

 Věnováno všem, kteří věří, že v celodenní práci najdou štěstí

nebo doufají, že si jí na něj vydělají.

Tato knížka je volně šiřitelná.

Jsou zde jen pro někoho zásadní, pro někoho zajímavé a užitečné rady, jak docílit toho, aby vám váš koníček vydělal peníze. Pošlete ji přátelům a svým kolegům v práci. Taky mají nějaké koníčky, které jim mohou vydělávat peníze.

Živit se vlastním koníčkem je nejefektivnější a nejlevnější způsob, jak rychle

znásobit hodnotu vašeho času stráveného v práci.

Sdílejte i na Facebooku, pokud máte stejný pohled na svět.

Obsah, který je pro vás v rámci e-booku zcela zdarma.

 Obsah.

1. **Na koni do práce**
2. **Co s koněm v práci?**
3. **Jak správně krotit koně?**
4. **Jak správně zapřáhnout koně?**
5. **Přeměna z pasáka koní na žokeje**
6. **Jak změnit ono myšlení?**
7. **Jak zjistit, kdo jste?**
8. **Co pro vás může udělat váš kůň?**
9. **Je to na vás**

**10. A je to vaše**

Na další podrobnější materiály se můžete těšit v podobě videí či webinářů a na mém [BLOGU](https://kouzelnaprilezitost.cz/blog/) nebo na mém [youtube kanále](https://www.youtube.com/playlist?list=PLv4Cah7sXIIratEXTIVMP8o9yBZsEUYh6).

Ve videích bych se chtěl zabývat více tématy, jako jsou:

Nenechte se ovládat - co když nebo kdyby

Ne-novoroční předsevzetí.

Nastartuj osobní změnu k lepšímu

Příležitost pro každého

Nové příležitosti.

Osobní rozvoj a růst.

Dokaž, že na to máš a jdi do akce.

**** O autorovi.

 Michal Janza

**Je** **člověk, který je přesvědčen o tom, že je**

**možné živit se vlastním koníčkem, nebo že na sebe daný koníček může vydělat, místo toho, aby nás koníčky jen obíraly o peníze a čas s rodinou.**

**Začal své koníčky provozovat jako svou pracovní**

**činnost a tím na ně má mnohem více času, než kdyby je provozoval po práci. Má to i další výhodu, nikdo vás nemůže vyhodit za to, že si hrajete v pracovní době.**

 **Michal Janza nikdy nebyl zaměstnancem a nikdy nebyl zaměstnán. Tedy pokud se nepočítá to, že se nechal najmout na provedení práce v určeném oboru.**

**Už od osmnácti let se věnuje podnikání, které ho baví, tím pádem jeho práce**

**může být považována za jeho koníčka.**

**Má více než sedmnáctiletou praxi v oborech, které vzešly z jeho koníčků.**

**Živí se jako kouzelník a bavič. Vyrábí a prodává kouzelnické rekvizity a hlavolamy. V létě ve volných chvílích rekonstruuje a staví nové střechy jako klempíř a pokrývač.**

**Ve všech oborech je sám svým pánem. Proto má více času na svoje koníčky, které by nešly stihnout po pracovní době.**

**Nyní ve svém volném čase pracuje na projektu [KOUZELNÁ PŘÍLEŽITOST.CZ](https://kouzelnaprilezitost.cz)  aneb 10 věcí o tom, jak se živit vaším koníčkem.**

.

 **Jak snadno pochopit tuto knihu?**

Není to můj citát, ale přesně vystihuje to, jak jsem vše myslel:

**Tuto knihu čtěte očima, ale dělejte ji srdcem.**

Berte to tak, že nemám školy ani žádné tituly, jen školu života.

Nikdy jsem nebyl zaměstnanec nějaké firmy. Od začátku jsem dělal sám na sebe a jen věci, které mě bavily.

A tato kniha zaznamenala jen mé myšlenkové pochody, jak plynuly mou hlavou.

Z toho vyplývá - nečekejte nějakou super úpravu či oslnivý design.

Sesumíroval jsem pro někoho zásadní, pro někoho zajímavé a užitečné rady, jak docílit toho, aby vám koníček vydělal peníze.

Nezáleží na kráse, ale na obsahu a myšlence. Tak pokud zde nějakou myšlenku, která by vám byla k užitku, najdete a uvedete v praxi, budu jen rád. A klidně mi i napište co, nebo jak vám pomohlo.

Děkuji.

Mě můj koníček živí. Tak proč by to nefungovalo i u vás?

Pravidla jak se vyznat v této knize

Kůň = koníček, záliba nebo jen určitý zvyk či věc, co rádi děláme. A co dělá dobře nám.

Miliónový muž = bohatý nebo úspěšný podnikatel, investor, majitel firmy či člověk finančně zajištěný.

**Úvod**

Měl jsem ve škole spolužáka, který měl takový nakažlivý, řekl bych až burianovský smích. A měl ještě jednu úžasnou vlastnost. Dokázal si cokoli, ale doopravdy cokoli, i sebevětší hloupost živě představit. Jednou v hodině mě o cosi požádal, už ani nevím, co to přesně bylo, jestli pravítko, kružítko, na tom nezáleží. Já mu na to jen řekl, že nedám, a když se zeptal proč, tak jsem místo obvyklého - pro slepičí kvoč - řekl: „Jen tak, pro srandu králíkům.“ A on si to - jen tak pro srandu králíkům - dokázal živě představit. Jak dělám srandu králíkům. Wou, to musel být pohled. Rozesmál se tím svým smíchem od srdce a to vedlo k tomu, že rozesmál mě i celé okolí a celou třídu. Málem jsme za to dostali poznámku za polovinu prochechtané hodiny, když už se nám podařilo se uklidnit.

Tato příhoda měla za následek to, že si dávám pozor na to, co říkám, ale i na to, co říkají ostatní.

A kdykoli se ke mně dostane jakékoli moudro nebo heslo, tak se pozastavím nad tím, jestli je podle mě výrok pravdivý nebo ne a také jestli s daným sdělením mohu souhlasit nebo ne. Ale ještě navíc si to zkusím představit jako můj kamarád ze školy, ten, co si živě představil, jak dělám srandu králíkům.

Takže, když jsem někde slyšel, **že pravidelná docházka do práce jen zdržuje od vydělávání peněz,** donutilo mě to se nad tím zamyslet, ale i představit si to v reálu. A něco na tom bude, už jste snad viděli milionáře či miliardáře chodit pravidelně do práce? Já ne, většinou jen lítají po světě, stále s mobilem u ucha. Tím nechci říci, že nic nedělají nebo se flákají, to ne. Většina z nich doslova dře a dokonce víc hodin než jejich vlastní zaměstnanci. Rozdíl je v tom, že dělají to, co je baví nebo dokonce ta práce, co dělají, je jejich koníčkem. Proto to mohou dělat od rána do večera s radostí a úsměvem.

V ostatních lidech to vzbuzuje závist, že mají tolik peněz a že jezdí v luxusních autech a mají dva nebo tři domy tady, v Americe a v Itálii vilu na pláži. Neúspěšní a závistiví nemohou skousnout, že někdo má víc, než mají oni sami. A je snadnější snést představu, že by se jim mohlo přestat dařit a že o tohle všechno přijdou, než že by museli něco změnit na sobě nebo dokonce něco obětovat ze svého pohodlného života, aby se dostali tam, kde jsou ti, kterým závidí.

 Ale podívejte se na to jako můj spolužák, z nadhledu a představte si to.

 Co dělají úspěšní lidé ? Jen to, co je baví a dělají to, jen kdy oni sami chtějí, ale pokud vás něco baví, děláte to pořád a všude a tím získáte i praxi v tom, co děláte. Úspěch se dostaví sám a s úspěchem se dostaví i peníze.

Už nevím kde, ale zaslechl jsem i heslo, že **peníze jsou odpad dobře fungujícího systému** (byznysu, práce, celku)**,** říkejte tomu, jak chcete.

A pokud budete něco dělat rádi od rána do večera a bude vás to bavit, tak výsledek na sebe nenechá dlouho čekat.

Úspěšní a bohatí lidé už dávno překročili stín závisti, protože zjistili, že závistí jen ztrácejí čas, který mohou věnovat tomu, co je baví nebo sami sobě a své rodině.

1. **Na koni do práce**

Proč si přečíst tuto knihu?

 S největší pravděpodobností nyní trávíte svůj život v práci, kterou jste sehnali, ale nevybrali jste si ji.

Už dlouho čekáte na ten první milion, co jste chtěli vydělat. Nebo dokonce teprve čekáte na vaši vysněnou práci. Tak kde je chyba? Třeba jen neděláte to, co vás baví a naplňuje. Schválně, máte dost času na své koníčky po tom, co se vrátíte z práce domů? Ne? Tak proč se jim nevěnovat v pracovní době? V práci přece trávíme podstatnou část svého života. Tak proč v ní nedělat to, co nás baví?

Obzvlášť pokud máte touhu s tím něco udělat, dělat to, co vás baví a mít za to i zaplaceno.

Jednoduše řečeno - nehonit se na louce za koněm, místo toho, aby vás po louce vozil.

Pokud ráno vstáváte se slovy, já MUSÍM jít do práce, tak už to mluví samo za sebe.

Když něco musíte, tak vás to nebaví. A proč dělat něco, co vás nebaví???

Chápu, že je to někdy nevyhnutelné k tomu, abyste se dostali tam, kam chcete. Ale proč u toho potom zůstáváte, když už to splnilo svůj účel?

Miliónový muž v našem příběhu také toužil po dobré práci, ale nakonec se jí vzdal, aby mohl vyměnit dobrou práci za práci svých snů, **za svého koníčka.**

Nebo u toho zůstáváte jen proto, že jste si na to zvykli a že to máte už zaběhlé? To potom děláte jen spoustu věcí, co už vlastně nepotřebujete, ani nechcete dělat. Už jen proto byste měli dělat jiné, zajímavější věci, které by vás bavily a dělali byste je s nadšením, s elánem a rádi, ale nemáte na ně čas, protože děláte věci, které nechcete a děláte je jen ze setrvačnosti.

 Svět kolem nás se mění, my se musíme měnit s ním. Život je vlastně jedna velká nekonečná změna. Čím dřív si to všichni uvědomíme a přiznáme si, že se nás to týká taky, tím dřív na sobě můžeme začít pracovat. Začít se měnit k našemu lepšímu JÁ, a tak i zlepšit naši životní úroveň a plnit si své sny.

Nevím jak je to u Vás, ale u mě jsem si všimnul toho, jakmile řeknu, že něco musím a nechce se mi do toho, tak v koutku duše je takový čertík, který vyskočí a nabádá mě k tomu - lidsky řečeno - „jak to co nejvíce odfláknout a co nejméně se u toho nadřít“.

Díky tomu, že mám i andílka, který mě vždy chrání a hlídá, dělám vše, co dělám, nejlíp jak umím, protože jsem si vědom toho, že když to odfláknu, bude to jen a jen moje špatná vizitka a špatná reklama mě, mé osoby i mé práce.

Spousta lidí věří tomu, že když jsou zaměstnáni, tak na sobě nemusejí pracovat a zdokonalovat se, tvrdí, že něco odfláknout je normální, a že to není jejich vizitka, ale vizitka systému nebo dokonce chyba zaměstnavatele. To je velký omyl.

 Pokud už vás někdo tlačí k tomu, že máte práci odfláknout, ať už zaměstnavatel či investor, měli byste to udělat aspoň tak, abyste se vy sami za to nemuseli stydět. Nebo to raději nedělat vůbec. Proč? Myslíte, že když půjde do tuhého, že se k tomu potom ten dotyčný sám od sebe přizná, že vám to nakázal? Kdepak! A i kdyby se našel takový, co se přizná, tak stejně, ať si říká, kdo chce, co chce, stejně viděli u té práce vás.

Dám příklad: Vy víte, že krytina na střechu je vadná, popraskaná či jinak kvalitativně znehodnocená a investor či váš šéf vám nakáže namontovat ji na střechu. Vy jdete a uděláte, co vám bylo přikázáno. A ejhle, ono se to do dvou let projeví a začne zatékat. Střecha se bude muset překrývat po dvou letech znovu a sousedé se začnou vyptávat majitele domu : „Hele, Franto, vždyť ta střecha je nová, ne?“ „ Ano je.“ Pak bude následovat otázka: „A kdo ti tu střechu dělal?“ „ No, přece Janza.“ Ale na to, jestli byla práce a pracovní postup správně, se už nikdo nezeptá a to, že je to vada materiálu, taky nikdo nebude řešit a to je ta špatná reklama pro vás a ne pro šéfa nebo investora, který na tom vydělal a ušetřil. Proto všechno dělejte tak, ať se za to nemusíte stydět vy sami.

Uvědomte si že, vy jste originál a nikdo další takový není. I když děláte práci někde u pásu ve fabrice nebo na pokladně v supermarketu nebo číšnici  v restauraci, tak to vás všichni vidí při práci a vy jste vlastně tváří podniku, obchodu či restaurace. To vás chce zákazník vidět se usmívat, pozdravit, udělat vtípek. V dnešní době „lajků“ a „to se mi líbí“ lidé zapomínají na OBYČEJNÝ POZDRAV tomu, kdo je uvítá v restauraci a celý večer je obsluhuje, řidiči autobusu, co je vozí každý den do práce atd. Lidé napíší na sociálních sítích tolik komentářů a recenzí, ale bojí se někoho pozdravit osobně z očí do očí nebo dokonce pochválit výtečné jídlo kuchaři v restauraci. Kuchař je také člověk z masa a kostí. A i když jeho tvář nevidíme, tak jeho tváří se stává to jídlo na talíři. Myslíte, že on netouží po uznání stejně jako vy? Vy určitě také toužíte po uznání a ocenění vašich kvalit ať už formou pochvaly nebo přidáním nějaké částky k výplatě, jako ocenění dobře odvedené práce nebo ne?

 Ale jak toho chcete dosáhnout, když ani vy neděláte ostatním to, co chcete, aby dělali oni vám. Vše je jen otázkou akce a reakce.

Každá akce musí vyvolat i reakci. Zkuste to jen s tím úsměvem. Hoďte se do pohody a zkuste se jen trochu usmát na lidi kolem vás, na ulici, na kolegy z práce, na kolegyně (s tím opatrně, ať z toho není žaloba za harašení ☺), na řidiče i spolucestující v autobuse. Vás to nic nestojí, ale stoprocentně to někomu udělá obrovskou radost a zlepší mu to třeba celý den, když se na něj už od rána někdo směje. On se možná začne smát taky a budeme mít hezký den všichni. No řekněte, nebylo by to krásné?

Stejně jako miliónový muž v příběhu si musíte uvědomit, co děláte rádi a do čeho investujete váš čas a peníze.

 Pak něco změnit zase není tak těžké.

 Vaše investované peníze a čas začnou, ať už za vaší přítomnosti nebo bez vás, vydělávat další peníze. Zní to velice jednoduše, trošku hůře se to uvádí do praxe, ale nemožné to není.

Takže se určitě ptáte: „Můžu něco změnit?“. Ano můžete. Můžete změnit cokoli, co chcete.

 Vaše možnosti změny jsou omezeny jen vaší představivostí.

 Cokoliv je člověk schopen si jen trochu představit, toho je schopen i dosáhnout.

 Miliónový muž už ví, že kouzelné příležitosti, jak a kde vydělat peníze, jsou všude.

Ano peníze jsou všude a je jich strašně moc. Válí se na ulici, válí se na kontech v bankách i ve firemních sejfech a v našich peněženkách.

Nebudu vás učit, kam přesně si pro příležitost či pro peníze máte dojít nebo kde je najdete. Naučím vás, jak tyto příležitosti vytvořit a peníze tím přilákat k vám.

Proč? Protože pokud vám neukážu, kde je ta či ona příležitost nebo vysněná práce, bude to vysněná práce někoho jiného. Když jste zaměstnancem v příležitosti někoho jiného, tak ta příležitost vás ovlivňuje, mění a posouvá vás, ale směrem k cíli toho, kdo příležitost vytvořil, ne směrem, kterým chcete vy, k vašemu cíli.

Ať je váš cíl či vysněná práce kdekoli, jste na cestě k nim? Nebo právě teď makáte na cílech někoho jiného?

Samozřejmě tu neříkám, ať dáte zítra nebo koncem měsíce výpověď ze zaměstnání nebo přestanete docházet do školy, to ne. Jen to ne.

Jen se zkuste zamyslet nad tím, co děláte, pro koho to děláte, kam se tím můžete dostat, jestli je nějaká šance postupu a jestli je to „kam“ aspoň na vaší cestě k vašemu cíli.

Pokud ne, tak si zkuste aspoň prozatím připustit možnost změny. Změny směru k vašemu cíli, ať je to třeba nové vysněné zaměstnání nebo třeba jen dvojnásobný plat ve stávající práci nebo to, že vás bude živit váš koníček.

Bojíte se té změny? Já se bojím také. Strach je zdravý a dociluje opatrnosti a obezřetnosti. Všichni se bojí, ale s tím se dá pracovat. Třeba vzděláváním v dané problematice a vyhledáváním informací odpadají obavy. Protože se v podobné situaci někdy někdo už ocitnul a přišel na způsob, jak z ní ven a my si jen můžeme vybrat mezi již ověřenými způsoby ten, který se nám bude hodit nejlépe.

Ale pokud tu změnu neuděláme správný směrem nebo ji neuděláme vůbec, dokážete si sami sebe představit tam, kde jste nebo budete za 10, 20 nebo 30let?

Přál bych si, abyste se po přečtení této knihy nebáli takové představy.

**Stáhněte si pracovní sešit.**

**2) Co s koněm v práci?**

Co s ním? No přece zapřáhnout a dát mu pořádnou drezůru.

Jak?

Byl jednou jeden táta. A ten táta se vyučil v oboru, o kterém vůbec nic netušil, jen se mu prostě líbilo to divné slovo KLEMPÍŘ a možná, že na tento obor šel i tak trochu proto, že se vyučoval daleko od jeho domova a musel jít na internát, což znělo jako velká výzva.

Úspěšně se vyučil pro nějakou firmu nebo státní podnik, jak bylo zvykem v té době. V tomto případě to byly Československé státní dráhy, kde potom mnoho let pracoval jako zaměstnanec. Po nějaké době si našel práci ve stejném oboru přímo v místě bydliště. A tam taky nějakou dobu pracoval jako zaměstnanec. Jenže po změně politické situace ve státě se stalo to, čeho se bojí všichni zaměstnanci. Zaměstnavatel, v tomto případě drobná provozovna, se rozhodl, že končí s provozem. V té době ten táta měl už svou rodinu, manželku a dvě děti a nějakou tu půjčku na dům, co měl rozestavěný. A co teď?

 Udělal to jediné, co mohl udělat. To nejjednodušší a nejlepší, co mohl udělat. Tedy aspoň tak se to jeví mně teď s odstupem času. Nevzdal to a vzal to, co uměl nejlépe a co dělal rád a dělal to dál. Navzdory tomu, že měl rozestavěný dům, si půjčil další peníze. Určitě to nebylo jednoduché rozhodnutí a malé riziko. Odkoupil od svého bývalého zaměstnavatele stroje, na kterých dělal dosud a pokračoval v práci, kterou uměl. Jen už ne jako zaměstnanec, ale jako živnostník, sám na sebe. Samozřejmě měl doma velikou oporu v manželce, shodou okolností mzdové účetní v jedné osobě.

A tento táta, shodou okolností MŮJ táta, měl i cit jak mně odmalinka předávat své zkušenosti a moudra, jako třeba že **bez práce nejsou koláče** nebo **kdo šetří, má za tři.**  Určitě jste to taky někdy někde slyšeli, že ano? A teď si sáhněte do svědomí. Kolikrát jste to uvedli do praxe? Táta podobné věci nejen říkal, on je dělal. Říkal: „Chceš něco, tak pro to něco dělej.“ „ Nemáš na to, tak si to nekupuj nebo si na to ušetři.“ A já na to tenkrát: „Jak to mám asi udělat, když je mi 8 let? Do práce mě nikdo nevezme.“ A on na to že, mu mám pomoct třeba navlékat silonové a gumové podložky na hřebíky do krytiny, a že za každých deset navlečených hřebíků mi dá 50 haléřů. A přitom mi těch pár korun na zmrzlinu mohl jen tak dát, a přitom mi dávat moudra dál. Ale tím, že je uváděl v praxi, si je teprve člověk zapamatoval. Vyzkoušel si je na vlastní rozpíchané prstíky, ale ta zmrzka byla pak o to sladší a lepší. Však to znáte, všichni jsme byli malí, mladí a říkali si, že nás ti staří jen zatěžují blbostmi a šli jsme dál, že ano.

A tohle mi zůstalo do života napořád. Když jsem si potom koupil něco za mé těžce vydřené peníze, tak jsem si té věci o to více považoval. Ale donutilo mě to taky ale přemýšlet nad tím, jak něco udělat s maximální efektivitou.

Nedělal jsem vždy to, co mi někdo ukázal a jak mi to ukázal. Ale hledal jsem způsoby, jak to udělat s větší efektivitou.

Jsem člověk, který, když musí odnést nákup z auta domů, půjde třeba jen jednou totálně přetížený, jen aby nemusel jít dvakrát. Jít dvakrát, to by pro mě byla ztráta času. Samozřejmě se zachováním kvality a úplnosti daného úkonu.

Už na střední škole jsem si všiml, že mám trošku jiný pohled na věci kolem mě. A hodně jsem přemýšlel, jestli by to či ono nešlo udělat jinak, jednodušeji a s menší námahou, ale to jsem nad tím přemýšlel jen na úrovni lenosti. Šlo jen o to, nenadřít se a udělat to nutné, co po mně někdo požadoval.

Jsem vyučen jako klempíř – pokrývač, což byla jistá vychytralost a jasná volba, když už jsem ledacos z oboru věděl a uměl od táty, jak jsem mu chodil pomáhat do dílny nebo na stavby. Na učilišti na praxi jsme museli vyrábět tisíce třmínků do betonu pro zedníky, protože na naší škole se kromě nás učili i zedníci, tesaři a stolaři. Vzhledem k tomu, že nás klempířů bylo jen 7, tak jsme v podstatě nedělali nic jiného než třmínky do betonu pro zedníky. Někdo nám ukázal, co máme dělat a jak. My jsme to potom bezhlavě dělali málem až do bezvědomí. Místo toho, abychom se zamysleli nad tím, jak to udělat rychleji nebo s menším úsilím. Ale už i ročníky před námi to dělaly právě takhle a nikdo se nad tím ani nepozastavil. Jen já a můj spolužák Milan L. jsme seděli a koukali na ostatní, kolik zbytečných pohybů je třeba udělat, aby z toho vznikl třmínek.

Kvůli jednomu třmínku jsme museli zavřít a zase povolit sedmkrát svěrák. Tak jsme následně dva dny nedělali nic jiného, než vymýšleli způsob, jak ohnout roxor bez toho, abychom museli utahovat a povolovat svěrák. Při produkci nejméně 5000 třmínků za měsíc si dokážete spočítat, kolikrát se musel svěrák povolit a utáhnout. Nakonec jsme systém bez svěráku vymysleli a uvedli v praxi. A práce se zkrátila na třetinu času s úplně stejným výsledkem. A to jen proto, že jsme se nebáli změny a kroku z řady poslušných ovcí, nebáli jsme se zkusit něco jiného, než nám bylo ukázáno. Byly jsme za to dokonce i odměněni a to celou pětistovkou na ruku. V době, kdy nejlepší žák dostával jako odměnu 150 Kč. Každá věc jde udělat několika způsoby se stejným výsledkem a někdy i lepším výsledkem. A to platí všude a ve všem. Svět se mění a my se musíme přizpůsobit také nebo nás ostatní zašlapou do země. A to mně zůstalo až do dneška, kdy mě živí můj koníček, což jsou KOUZELNICKÁ PŘEDSTAVENÍ A VÝROBA A PRODEJ KOUZELNICKÝCH REKVIZIT A HLAVOLAMŮ. A klempířinu dělám, jen když mám volno mezi vystoupeními, protože mě strašně baví něco budovat, realizovat něco velkého a taky ten pocit, kdy po vás zůstane vidět kus práce, což u vystoupení bohužel není. Tam je jen ta pomíjivá radost lidí z kouzla okamžiku, to, že se jim to líbí a že se dobře bavili.

Když se nad tím zamyslím, tak je to vlastně taky můj koníček.

A jak se dá dostat z oboru klempíř - pokrývač na kouzelníka a výrobce rekvizit? Třeba jako slepý k houslím.

Když jsem byl malý kluk, tak můj táta rád sbíral hlavolamy, které jsem si postupem času taky oblíbil a tak jsem ve sbírání hlavolamů tátovi pomáhal. Prostě mě bavilo přicházet věcem na kloub. A už na učilišti jsem v televizi viděl kouzelníka Davida Copperfielda v jeho show. Ale neuhranul mě jako kouzelník, ale spíše jako hlavolam. Prostě jsem chtěl přijít na kloub tomu, jak to všechno funguje a přistoupil jsem k tomu jako k řešení hlavolamu. Vzal jsem si provaz a nůžky a dělal jsem všechno přesně jako on a přemýšlel jsem, co udělal jinak, než jak to vypadalo, aby mu vyšlo to, co mu vyšlo. A na pár věcí jsem doopravdy přišel. A když už jsem věděl, jak to David Copperfield doopravdy dělal, zjistil jsem, že jsem vymyslel úplně jiný postup, ale se stejným efektem a výsledkem, jako měl on.

Potom na vojně jsem s těmi pár věcmi, co jsem uměl, zlobil ostatní. Třeba tak, že jsem jim stříhal tkaničky u bot a stále je měli celé, trhal jim cigarety na půl a pak zceloval atd. A na té vojně jsem se seznámil i s jiným kouzelníkem, od kterého jsem se dozvěděl, že existují nějaké kouzelnické soutěže a festivaly, a že existují i kouzelnické obchody s rekvizitami atd.

A už se to se mnou vezlo. Tohle kouzlo chci, tohle taky a támhleto taky a tuhle rekvizitu musím mít a bez támhleté nemohu žít, však to znáte. Hlavně ti z vás, co mají své koníčky až koně.

Koníček jak Brno a penězožrout jak Praha. Nejednou jsem tak přemítal o životě a spočítal si, kolik si vydělám peněz a kolik mě stojí živobytí a pořád mně fůra peněz chyběla. Až mě napadlo to, že mám asi moc drahého koníčka. Ale to, že je tak moc drahý, mně došlo až po tom, co jsem všechny rekvizity naházel na jednu velikou hromadu a spočítal si přibližnou hodnotu, respektive nákupní cenu těchto rekvizit. Zjistil jsem, že jen v rekvizitách mám kolem 100-120 000 Kč. Tak jsem si řekl - a dost. Ten koníček si na sebe musí nějak vydělat! Zařekl jsem se, že do něj už nevrazím ani korunu a tak se taky stalo.

Z té velké kupy rekvizit jsem si poskládal první větší ucelené vystoupení a nejen s ním vystupuji s jistou obměnou asi od roku 2000 - 2001 do dneška. Většinu těch peněz, co toto kouzlení vydělá, mohu vrazit zpět do kouzel, Má pomyslná kupa kouzel se za ta léta trochu rozrostla na asi třičtvrtě milionu nákupní hodnoty rekvizit. A na to vše vlastně vydělala ta první kupa kouzel. Kouzla sama na sebe dělají i při jejich výrobě.

Ruku v ruce se totiž s tímto vystupováním do mého života vetřelo i vyrábění a prodej kouzel, rekvizit a hlavolamů. Pokud je nějaká rekvizita moc drahá na koupi, tak si ji snažím vyrobit, ale takovým způsobem, že rovnou udělám tři rekvizity a dvě rekvizity hned prodám za takovou cenu, aby se mi zaplatila práce a materiál na všech třech. Takže ta rekvizita, co mi zůstane doma, mi vlastně zůstane doma zadarmo. Občas i někdy nějaký ten peníz navíc.

A tak vlastě vznikl i tento e-book. Protože když někomu vyprávím tento příběh s takovým koncem, že ta nejlepší práce na světě je taková, že vás živí váš vlastní koníček, tak se mě všichni ptají - a jak to mám proboha udělat?

 Tento e-book by mohl být mou odpovědí. Musíš jen chtít ty sám, protože na mně nezáleží, je to jen v tvé hlavě. Pokud doopravdy chceš, pak to půjde samo.

A z toho plynou i hezká poučení nebo zkušenosti, říkejte tomu, jak chcete:

**Ztráta nebo konec zaměstnání není konec, ale začátek toho nového, co přijde nebo co vytvoříme.**

Každý něco umíme a každý z nás dělá něco, co ho baví, jsme v tom dobří. Tak to dělejme. Jako můj táta, nevzdal to a dělal jen to, co uměl nejlépe. A je v tom dobrý doteď a ztráta zaměstnání nebyl konec, jen překážka na cestě k cíli, kterou je nutno překonat.

**Nebraňme se změnám a neodsouvejme věci, co nás baví na druhou kolej.**

I třeba váš koníček vás v budoucnu může živit, stejně jako můj koníček živí mě.

**Nikdy neříkejte nikdy.**

Ještě před 18lety, kdybyste mi někdo řekl, že dobrovolně vystoupím před plný kulturák lidí a budu je bavit jako bavič a kouzelník, tak bych se vám vysmál. Já, který koktám i před tabulí ve škole a stydím se před pár lidmi vypustit z pusy odpověď na jednoduchou otázku od paní učitelky?? Haha, vy jste se opravdu zbláznili!!

A teď mě za to lidi platí.

**Najít svého koně, zkrotit ho a pak ho jen zapřáhnout.**

Já svého koně zkrotil a zapřáhnul, aby pro mě mohl pracovat, a ne, abych já pracoval pro něj a investoval do něj další a další peníze. Už na sebe vydělává sám a vlastně i na mě.

Více o mě na [www.michaljanza.eu](http://www.michaljanza.eu) nebo <https://kouzelnaprilezitost.cz>nebo [www.klempirstvi.michaljanza.eu](http://www.klempirstvi.michaljanza.eu)

**3) Jak správně krotit koně?**

**T**o je otázka do pranice.

Každý kůň, velký, malý, i ten nejmenší koníček má svou duši, svou náturu a potřeby. A vyžaduje speciální přístup.

 Takže je zapotřebí přijít na jejich potřeby, na jejich vlastnosti a přesně je pojmenovat. Pokud se nám to povede, můžeme se od toho odrazit a vytvořit jim ideální prostředí pro jejich nejlepší výkon. Se svým koněm se musíme mazlit a hýčkat si ho, a to už od malého hříbátka. Musíte mu věnovat neustálou péči a spoustu vašeho času, aby vám mohl jednou vaši péči náležitě oplatit a povozit vás. V lepším případě vám vyhrát nějaký ten dostih.

 Vím, co teď určitě namítnete. Že je vše o penězích, o známostech a o čase, který nemáte.

Tak vám teď povím něco o největších špatných mýtech, co kolují o podnikání s vlastními koníčky.

**3/1) Všechno je o penězích a na rozjezd jakéhokoliv podnikání jsou potřeba kopy peněz.**

V dnešní době internetu to je jen obrovská výmluva. Na internetu lidé tráví čím dál více času a to často jen tak pro zábavu. Zadarmo. A přitom by stačilo, kdybyste půlku toho času stráveného na internetu zkusili věnovat čemukoli, co vám pomůže vydělat peníze. Příležitostí je zde nepočítaně. Přitom internet je nejlepším zaměstnancem na světě. Dělá 24hodin denně, neodmlouvá vám, pokud prodáváte nějaké produkty, tak nepotřebujete drahé vybavení prodejny a skladů, regály na internetu mohou být zadarmo nebo za směšný peníz. A je schopen spoustu činností dělat sám automaticky bez vaší účasti, tak proč mu trochu vaší práce nedat, ať maká.

A to všechno s minimální investicí peněz, stačí tomu jen věnovat trochu času.

A co ti lidé, co ve vašem okolí říkají, že peníze kazí charakter, nebo že peníze nejsou všechno? Něco na tom tvrzení asi bude nebo ne? Tak si to rozebereme. Když se na to podíváme z nadhledu, kdo pronáší tyto věty? Na 99,9% jsou to lidé, co peníze nemají. Tak proč bychom je měli poslouchat, když my peníze chceme? Nebude lepší učit se od nejlepších? A jak poznáme toho nejlepšího? Přece tak, že bude mít peněz hodně.

Najděte si ve vašem okolí někoho bohatého, nejlépe z vašeho oboru a jděte za ním a nabídněte se mu jako levná pracovní síla, i kdyby jen na brigádu, sem tam na výpomoc atd. Při tom se dívejte, jak co dělá, dívejte se a učte se od někoho, kdo je už takříkajíc za vodou nebo aspoň o krok či dva dál na cestě k cíli. Ptejte se, jak docílil toho, anebo toho, a jak to udělal atd. Kdo se ptá, něco se občas i dozví. Třeba se stane to, že ho váš zájem zaujme, popřípadě ho zaujme váš postoj k dané věci nebo se zmíníte, že už na nějakém podobném problému pracujete a máte řešení a skončí to třeba nabídkou ke spolupráci s danou firmou nebo s daným osloveným člověkem.

A zase - když se nad tím zamyslíte, je to velice levná varianta, jak se dostat k informacím a známostem úspěšných lidí. A bez investovaných velkých sum peněz se dostanete k funkčnímu systému, který produkuje peníze.

**3/2) Vše je o známostech.**

Tady je další ukázkový mýtus. A začnu stejně jako u předchozí otázky.

V dnešní době internetu není problém si známosti nadělat, ne? Protože pokud jen budu tvrdit, že nemám známého tam a tam, abych mohl začít s čímkoli, a přitom budu stále chodit do zaměstnání, tak tam těch známostí asi moc nezískám.

A přitom můžete použít stejný systém jak v prvním případě, abyste se dostali ke známostem, které potřebujete a potom jim můžete nabídnout spolupráci vy, pokud už máte svůj projekt či produkt.

**3/3) Nemám čas**

Další krásná výmluva.

Vše je jen v hlavě a v prioritách. Pokud něco chci, tak si na to čas taky najdu. Pokud máte nějaké koníčky nebo jen děláte něco, co vás baví, tak si na to vždy najdete chvilku, i třeba někde potají v práci v pracovní době. Nebo půl hodinky, hodinku večer či ráno. Stačí si tu hodinku denně ušetřit a pokusit se ji provozovat pravidelně každý den.

Hodinku denně se účelně věnovat svému koníčku, co nás baví nebo se tu hodinku věnovat budování byznysu nebo systému, jak z našeho koníčka udělat byznys, třeba už jen tím, že se budeme tu hodinku vzdělávat v oboru, který nás zajímá nebo studovat systémy zápřahu vašeho koně, aby na sebe začal vydělávat.

Jen tak pro zajímavost vám něco spočítám. Pokud se vám podaří tu hodinku denně ušetřit a věnovat ji cíleně na vašeho koně, znamená to, že jste mu věnovali za rok měsíc a půl osmihodinové pracovní doby.

Takže - pokud byste se mohli vašemu koníčku věnovat měsíc a půl místo vašeho docházení do práce, kolik byste toho stihli?

Na to, jak si uspořit nějaký volný čas jsou finty a různé způsoby, jak si zorganizovat čas pro větší efektivitu. Ale o tom třeba natočím nějaké video nebo napíši další knížku.

**3/4) Titul před a za jménem mě učiní odborníkem a zajistí mi trvalou práci a plat.**

Možná se mnou mnozí nebudou souhlasit, ale tohle je ten největší omyl dnešní doby.

Já žádný titul ani vysokou školu nemám, ale nestíhám se divit, co se kolem mě děje.

Ve fabrikách se vyhazují lidé od mašin a nemá tam kdo dělat, ale kanceláře v těch samých továrnách se nestíhají přistavovat. Někdy si tak říkám, že bych chtěl mít moc tou fabrikou procházet a ptát se lidí v kancelářích: „ Teď mi řekni, čím ty jsi vydělal téhle fabrice peníze.“ Samozřejmě nemohu házet všechny do jednoho pytle, ale beru to z toho hlediska, že občas dělám práci pro jednu z takových firem. Tím, že tam nejsem pořád, vidím ty změny trochu razantněji než zaměstnanci. Něco jako když jste dlouho neviděli děti svých kamarádů, a když přijdete po měsíci zase na návštěvu, tak jen prohodíte: „Ježkovy voči, vy jste zase vyrostly.“ To samé je to i v této firmě. Spolupracuji s nimi kolem patnácti let. Když jsem tam byl poprvé, velel mi jeden tzv. šéf. Tento šéf rozdával po ranní poradě práci ještě asi 10 – 15 lidem, které měl na starosti. A fabrika fungovala a prosperovala. O 13 let později vyházeli spoustu lidí od mašin a té hrstce, co tam zbyla, velí tolik šéfů, že člověk neví, koho poslouchat dříve. Na jednoho pracujícího připadají 3 - 4 velící šéfové. I mně už může zadávat práci v této firmě kolem 8 lidí.

Tím jsem jen chtěl říci, že radši za sebe nechte mluvit činy a ne vaše tituly. Vaše odvedená práce je vaší vizitkou. Dělejte jen to, co vás baví, a buďte sami sebou, nezaštiťujte se nějakým titulem. Ten v mnoha případech dokazuje jen to, že se člověk dokázal něco našprtat a mnozí si přišli titul jen vysedět do lavic.

I já jsem už na střední škole pochopil, že se budu muset vzdělávat celý život a že to střední či vysokou nekončí.

Jen se chci vzdělávat v oboru, který mě bude bavit nebo ve věcech, které budu opravdu potřebovat.

To mi většina škol dát nemůže - krom školy života. To už mám potvrzeno z více stran, že žádný diplom vás neučiní špičkou v oboru. Jen vám přidá prestiž na vizitce - „nyní by měl být profíkem.“ To vaše práce bude mluvit za vás.

**3/5) Na reklamu a abych byl vidět, potřebuji spoustu peněz**

Jsem přesvědčen, že nejlepší reklama je osobní doporučení. Od spokojených zákazníků to platí dvojnásob.

Tak jen zkuste dělat vše nejlépe, co vy sami dokážete a tak, ať se za to nemusíte stydět. Pak je vše v úplném pořádku. A vždy dávejte o trošičku víc, než jste slíbili nebo něco navíc. Pak se vaše pověst bude šířit sama a zdarma.

A jak tedy na to krocení koní.

Univerzální návod na to nikde nenajdete.

Ale pár užitečných fíglů se dohromady dát dá.

Zkuste co nejpřesněji pojmenovat vašeho koně. Například, pokud vás baví si hrát s vláčky a máte doma maketu největšího nádraží světa, tak jste strojvedoucím světa miniatur. A ne další z mnoha vláčkařů. Pokud vás více baví slepování modelů vláčků, letadel či maket zámků, hradů nebo mrakodrapů, tak jste architekti světa miniatur. A ne jen obyčejní modeláři. Těch jsou mraky. Tím chci říct, že se tím odlišíte od těch ostatních, kteří si jen hrají. Pokud se někomu představíte po otázce, co vlastně děláte, že jste architekt světa miniatur, hned ostatní vědí, co děláte a že tím i žijete, celým srdcem. I vy se budete cítit jinak než další z davu, který se bojí něco říci, aby se mu nevysmáli za to, že si lepí doma makety z papíru či ze špejlí.

Dám příklad z vlastní praxe. Když jsem si zařizoval živnostenský list, chtěl jsem do něj napsat, to, co dělám. Tak jsem tam chtěl napsat - výroba a prodej kouzelnických rekvizit. Aby bylo jasné, co dělám. Paní za přepážkou říkala, že to tak nefunguje a já na ni koukal jako sůva z nudlí. Já vás musím zařadit do nějaké kategorie. A jaké máte kategorie? A už mě začala škatulkovat. Co tedy přesně děláte? První, co mě napadlo, bylo, že jsem řekl: Vezmu židli, rozřežu ji a upravím ji a zase složím a prodám jako rekvizitu. Tak to vás musím dát do škatulky stolař. Ale co když budu prodávat karty a upravené cinknuté karty a podobné zboží? No, na to máme škatulku karto-tisk a vizitky a podobné věci. Sami vidíte, že tudy cesta nevede. Po dlouhém hádání jsem odešel s papírem, kde bylo napsáno: Výroba her, hraček, hlavolamů a oprava deštníků a dětských kočárků. Vlastně jsem do té doby ani nevěděl, co dělám (☺).

To samé bylo s živnostenským listem na vystupování jako kouzelník. Nic takového v tu dobu před 17 lety nebylo vedeno jako živnost - kouzelník ani dokonce zpěvák, a že jsme jich tu v Čechách měli. Odešel jsem s papírem na pořádání veřejných produkcí a zábav. Což znělo, jako že mám ve sklepě diskotéku a ne, že jsem kouzelník. Už je to nějaký čas, tak doufám, že se to trochu vylepšilo na těch ouřadech. Ale sami vidíte, že nám to škatulkování stejně trochu zůstalo. Takže snažte se trochu odlišit, ale do správné podstaty vašeho koníčku či vlastností a dovedností. Aby to, když někomu řeknete, čím se zabýváte, hned pochopil a dokonce ho to i zaujalo a chtěl vědět víc. Já jsem kouzelník dobré nálady nebo kouzelník příležitosti.

Záleží na tom komu, a kde se představuji. Pokud je to někde při akci, kde jsem vystupoval nebo vystupovat teprve budu, jsem kouzelník dobré nálady a pokud chci zaujmout a vzbudit zájem či zvědavost někde v jiné společnosti, řeknu, že jsem kouzelník příležitosti a to vyvolá zájem a další otázku - a to znamená co? No to, že jsem kouzelník, ale že se zabývám i tím, že lidem pomáhám hledat, či ukazuji příležitosti, jak si mohou přivydělat vlastními koníčky nebo že si aspoň mohou jejich koníčky na sebe vydělat, aby do nich nemuseli vrážet další peníze.

Jakmile to vzbudí ve společnosti debatu, je to nejlepší a nejlevnější reklama pro váš byznys.

Pokud bych se představil jen jako kouzelník, tak si všichni řeknou, dobrá a začnou se bavit zase dál na jiné téma a za hodinu už si na to nikdo ani nevzpomene. Ale pokud je donutím se nad tím pozastavit nebo se zeptat na něco dalšího, už si mě zapamatují a vzpomenou si třeba i za měsíc, když přijde řeč na podobné téma, že se na jedné party bavili s nějakým kouzelníkem, který učí lidi živit se jejich koníčkem.

Jakmile budete mít přesné pojmenování toho, co děláte, dokážete pojmenovat i koníčkovy potřeby, abyste ho mohli zapřáhnout a nechat vydělávat.

Dobrá zpráva je, že s tímhle vám za určitých podmínek může pomoci i někdo jiný. Buďto si můžete někoho najmout, například když potřebujete vytvořit a naprogramovat webové stránky a e -shop, pokud prodáváte nějaké výrobky z korálků, vyšívané dečky nebo pokud nabízíte služby jako daňový poradce nebo výživový poradce. Jenže tohle je vcelku drahá záležitost.

Anebo si vytipujete někoho, kdo potřebuje vaše služby, ale zvládá řešit váš problém a tím mu můžete nabídnout spolupráci, kde si pomůžete navzájem a třeba i zůstanete partnery do dalších společných projektů. Tato varianta vychází většinou levněji, a když se zadaří a vytipujete si dobrého partnera, tak nejen že se vám to zaplatí, ale třeba to bude vydělávat dost peněz i do budoucna.

Pokud budete mít jasno v tom, jaké máte s koněm potřeby, stačí vytvořit vhodné podmínky pro spokojený život a prosperitu.

To se dá popsat jedině tak, že to bude vyžadovat trochu studia, abyste měli aspoň minimální přehled o systémech a strategiích a druzích marketingu, abyste se dokázali informovaně rozhodnout, kterou strategii použít na vaší cestě k vašemu cíli, který si určíte s vaším koněm. A kterého budete chtít dosáhnout. Třeba to bude jen to, že si koníček bude vydělávat sám na sebe a nebude ujídat z vašeho rodinného rozpočtu. Nebo že bude i přivydělávat vám a pokud budete mít ambice, že vás třeba do roka a do dne, nebo do tří let, bude živit na plný úvazek.

K tomu už bude sice potřeba nějaká sebedůvěra, ale není nic nemožné.

**Sebedůvěra nevychází z toho, že vždycky víš, co děláš, ale z toho, že se nebojíš šlápnout vedle.**

Ale nepleťte si sebedůvěru a sebevědomí, jsou to dvě odlišné věci. Sebedůvěře se taky někdy říká zdravý rozum. Ale sebevědomí se zdravým rozumem nemá nic společného, sebevědomí už hodně lidí zabilo.

Já nejsem výjimka, spoustu věcí jsem zkazil, ale nikdo učený z nebe nespadl. Důležité je poučit se a už ty samé chyby neopakovat pořád dokola.

A já věřím, že pokud si dáte slib, že nebudete opakovat chyby, o kterých víte, tak to bude v pohodě.

Většina lidí se ptá**, proč je těžké věřit**? A já se ptám, **co je na tom těžkého, dodržet slib?**

**Stáhněte si pracovní sešit.**

**4)** **Jak správně zapřáhnout koně?**

 Není to zas tak těžké, když na to kouknete z nadhledu.

Dělejte jen to, co vás baví a co máte rádi, dělejte to nejlépe, jak umíte a zdokonalujte se v tom, vzdělávejte se v oboru, který vás baví. A hlavně si všímejte vašeho okolí a jeho reakcí na to, co děláte. Okolí či zákazníci vám ukáží směr, kudy se můžete vydat. Váš kůň se zapřáhne sám, protože se dostanete do stavu, kdy se z nějakého problému stane příležitost, i když to na první pohled tak vypadat nebude.

Dám vám příklad.

Taková Coco Chanel, vlastním jménem Gabriela. Dětství prožila v sirotčinci, protože její maminka jí zemřela velice mladá, v 33letech. Aby se uživila, vystupovala v kabaretech, kde tančila a zpívala. Protože se chtěla stát úspěšnou a bohatou zpěvačkou, tak většinu peněz, které vydělala, věnovala na soukromé lekce zpěvu a tance. Po čase si ale uvědomila, že je to asi marná snaha, že to nebude úplně ono a vzdala se svého snu. Ale pořád sledovala své okolí a to se jí vyplatilo. Když se svými kamarádkami chodila na koňské dostihy, tak si nemohla pořád zvyknout na šílené čepce a jiné příšernosti, co se tehdy nosily na hlavách. A hle, v roce 1909 měla svou první výstavu klobouků v Paříži, kde s ní slavila veliký úspěch.

Z původní záliby (koníčku) se najednou stal velice dobře placený byznys.

Samozřejmě - pořád si kolem sebe všímala okolí. A nezůstala jen u klobouků.

Ve Francii jí pořád něco chybělo, až přišla na to, že jí chybí nějaká specifická vůně, co by jí připomínala Paříž. V  roce 1921 uvedla na trh slavný parfém Chanel No. 5. Jeho vůně dostala nejen Anglii, ale celý svět.

Druhá světová válka jí pak hodně zkomplikovala život, musela ukončit vše, na čem pracovala. Po válce v roce 1947 získala zasloužené uznání tím, že z každého prodaného parfému jí byly posílány 2% ze zisku. Což ji v té době učinilo jednou z nejbohatších žen planety.

V sedmdesáti letech už nemusela pracovat a mohla si užívat důchodu a zbytek života být jen rentiérem.

Protože to nebyla její práce ale koníček, tak znovu otvírá svůj salon a i když další kolekce byla propadák a kritici si na ni smlsli, udála se ta nejšílenější věc, co se mohla stát. Kolekce podle kritiků byla staromódní a snadno kopírovatelná. A díky tomu se ji američtí distributoři rozhodli od Coco odkoupit i s návrhy.

Stala se z toho obrovská móda.

Z toho plyne, nenechte se odradit a buďte sami sebou. Nemusíte se krčit v davu, protože celý dav zbohatnout nemůže, ale jen ti, co z něj vystoupí, paradoxně díky tomu davu mohou zbohatnout.

Takže pokud jste zaměstnanec a váš cíl není podnikat na vlastní triko, ale třeba povýšení nebo jen vyšší plat, nesmíte se krčit v davu zaměstnanců, ale vystoupit z něj a přijít s vylepšením nějaké dané věci, na které zrovna pracujete. Nebo podat návrh na efektivnější pracovní postup a vaše aktivita vám pomůže dosáhnout vašeho cíle. Pokud zaměstnavateli dokážete, že se vyplatíte a pomůžete firmě vydělat peníze, tak z vás ještě rádi udělají vedoucího pracovníka nebo vám rádi přidají.

**Správně zapřáhnout znamená změnit se.**

Změnit myšlení v pozitivní myšlení - jako šéf.

Jste-li zaměstnanci, musíte se naučit „myslet jako šéf nebo majitel firmy“.

Ne je jen pomlouvat, ale zkusit se na to podívat z té druhé strany - proč majitel udělal to, co udělal. Mělo to nějaký důvod? Proč to udělal a jak byste stejnou situaci řešili vy?

Uvidíte, že vám to trochu změní pohled na svět nebo aspoň na vaši práci.

**5) Přeměna z pasáka koní na žokeje**

Tady je důležité pochopit pár věcí.

První dosti podstatná věc je, že – **moc není definována prostředky, které máme, ale schopností je získávat.**

Důležitá je tedy přeměna sebe v hodnotu, kterou dáváme ostatním.

Ve skutečnosti stačí k úspěchu přeměnit „sám sebe“ za „sám sebe“.

Dám vám příklad.

Můj kamarád Kuba Vosáhlo je také kouzelník.

Nejen kouzelník, nyní také mentalista a školitel, podnikatel.

Hned vysvětlím to slůvko NYNÍ.

Před několika lety se, ať už svojí nebo cizí vinou, dostal do dost velkých dluhů, které mu začaly přerůstat přes hlavu. Kuba je člověk, který si uvědomoval, že by s tím měl něco udělat. A jako každý se chtěl co nejrychleji svých dluhů zbavit. Také si uvědomoval, že má jen dvě možnosti.

Buďto si najít jedno, dvě nebo tři zaměstnání, požádat si o splátkový kalendář a začít dřít a splácet.

Což zní celkem logicky a v určitém směru i jednoduše.

Uvědomoval si, že pokud zvolí variantu č. 1, tak na hezkých pár let, možná i desítek let, ze sebe udělá otroka peněz a bankovního ústavu. Práci, kterou si sehnal, a která by ho zřejmě asi ani nebavila, by dělal od rána do večera, dokud by nezaplatil dluhy nebo dokud by ho nezabila. Ale v důsledku by ztratil spousty let života jako otrok, zřejmě by zakrněl a ztratil by veškeré iluze a chuť žít.

On ale zvolil úplně jinou taktiku. Dá se říci opačnou. Už věděl, co ho baví a co dělá rád, tak si vyhledal nejlepší místo na zemi, které má nejvýhodnější podmínky pro jeho práci. Osud ho zavál do města buskingu, do Brightonu v Jižní Anglii. Ptáte se co je to busking? Busking je druh pouličního umění, respektive práce na ulici. Pouliční umělci tam předvádějí své umění snad ve všech oborech, které si jen jste schopni představit. **Busking** je označení pro jakékoli **pouliční vystupování** – ať už hudební, divadelní či třeba artistické – spojené s odměnou od veřejnosti (kolemjdoucí většinou házejí drobné mince do přistaveného klobouku či krabičky). Vystupující člověk se nazývá **busker**. Nejčastěji se lze setkat s hudební produkcí, ale dělat se dá prakticky cokoli zajímavého či zábavného, co lidé rádi ocení: akrobacie, tanec, polykání ohně či mečů, žonglování, kouzelnictví, loutkoherectví, pantomima atd.

 Neměl to tam zrovna lehké, hned po příjezdu spadl do ne zrovna růžové reality.

Ale nedal se a začal se prát, že životem (ne)zkušenosti. První den si nic nevydělal, druhý taky ne a třetí jen něco málo na jídlo a pití. Takhle to šlo dál a dál. Začal přemýšlet, co má změnit, aby mu lidé dávali více peněz. Nakonec přišel na to, že když si pod sebe dal kousek koberce, který psychologicky vymezoval jeho prostor a na kterém předváděl své kouzelnické umění, tak se u něj zastavilo už trochu více lidí než před tím. Potom přišel na to, jak musí zaujmout lidi, aby se zastavovali a že musí nejen pobavit, ale i nějakým způsobem si říct o peníze od těch lidí atd.

Na té ulici si ho všimnul i manažer zábavního centra a uzavřel s ním smlouvu na celé léto. I mimo tento úspěch stále kouzlil dál na ulici, kde narazil na dalšího manažera gigantické společnosti BBC, dík které objel celou Anglii.

 Pořád platí to stejné, že se musí změnit ne něco kolem, ale že se musí změnit člověk sám. A pokud je toho schopen, tak je na nejlepší cestě k úspěchu.

A nejenom, že toho byl schopen, ale také si toho byl vědom a podnikl to dobrovolně. S tím, že bude aspoň dělat něco, co ho baví a co má rád. A díky tomu se to dá také vydržet.

Věděl, že to bude makačka, ale přesto do toho šel, protože to byla nutnost, aby vydělal peníze. Ale šel do toho také, protože věděl, že to bude velice cenná zkušenost do budoucna, co se bude vždycky hodit. Po návratu domů zaplatil dluhy, koupil si auto a pokračoval ve svém snu.

Zkušenost to byla obrovská. O této zkušenosti po návratu domů dělá přednášky a školí v oboru, který ho baví a sám si jím prošel. Založil si firmu a přidal k tomu ještě trochu dalšího sebevzdělání, psychologie, manipulace, hypnózy a mentalismu.

Mentalista je na světě, své umění už několikrát předvedl i v televizi v Dobrém ránu nebo Show Jana Krause.

Na jeho přednášky či semináře nejen z jeho života se můžete přihlásit i vy. Doporučuji.

Z jeho příběhu jde krásně vidět, že je vše jen v rozhodnutí a že je to jen v hlavě, pak je vše možné.

Kuba byl jen na sebe tvrdý a rozhodný, ale přitom byl jak voda, která se přizpůsobí korytu řeky nebo potoka. Jeho koryto potoka ho zaneslo z ulice do angažmá, až do koryta řeky, která vedla po celé Anglii.

Chce to jen rozhodnout se a přizpůsobit se situaci kolem nás a okolnosti si měnit v náš prospěch.

A kde začala jeho přeměna?

 V ten moment, kdy si uvědomil, že nechce žít v davu otroků systému - dobře se uč, udělej si školy, najdeš si práci a budeš mít jistoty... Ale jaké jistoty to jsou? Jistota toho, že budeš mít práci, o kterou můžeš kdykoli přijít, jistota, že se o tebe postará stát, když práci ztratíš? Jistota, že ti někdo nebo stát najde další práci? Stát ti dá možná na půl roku podporu tak nízkou, že tě to dřív nebo později donutí, aby sis našel práci sám. Je to sice velice podlý způsob, jak tě dostat do práce, ale uznejme, velmi inspirativní, tedy pokud nemáte rádi dluhy.

Přeměna Kuby začala přesně v tom momentě, kdy si řekl, že pravidla svého života si bude určovat sám a bude za svá rozhodnutí také nést zodpovědnost on sám. Ano, nést za svá rozhodnutí zodpovědnost. Dost lidí bude radši dělat práci, kterou nechtějí, jen proto, že tu práci vytvořil někdo jiný a dal jim ji. Nemusejí za ni nést zodpovědnost, to je na jejich zaměstnavatelích a oni si jen odvedou svoje, to, co jim někdo nakáže. Je to pohodlnější. Ale myslíte, že miliónový muž dělá to, co mu někdo řekne? Ne, on dokonce vyhledává problémy a hledá jejich řešení. Pokud je najde, tak ho prodá dál nebo z nich udělá další byznys. Ano, jakýkoli byznys i jakákoli práce, i ta vaše, v které právě teď třeba potají čtete tento e-book, řeší nějaký nebo něčí problém.

Jste v papírnách, protože někdo jiný potřebuje papír. Jste v lékárně, protože někdo nemocný potřebuje léky.

Jste v účtárně, protože někdo se nevyzná v číslech jako vy, nebo jen nemá čas počítat daně.

Cokoli děláte, řeší problém někoho jiného.

Tak proč si nevybrat ve svém životě takový problém světa, jehož řešení nás bude bavit a budeme ho řešit rádi. Nebo ještě lépe, podívejme se na to, jaký nebo čí problém zrovna řeší náš nynější koníček, co právě teď provozujeme. A nejlépe bude, když jich najdete co nejvíc a uvidíte svůj koníček úplně v jiném světle. Začnete se cítit jako potřební, nenahraditelní.

**Stáhněte si pracovní sešit.**

**6) Jak změnit ono myšlení?**

Protože vás neznám a neznám ani vaši situaci, v které se nalézáte, nemohu vám přesně poradit přímo vaše řešení. Ale z toho, že jste si stáhli tento e-book a dočetli ho až sem, usuzuji, že vás ve vašem životě něco trápí nebo nejste spokojeni s tím, kde jste nebo vás vaše nynější práce nenaplňuje tak, jak byste chtěli. Nebo děláte práci, kterou vlastně dělat nechcete. Nebo také třeba jste v práci svých snů, jen nemáte dost času a peněz na vaše koníčky a chcete se přesvědčit, jestli je možné, aby koníček vydělal na sebe a svůj provoz.

Pokud jste se našli v některé z těchto situací, tak se nebojte. Já to myslel smrtelně vážně, že je možné, aby se koníček financoval sám, popřípadě dotoval i vás. A děkuji za váš zájem o tuto knihu.

Nebudu vám nalhávat, že změnit své myšlení je jednoduché. A že se to stane jen tak, lusknutím prstů nebo přes noc. Přes noc se může stát jen to, že ve vaší v hlavě padne rozhodnutí s tím něco udělat, a to je to nejdůležitější.

Změnou myšlení a prvním rozhodnutím to ale nekončí, ba naopak, je to teprve začátek těžké dřiny ve snaze začít se měnit a měnit i své dosavadní zvyky a přesvědčení, začít měnit i své konání a měnit tak trochu i svět kolem sebe. Ale bez násilí a vnucování změn lidem kolem vás. Je to totiž vaše změna, kterou tvoříte. Jinak je odradíte a nezbude vám nikdo, kdo by vám s tou změnou mohl pomoci. Nejprve musíte změnit sami sebe a až potom svět kolem vás. Nejprve sebe, potom nejbližší okolí, rodinu připravit na nějaké změny, potom svou obec či město, stát a pak nakonec změníte svět. Nejde to opačně, že všichni chtějí změnit svět, ale zapomínají na sebe.

Pokud jste se zamysleli nad tím, co jsem po vás chtěl v předchozím bodě (určit aspoň tři věci, ve kterých vaše koníčky pomáhají jiným lidem nebo tři problémy ostatních, které řeší váš koníček), tak od toho se můžeme nyní odrazit.

Co s tím?

1. Pokud je zapotřebí něco vyrobit nebo koupit, tak to stojí za zamyšlení a kalkulaci, jestli se to stále vyplatí nakoupit a prodávat jako celek. Ale tato varianta může být finančně náročná.

Dá se však vyřešit i tak, že se zkusíte spojit a zasvětit do vašeho nápadu, jak zpeněžit váš produkt, někoho jiného a přiberete ho do byznysového plánu. Nebojte se někoho oslovit v takovémto případě. Pokud je to stejně smýšlející člověk, tak bude souhlasit i s celkem malým podílem, protože si dá dohromady, že mu přinesete nové zákazníky a odbyt jeho produktů k lidem, které by bez vás zřejmě neoslovil.

1. Pokud by z vaší rozvahy o tom, komu nebo jak pomůžete, vyplynulo jen to, že budete poskytovat jen služby či rady nebo jen váš produkt, tak není nic jednoduššího, než to pustit do světa.

Protože pokud máte řešení problému někoho jiného, tak máte téměř vše k tomu, abyste mohli zapřáhnout a nechat makat váš koníček na plné obrátky.

Jste třeba „jen obyčejný“ modelář. Jsou lidé, co chtějí také umět slepit nějaký model a chtějí se to naučit. Nebo chtějí létat s modely letadel nejrůznějších velikostí, ale neumí je postavit. Určitě už začínáte vidět problémy lidí a jejich řešení. Z „jen obyčejného“ modeláře je najednou důležitý člen řetězu koloběhu peněz.

Jen ještě potřebujete znát nebo mít pár věcí, díky kterým dáte o sobě a vašem produktu či službě vědět světu. Ale tyto věci už byly vymyšleny a popsány ve spoustě materiálů, knih či článcích na internetu.

Nebojte se, nemusí to být finančně náročná věc.

Těchto způsobů a strategií je velice mnoho. Některé placené a některé jsou zdarma.

S tím Vám budu pomáhat zase někdy jindy a někde jinde. Je dost možné, že třeba už v příštím e-booku nebo v nějakém dalším příspěvku na mém blogu, nebo na videu na mém youtube kanále.

**7) Jak zjistit, kdo jste?**

Celkem jednoduše. Vezměte si papír, tužku a napište si na něj to, co si myslíte, že si o vás myslí ostatní ve vašem okolí a vaši blízcí.

Popřípadě si odpovězte na pár otázek jako:

Kdo jste?

Co děláte?

Jaké jsou vaše výsledky?

V co věříte nebo proč to děláte?

Zkuste si odpovědět, jak se vnímáte ve vašem nynějším životě a práci, co teď děláte.

 A zkuste si odpovědět i v rámci vašeho koníčku.

Až budete mít napsány odpovědi, tak vyrazte na vycházku, oběhněte pár svých přátel a zeptejte se jich na tytéž otázky nebo na to, co si o vás myslí. Jak na ně působíte a jak vás vnímají oni.

Například mně se v určité době začalo stávat to, že lidé, kteří mě znají jako klempíře a pokrývače a vídáme se jen na stavbách, mi začali říkat: „ Kouzelníku, podej mi kladivo. Kouzelníku, vykouzli nám novou střechu“.

Tím chci říct, že si mě lidé kolem z určitého důvodu zapamatovali a zařadili jako kouzelníka a ne jen jako klempíře. Pokrývačů jsou mraky, ale já jsem jen jeden v jejich okolí, ať mi říkají jakkoli. Šamane, kouzelníku nebo podvodníku. Lidé si vás vždy pamatují kvůli vaší výjimečnosti nebo odbornosti, vlastnosti. Jako třeba - to je ten hodný pán, co mi minule dobře poradil s nastavením satelitu, nebo - to je ta šikovná dívenka, co tak nádherně zpívala na plese před měsícem. A přitom neznají ani její jméno, ale utkvěla jim v paměti. Jak působíte na lidi kolem vás, čím se lišíte od ostatních, to jste vy a tak si vás pamatují. To je to první, co je napadne při pohledu na vás nebo při vyslovení vašeho jména. Jak jsem na ně působil, tak si mě zapamatovali - jako kouzelníka, který dělá střechy, ne jako pokrývače, co kouzlí. A to je ta jedna z prvních změn ve vašem myšlení, změna, kterou byste měli udělat ve své hlavě na začátku. Vidět se jejich očima v takové pozici, v jaké chcete, aby vás viděli a vaše činy, skutky, chování by k tomu měly směřovat.

Pokud vás baví chov exotického ptactva a jste zedník ve stavební firmě, zkuste se jednou představit neznámému člověku jako chovatel exotického ptactva, který si volné chvíle krátí zedničinou. A věřte, že si vás lidé zapamatují jako zajímavého člověka a velice rychle si na vás vzpomenou, když budou shánět papouška jako dárek pro novomanžele nebo budou chtít předělat jádro v paneláku týmž novomanželům.

Jen změnou myšlení a změnou několika slov ve větě se stanete jedinečnými.

A ten nejhorší případ je, pokud na dané otázky nedokážete odpovědět.

**Když to nevíte vy, kdo jste, jak to mají vědět ostatní?**

**8) Co pro vás může udělat váš kůň?**

Nezáleží na tom, jestli jste právník, zubař, úředník v bance, horník nebo čerpadlářka na benzince.

Váš koníček, záliba nebo věc, kterou děláte rádi nebo z nějakého přesvědčení, vám nemusí ubírat z vašeho osobního života čas a peníze. Může vám pomoci docílit vašich životních cílů a při troše kontrolované snahy může na svůj provoz a možná i na mnohem více vydělat peníze.

Že už jsem to tu několikrát psal? Ano psal a asi ještě napíši. Protože jsem si jist, že na tom něco bude. A když nic jiného, tak vás to posune o nějaký ten krok dále ve vašem životě i v osobním rozvoji.

Pokud budete mít vytyčen svůj cíl, tak cestu si k němu najdete vždy a všude. Když šlápnete vedle už vyšlapané cestičky, tak se otočíte a půjdete malý kousek zpět, a to jen kvůli tomu, že si musíte dojít pro materiál na stavbu mostu přes bažinu, do které jste cestou zapadli. Proto, abyste mohli jít dál vaším směrem za vašimi cíli. Protože bažina není konec, je to jen překážka, kterou je zapotřebí překonat a tím i sílit v osobním rozvoji. Řešení nevšedních problémů nevšedními řešeními z nás dělá to, co jsme nebo to, co můžeme být. Čím více vyřešíme problémů, tím více získáme zkušeností i odpovědí, kdo vlastně jsme. A pokud si zvykneme od problémů utíkat a vyhýbat se jim a chodit jen po vyšlapaných či vyasfaltovaných cestách, tak naše identita a jedinečnost zakrní a zapadne do davu ostatních u montážních linek, kde budeme bezhlavě přesouvat věci z bodu A do bodu B, tak, jak nám někdo ukázal a jak nás tím vlastně naprogramoval.

Nenechme se programovat, pojďme si za svými cíli a dělejme to, co nás baví.

Buďme rádi, že žijeme v takové zemi, kde je obrovská možnost dělat svobodně takřka cokoli, co chceme.

Už jen proto, že vaše koníčky jsou stoprocentně zajímavější než vaše nynější práce.

Pokud je budeme dělat více veřejně a nebudeme se za ně stydět a dělat je potají doma, obohatíme tím i lidi kolem nás. Stoupnete na hodnotě, více lidí vás bude poznávat a tím i více přitáhnete zákazníků, zaujmete i více potencionálních partnerů, tak, jako Kuba zaujal manažery BBC a zvýší se vám i odbyt vašeho produktu, pokud už nějaký máte.

Stoupne i vaše kredibilita. Když budete známí, musíte být dobří- taková je logika trhu.

**9) A je to na vás**

**10) A je to vaše**

Ano, jak už název dalších dvou odrážek nasvědčuje, je to na vás.

Já vím, že podtitul se jmenoval 10 věcí, jak se živit vlastním koníčkem.

Bohužel vám nemůžu skrze tuto knihu pomoci osobně a přímo s vašimi problémy.

Místo toho jsem vám nachystal pracovní sešit a dávám vám možnost tuto knihu tak trochu dotvořit k obrazu svému.

A nejen sem můžete napsat, na jaká úskalí jste narazili ve vašem případě a s vaším koníčkem a na jaká řešení jste přišli. A nebojte se s ledovým klidem kontaktovat klidně i mě, velice rád vám pomohu vyřešit jakýkoliv zapeklitý problém.

Jak se říká, víc hlav víc ví.

Děkuji vám za váš zájem, a že jste dočetli až sem.

Doufám, že jste zde nalezli inspiraci.

A teď honem hurá do akce.

**Stáhněte si pracovní sešit.**

Vyplňte si pracovní sešit, ať to máte černé na bílém, protože - co je psáno, to je dáno.

Samozřejmě můžete psát i komentáře pod můj blog či videa na:

 <https://kouzelnaprilezitost.cz/blog/> <https://www.youtube.com/playlist?list=PLv4Cah7sXIIratEXTIVMP8o9yBZsEUYh6>

Nebo psát k problematice projektu Kouzelné příležitosti zde:

nebo na mail: Info@kouzelnaprilezitost.cz

**Žijeme jen jednou, a máme jen jeden život,**

**tak pojďme dělat to, co nás baví, ať ho nepromarníme.**

