vznikly kurz **HRAJEME SI NA BURZE**, v té nejvyšší verzi **HNP VIP TRADER, WINSIGNALS, MULTI TERMINAL TRADING** club naše privátní investiční kluby, no a vybudoval se z toho skvělý byznys.

A v návaznosti na to jsem ovšem chtěl využít i zkušenosti z klasického podnikání a dal jsem dohromady program **ŽIVOT NA PRAVÉ STRANĚ**. Co je to ten život na pravé straně vy víte, znáte nebo tušíte. Nebo si to prostě vygooglujte a narazíte tam vždy na mě a na moje produkty a náš cash-flow kvadrant, kdy na té levé straně se nám to nelíbí a na té pravé straně se nám to líbí. Já jsem si toho 24.12.2004 po těch létech podnikání teprve uvědomil, že jsem žil na té levé straně myšlenkově, makal jsem na té pravé straně.

Život na pravé straně

Až poté jsem začal budovat vědomou cestu na pravou stranu, po které jsem vás následně pozval a nadále budu zvat. Také jsem ten večer zahájil proces, který dnes učím v kurzu **JAK VYMYSLIT PENÍZE** a ty peníze jsem vymyslel tím, že jsem začínal myšlenkou, vizí, se snahou vyrobit hodnotu.

A ten proces mě stál minimum prostředků a minimum peněz. Já se směju, když mě dneska lidé říkají, kolik peněz potřebují k tomu, aby začali podnikat. Nepotřebujete vůbec nic, potřebujete víze, myšlenku, vyrobit hodnotu. Myšlenka pochází z našich emocí, z toho, jakou máme náladu, já jsem náladu toho 24.12. měl skvělou. Měl jsem vizi lepšího života, měl jsem vizi skvělého byznysu.

Proč jsem tu vizi měl, proč jsem chtěl dělat skvělý byznys, myslíte že kvůli penězům?

Nikoliv přátelé. Bylo to kvůli **svobodě**, kvůli **času pro sebe**. Pro mě jsou tyto hodnoty natolik důležité, že jsem byl pro ně ochoten něco udělat, zatím co mi spousta lidí říká:

- nemají čas,
- nemají tu svobodu,
- nemohou to nebo nemohou ono.

Já jsem se prostě rozhodl a začal jsem to dělat.

To znamená, znovu připomínám ten večer:

Myšlenka > víze > naladění se na tuto vizi > jít si za tím > vytrvalost > silné odhodlání > a hlavně dělat to.

Bez děláním se věci nedějí!

Mi se podařilo ve velmi krátké době vybudovat milionový byznys. Ten model, jak z nuly udělat milion, jsem užil ve svém podnikání mnohokrát, padesátkrát, možná stokrát. A já vám ho servíruiji v kurzu, který jsem nazval **13 PŘÍBĚHŮ A NÁVODŮ Z NULY NA MILION**. V roce 2020 to jistě zopakuju.

Takže v ten večer byl v módu **Jak vymyslet peníze**, to jaro, kdy jsem hledal produkty a trh, byl v modu **Kde jsou moje peníze**, čili já jsem je musel najít, já jsem musel vymyslet tu metodu, jak je z toho trhu dostanu, jak tam dodat správný produkt, správnou hodnotu, jak navázat to mentální spojení se svými klienty, tak aby mi nadšeně otevírali peněženky a aby chtěli do mé komunity.

A následný proces byl například **Pravidlo 80/20** v podnikání nebo možná znáte můj termín **Peníze na konci tunelu**, to je takový ten krásný marketingový trychtýř, kde já na jedné straně jsem **vyráběl nabídku** a marketingové postupy, **zval jsem lidi do toho svého prodejního tunelu** a **zval jsem ty lidi**, kteří aktuálně **řešili nějaký problém** a chtějí vidět to **světlo na konci tunelu**.

A to byla moje cesta podnikatele.

Chcete mít svou cestu? Čtěte dál!

Mezitím jsem začal rozdávat cihličky v rámci mého programu **Goldwinner**, který již určitě také znáte. Součástí byly pravidla:

1. Bud vždy první,
2. Dělej věci nejlépe
3. Nikdy to nevzdávej.

Já jsem s těmito 3 pravidly nastartoval 24.12.2004 svůj nový byznys. Byl jsem první, dělal jsem věci nejlépe, jak jsem mohl, nikdy jsem to nevzdal a tím motorem byla vize a hlavně silné odhodlání.

Přátelé, doufám, že vám tento příběh přinesl užitečné „AHA“ momenty. Víte co, někde mezi Vánoci a Silvestrem, kdykoliv budete mít v rámci toho svého rozjímání chvíli klidu a dobrého emočního nastavení pro mentální činnost pro přemýšlení, tak

1. vezměte si tužku a papír,
2. sepište si své silné vize,
3. sepište si závazek, že za nimi půjdete,
4. sepište si důvody, svá proč vám to odhodlání stojí za to.

Protože život na pravé straně není pouze podnikání, nejsou to pouze peníze, je to životní styl. Je to životní styl o tom:

- jak prožívat lepší život ve svobodě,
- jak užívat čas pro sebe,
- jak být užitečný pro ostatní lidi,
- jak vymyslet produkty, které v sobě mají užitek a poslání,
- tak aby vás to bavilo a,
- aby to pro ty lidi bylo užitečné.

A o tom byl dneska můj příběh.

Přátelé, a to je vše. Dospěli jsme k závěru tohoto videa.

Děkuji vám, že jste si vyslechli tento příběh a doufám, že pro vás byl inspirací.

Přeji vám krásné Vánoce, přeji vám krásného Silvestra, nový rok, přeji vám v těch dnech volna rozjímání, pohody, klidu nebo možná pro některé zvláště i fyzické práce. A

Ať si tam najdete tu svoji skulinku, času pro sebe, sepište si své vize, vezměte si tužku a papír nejlépe i kalkulačku a napište svou vizi lepšího života, byznysu, života zlatého vítěze v podnikání pro rok 2020 a roky následující a necht' vás ten příběh inspiruje k tomu, abyste to opravdu udělali. Protože bez akce se věci nedějí.

Mám pro vás na závěr dobrou zprávu:

Budeme příští rok spolu v rámci Goldwinner Business klubu, v rámci mých vzdělávacích programů, v rámci on-line i off-line setkávání, budeme řešit peníze, čas, svobodu, postupy, návody a vše co potřebujete pro svůj lepší život a pro svůj byznys a peníze.

Přátelé, děkuji vám za pozornost, mějte se krásně, užívejte zimu, a to je vše.

Jirka Mazur