

MAREK KALETA ALIAS MARCUS REVOLTA



DOUBLE

JAK RYCHLE ZDVOJNÁSOBIT
ÚSPĚCH V ŽIVOTĚ!

DOUBLE

**Jak rychle zvojnásobit příjmy,
zákazníky, úspěch, energii a sílu!**

Ok, jdeme na to! Nejdou do žádného úvodu ani předmluvy. Kašlu na to. Nikdy nemám rád omáčku okolo, rád jdu rovnou k věci.

Ten, kdo někdy cvičil a držel stravu, ví, že účel omáčky je prostě jen uspokojení chutí. Zbytečně zaplní žaludek něčím navíc, co k síle a výživě svalů nepotřebujeme, a proces trávení je taky zbytečně delší.

Takže DOUBLE, kámo a kámoško. DOUBLE znamená mířit v dalším kroku na dvojnásobek. Není to nic jako vision board nebo dlouhodobé cíle. Tím nechci říct, že dlouhodobé cíle jsou špatné. Já ale radši vidím výsledky dříve než za 5 - 10 let. Chci vidět, že se zlepšuju, že postupuju. Chci to vidět během týdne, během měsíce, dvou, tří... Když vidíš, že jsi v něčem uspěl, je to obrovský nával energie, který přidává palivo a Favorit se mění na Ferrari.

Proto jsem přemýšlel, jak to udělat, abych nemusel na ty svoje velké cíle čekat. Snažil jsem se vymyslet nějaké pravidlo, které bude účinné a díky němuž uvidím výsledky dříve než za pár let.

Když jsem si řekl na podzim roku 2018, že začnu více přednášet veřejně, uspořádal jsem první přednášku v Praze. Přednáška byla samozřejmě placená a přišlo na ni úctyhodných 26 lidí.

Po přednášce jsem si říkal: „Nesmím udělat tu stejnou chybu jako kdysi, když jsem koncertoval jako rapper Revolta.“ Vypracoval jsem se tak, že mi na koncert (jen na mě) přišlo třeba 250 lidí, a já blbec si v tu chvíli řekl: „Pecka. To je dobré. To by tak mohlo být furt.“

Taková chyba! Proč? No protože existují pouze dva směry. Buď máš v životě více, nebo méně. Mít stejně nejde. Ti, kdo hledají rovnováhu, balanc a spokojenost, jsou v pasti, protože taková možnost prostě neexistuje.

Kdykoli začne být člověk s něčím spokojený, začne stagnovat, přestane makat a začne mít v životě méně. Je jedno čeho - jestli peněz, energie, síly, úspěchů, lásky. Mega příklad je chlap, když se zamiluje. Ty vole, on je ochotný snést té babě modré z nebe! Má tolik energie a síly, že má pocit, že dokáže přenést hory. Nic není problém. Ona řekne: „No jo, ale já bydlím na Aljašce,“ a on na to: „No a? Žádný problém! Já za tebou budu létat.“ Sbalí ji, protože je vytrvalý, neustále na tom pracuje a snaží se. A pak ji získá, uběhne rok a ona mu volá, jestli by za ní nepřišel do Brna. A co on na to? „Až do Brna?? Ty vogo, já už jsem v pyžamu.“ Co se změnilo? Už ji dostal a byl spokojený.

Přesně v tom lidi dělají smrtelnou chybu. Podobně jako když začnou cvičit, makají, drží stravu a vypracují lepší postavu, jenže pak začnou být spokojení, vynechají třeba jeden trénink, druhý, začnou jíst sračky častěji a častěji a tramtadadá. Zase spadli dolů a mají postavu takovou jako předtím. Hahaha. Známe to všichni. Chápeš? Je to zákon, který neojebeš. Nehledej spokojenost. Přesně ve chvíli, kdy začneš být spokojený a vybalancovaný, to s tebou začne jít dolů.

Jediná správná cesta je chtít stále víc, stále se zlepšovat, pracovat na sobě a dávat si další a vyšší cíle.

Když jsem začal být spokojený, že na mě přišlo 250 lidí, tak mě to nehnalo makat víc, vydávat více songů a dělat větší promo. Blbá myšlenka, kterou jsem ublížil sám sobě: „Ty jo, 250 lidí, to je dobré. Tak by to mohlo být furt.“ Měl jsem si místo toho říct: „250 dobré, a teď chci DOUBLE!!! Dvojnásobek. Takže příště 500.“

A přesně tohle jsem udělal po té přednášce na podzim v roce 2018. Řekl jsem si: „Příště chci dvojnásobek.“ Samozřejmě, že z dlouhodobého hlediska chci i STONÁSOBEK. Ale to neudělám během dvou měsíců. Dvakrát 26 je 52, a to už je reálné, když pořádně zamakám a zdvojnásobím promo na sociálních sítích a zdvojnásobím produkci.

Tak jsem si hned zabookoval na stejném místě další termín o dva měsíce později. A rozjel větší promo.

Proč? Protože jsem chtěl dvojnásobek, a to mě nutilo makat, točit videa, stories na Instagramu, vymýšlet nové věci. Kdybych se spokojil s 26, tak zas jen makám tak,

jako předtím, nezvýším počet lidí, a tím pádem ani svoje příjmy.

Takže jsem dvojnásobně zamakal a za 2 měsíce přišlo 46 lidí. Pravidlo DOUBLE/dvojnásobek neříká, že dostaneš dvojnásobek, ale že míříš v dalším kroku na dvojnásobek, a díky tomu dostaneš a budeš mít víc! Protože chceš VÍC, děláš a vytváříš a vymýšlíš víc!

Po přednášce jsem chtěl opět na další přednášce dvojnásobek, a tak jsem zase makal více, vymýšlel více a vytvářel více. Sral jsem na oslavy a spokojenost z 46 platících lidí na svojí přednášce.

Spousta lidí se zasekne na jednorázovém úspěchu a přestanou chtít víc a makat. Bacha na to, to je cesta z kopce. O zhruba měsíc nebo dva později přišlo na moji přednášku, tentokrát v Brně, 76 lidí. Wow. Zase skoro DOUBLE/dvojnásobek. Zase větší pecka!!! To pravidlo funguje.

A jak tam přednáším a říkám jim o tom, že musíš chtít stále více, a když něčeho dosáhneš, tak si hned musíš dát další, vyšší cíl, tak v tu chvíli mě to napadlo. Říkám si v duchu - Ty vole, mě ale sere, že jsem ještě neudělal dvojnásobek. Já to řeknu přede všema, že pokud nejsem jen kecálek, předvedu jim to, a tím na sebe vytvořím takový tlak, že to prostě budu muset nějak vymyslet a dokázat to. Tak jsem všem řekl: „Tak, a pokud nejsem jen kecálek, co vám tu dává teorie, tak přede všema vyhlašuju, že na další přednášce tady v Brně bude dvojnásobek lidí.“

Místnost ztichla, já jsem pocítil strach a málem jsem se dosral :D (obrazně řečeno). Protože teď si nemůžu dovolit neuspět. A pak jsem pokračoval v přednášení.

Přednáška skončila a já místo oslav, že místnost byla úplně vyprodaná a málem jsme se tam nevešli, začal googlovat a hledat prostory, kam se vejde 200 lidí.

Chápeš to? Hned jít do akce. A chápeš ten závazek před lidmi? Proč jsem to udělal? Aby mě to hnalo to dodržet. Lidi si dávají závazky vůči sobě a někdy je nedodrží, protože jsou na sebe moc měkcí. Ale když dáš závazek před 76 lidmi, to už chce koule a už nejde jen o tebe.

Tak jsem druhý den objednal Bobycentrum v Brně, překousl jsem nájem, který byl na mě v tu dobu vysoký, a prostě neuhnul. I přesto, že to byl risk.

Hned druhý den jsem začal makat a vymýšlet nové věci, vzdělávat se a chystat plán, jak přilákám na svou přednášku 150 lidí. Fakt jsem makal. Točil videa, promoval a šlapal jsem do toho, protože jsem měl před očima závazek vůči lidem i vůči sobě, že to dám.

To je ta věc, která lidem chybí. Dávat si závazky, že něco udělají a něčeho dosáhnou. Nechávací věci stylem „Uvidíme, jak to bude.“ Hovno uvidíme. Je to ve tvých rukou!

Uběhly 3 měsíce a prodalo se 160 lístků!!!

Na přednášku poprvé dorazil DOUBLE a ještě více než DOUBLE/dvojnásobek.

YEEESSSS!!! Funguje to! Ta energie z úspěchu je neuvěřitelná a nezapomeň - tu energii musíš použít

zase a opět na stanovení vyššího cíle a na práci a produkci.

A tak tam přednáším a opět jim říkám: „Jednou jsem vám ukázal, že to funguje, ale pokud nejsem jen kecálek nebo nemám jen štěstí (samozřejmě že nemám, protože jsem fakt makal a promoval a zlepšoval se), tak na příští přednášku přijde opět DOUBLE, tedy 320 lidí!“

Opět jsem polkl, pocítil strach a málem se dosral! A to je ten bod, ve kterém lidé radši uhnou a nedají závazek.

Dostanou z něčeho strach nebo pochybnost, tak do toho nejdou. Hej, já jsem měl pochybnosti hodněkrát, na pochybnostech nezáleží. Ani na strachu nezáleží. Pokud konáš i přes pochybnosti a strach, tak nad tebou nikdy strach ani pochybnosti nezvítězí.

Odvaha neznamená nemít strach. Odvaha je konat navzdory strachu. I když ten strach cítíš.

Nepotřebuješ se nutně zbavit strachu, ale naučit se jednat i přes strach!

Věř mi, že nekonat z důvodu strachu ve finále BOLÍ vždy více, než když jdeš do toho i se strachem. A myslím tím do věcí, co za to stojí. Velké cíle, sny, vize, které něco budují. Nemyslím tím seskok z letadla. Lepší je naučit se dát si v životě větší cíl. Třeba jako: „Dávám si závazek, že začnu vydělávat dvojnásobek oproti teď. DOUBLE!“ V tu chvíli nemusíš vědět, jak to uděláš. Prostě se rozhodni, že zdvojnásobíš příjmy, a to silné rozhodnutí a závazek tě donutí něco vymyslet. Samozřejmě budeš muset více makat a pracovat na sobě.

Asi proto lidi takové závazky a rozhodnutí nedělají. Ví totiž, že by museli více makat, projít přes více bolesti, přes více nepříjemností, přes více odmítnutí, museli by se ukazovat, museli by se nabízet, oslovovat lidi nebo více prodávat, a to se jim prostě nechce. Protože jsou měkkí. Nebud' měkký.

Dělej to, co je potřeba, abys zdvojnásobil své výsledky, ať je to v čemkoli - více peněz, více energie, více klientů, více zákazníků, více lásky, více kvalitní komunikace... a neřeš neustále, zda se ti do toho chce. Úspěch a tvoji lepší budoucnost NEZAJÍMÁ, JESTLI SE TI CHCE, nebo nechce. Jestli tě to baví, nebo nebaví. Jestli nezvládáš odmítnutí a stres, nebo ne. A tebe by to taky nemělo zajímat!

Vezmi rozhodnutí, že chceš DOUBLE a více čehokoli, co je pozitivní, jako svoji MISI!

Po přednášce jsem tedy opět hledal prostor pro 400 lidí.

Našel jsem ho a vymyslel perfektní nápad, že spojím přednášku s promítáním motivační orchestrální muziky v kině v Brně. Že spojím motivační řečnění s motivační muzikou, protože věřím, že při silné a emotivní hudbě dokáže člověk dělat velmi silná rozhodnutí, která ho pak ženou makat a naplnit je.

Začalo tedy opravdu masivní promo na sociálních sítích. V té době jsem se přestěhoval do Brna a pronajal si asi nejhezčí střešní apartmán, jaký jsem našel, a ten jsem využíval jako kancelář.

Byl celý prosklený, a já si dal závazek, že tam budu makat se svým týmem, abychom opět udělali DOUBLE. Předem jsem musel složit 100 tisíc a měsíčně

platit 35 tisíc. A to mi věřte, že mě to hnalo makat, makat a makat. ZÁVAZEK! Lidé se bojí dávat si závazky. Češi jsou často tak připosraní, že se bojí vysokých nájmu, půjček (přestože půjčka na rozvíjení byznysu je správná půjčka) a všeho, co je jakkoli zavazuje. Proč? Protože se bojí, že to nedokážou, protože se bojí, že selžou.

No tak, je potřeba odvaha. Teda pokud chceš být úspěšný!

Fakt jsem makal, promoval, točili jsme denně promo video, pracovali od rána do večera.

A výsledek? Dva týdny před další přednáškou bylo vyprodáno! 370 lístků! Celý kinosál zaplněn. Lidé mi volali, prosili, abych jim ještě sehnal lístek, že budou klidně sedět na schodech. A někteří nakonec i seděli.

Opět dosažen DOUBLE a více! Funguje to!

Na této přednášce jsem už další navýšení nevyhlašoval, protože jsem chtěl vycestovat do Ameriky, kde už velmi dlouho pracuju na jednom velkém projektu.

Po přednášce mi tak chybělo promovat další akci, že jsem se rozhodl ještě narychlo další akci vyhlásit, přestože jsem na to měl jen dva měsíce! I tak jsem chtěl DOUBLE a opět na něj útočil.

Ale upřímně, už to z mé strany nebylo tak silné rozhodnutí, v myšlenkách jsem byl už v Americe, jak rozjíždím svůj nový projekt, a přednášce jsem tedy nedával sto procent.

Přesto šly prodeje slušně.

Bohužel, dva týdny před akcí, kdy jsme měli prodáno okolo 320 lístků (takže věřím, že bychom se dostali na nějakých 400 a více), mi velký obytný karavan nedal přednost na křižovatce a vjel mi na poslední chvíli do cesty, já jsem šel do smyku a skončil jsem hlavou pod karavanem. Pamatuju si, že když jsem byl ve smyku a pouze v tričku a riflích jsem sjížděl po asfaltu pod auto, udělal jsem silné rozhodnutí: „Já to prorazím.“ Celý jsem se zatl, všechny svaly v těle, a zavřel oči. Hlavou a tělem jsem byl pod autem a nohy mi trčely ven, a obě nohy mi karavan přešel zadním kolem.

Po přejetí jsem zůstal ležet na silnici a cítil jsem, že pravá noha je v háji, kosti jsou v ní zlámané. Nedržely ji pohromadě kosti, ale svaly. Přiběhla ke mě mladá blondýnka, která mi později řekla, že když tu rozlámanou nohu viděla, bylo jí špatně.

Zavolala sanitku. Když přijela sanitka, říkal jsem sanitákům, že jsem v pohodě, ať mi jen zachrání nohu. Řešili, ať se nehýbu, protože mě přejelo auto a nevíme, co je s páteří s krkem, případně jestli nemám vnitřní krvácení. (Po pár měsících od nehody jsem mluvil se sanitákem, který u mě byl jako první, a říkal mi, že když viděl tu nohu, tak moc nevěřil, že mi ji zachrání.)

Dali mi obložky a naložili mě do sanitky. Nejhorší bylo otočení z boku na záda, protože jsem cítil, jak kosti ve stehně křupou a jsou rozdrcené. A také bylo psychicky těžké, když jsem čekal na ARU na výsledky vyšetření, zda mi nohu zachrání, nebo ne.

Nebudu tu popisovat celý průběh, protože to fakt nebylo pěkné, a nechci, abyste si to představili a měli mrazení v zádech :D

Zkrátím to. Doktoři mi nohu zachránili tak, že mi do stehenní kosti vložili titanovou tyč a celou ji sešroubovali. Diagnóza? Tříštivá zlomenina stehenní kosti, jeden úlomek kosti zasahoval do stehenního svalu (ten tam mám zarostlý doted'), zlomenina v koleni, zlomenina holenní kosti a zlomenina lýtkové kosti.

Levá noha jako zázrakem utrpěla jen pohmožděniny a odřeniny. Levá noha se schovala pod pravou a schytala to naštěstí jen jedna.

Doktor mi řekl, že je tu jedna komplikace, a to, že noha pod kolenem strašně otéká (byla asi tak 3x větší než normálně), a pokud se to nezastaví, budou mi muset nohu rozříznout od kolena ke kotníku, aby otok vytekl, jinak bych mohl o nohu přijít.

Moje první otázka byla, kdy budu vyléčený a budu moct chodit. Řekli mi, ať na půl roku úplně zruším celý svůj kalendář, chodit budu tak po šesti až osmi měsících. A úplně vyléčený včetně vytaženého železa budu tak za dva roky.

Hned jsem s tím v sobě nesouhlasil a věděl, že vymyslím, jak to udělat rychleji.

O 2 dny později večer mi přišla jedna kamarádka dodat účinnou duchovní terapii, která pomáhá zrychlovat hojení zranění a při níž člověk zažívá i různá uvědomění.

A moje uvědomění po této terapii, která se nazývá dotykový asist (existuje brožura, kde je tato terapie popsána, pod názvem Pomoc při nemocích a zraněních - autor L. Ron Hubbard), bylo, že je jedno, co se stalo, já nebudu žádná oběť, a je mojí zodpovědností se co

nejrychleji uzdravit, abych mohl opět makat a motivovat a inspirovat lidi. A taky, že to udělám.

Na druhý den za mnou přišel doktor a řekl, že otok na noze najednou začal ustupovat a že mám štěstí, protože jinak už by mě znovu operovali a řezali.

Od té doby jsem se začal soustředit na to, co všechno můžu udělat pro to, abych se vyléčil co nejrychleji. Rozhodl jsem se, že to zvládnu o polovinu rychleji - pravidlo DOUBLE, že to zvládnu dvojnásobně rychle a budu chodit po třech až čtyřech měsících.

Dal jsem do toho fakt všechno. Dokonce jsem na léčbu využil opravdu nemalou půjčku, protože jsem nechtěl být v nemocnici. Radši jsem se rozhodl zaplatit si někoho, kdo se mnou bude nonstop doma, starat se o mě, a budu si léčbu řešit a šéfovat sám.

Šestý den po operaci mě pustili domů, protože jsem jim ukázal, že dokážu chodit o berlích.

Věřte, že to byl pořádný adrenalin, protože mi řekli, že pokud na nohu došlápnu, tak se celá sesype. V koleni je zlomenina, která se zahojí v ortéze, ale nesmím na ni **V ŽÁDNÉM PŘÍPADĚ DOŠLÁPNOUT**. Jinak se koleno sesype a prolomí.

To byl teprve adrenalin a strach, když jsem šel o berlích a přesouval se z nemocnice do sanitky a ze sanitky domů. S vědomím, že jedna chyba a koleno se sesype.

Měl jsem fakt slabé nohy a slabé tělo. Po narkóze, po všech těch oblbovácích. Táhl jsem to silou vůle. A také jsem naštěstí poznal tu skvělou terapii, která mi dodala

velkou duchovní sílu. Není větší síly, než té duchovní. Duchovní síla dokáže i léčit zranění.

Takže jsem se léčil doma, jezdil na soukromou kliniku Neo Sport Clinic do Olomouce s osobním řidičem k soukromému doktorovi Neoralovi a soukromému fyzioterapeutovi, který mě někdy fakt mučil.

Koupil jsem si elektrickou postel. Chodila za mnou kamarádka mi stále dodávat duchovní terapii, koupil jsem si kmenové buňky za 70 tisíc, což je fakt mega silná věc, která na fyzické úrovni dokáže masivně urychlit léčbu. Trénoval jsem každý den, jedl pouze kvalitní stravu a proteiny. Měl jsem výživové doplňky top kvality z Ameriky. Prostě vše, co mělo šanci mi pomoci urychlit léčbu, do toho jsem šel, i když jsem si na to měl půjčit od banky.

Proč? Protože jsem udělal rozhodnutí, že to zvládnou za polovinu času, a věřil jsem, že peníze, i když teď nebudu nějaký čas vydělávat, tak pak vydělám a zvládnou to. Dokonce jsem oznámil veřejně, že další přednáška bude za dva a půl měsíce a já mám výzvu, že se tam přede všemi postavím na vlastní nohy, i když má léčba při pozitivním odhadu trvat šest až osm měsíců, než vůbec začnu chodit.

Když jsem řekl svému zkušenému fyzioterapeutovi, že bych se nechtěl na přednášce 2,5 měsíce od nehody jen postavit, ale i přijít tam na podium po svých bez berlí, jeho výraz v obličeji mi jasně naznačil, že tomu nevěří a že to není možné. Řekl, že postavit se a chvíli stát možné je, ale chodit, to ne.

Jenže já si dal závazek. Řekli mi 6 - 8 měsíců a DOUBLE přece funguje. Já to zvládnou za 3 měsíce. A jeden kamarád fyzioterapeut mi řekl odhad 5 - 8 měsíců, takže je možných 5 měsíců, než začnu chodit, a 2,5 měsíce už je double, a tím pádem to možné je. Prostě jsem se rozhodl, že tomu obětuji všechnu energii, peníze a sílu a jdu do toho.

Makal jsem fakt každý den. Cviky, které mi ukazoval fyzioterapeut a cvičil je se mnou na klinice, jsem dělal hned i doma a nečekal jsem na návštěvu kliniky za další dva dny.

Denně jsem dostával duchovní terapii, sílil jsem duchovně, denně jsem cvičil a jedl top kvalitní stravu, doplňky výživy a kmenové buňky v tabletách (pokud budeš chtít doporučení, tak klidně napiš), a tak posiloval svou tělesnou stránku. A mysl jsem trénoval tak, že jsem stále myslel na přednášku jako výzvu, že lidi budou očekávat, že se tam postavím a že už to je masakr, a já tam přijdu po svých a budu chodit. To nebude nikdo čekat a je to pořádná výzva. DOUBLE!

Makal jsem, trénoval, cvičil, promoval jsem přednášku, dělal živá motivační vysílání i přes bolesti, kdy bych si nejraději lehl do postele, a týden před přednáškou na konci října jsem udělal doma první kroky.

Prodal jsem 450 lístků a zhruba 50 lístků bylo ze soutěží. V den přednášky bylo na místě okolo pěti set lidí, a hlavně - já už uměl chodit bez berlí.

Když mě můj fyzioterapeut viděl měsíc před přednáškou, jak dělám rychlé pokroky a jak snáším bolest, když mi ohýbal na sílu koleno, které bylo tak

ztuhlé, že nešlo ohnout, když viděl, jak řvu bolestí, ale nechávám ho pokračovat dál, pamatuju si, jak mi řekl: „Já už věřím, že tam fakt budeš chodit, ty jo.“

Zvládl jsem to. DOUBLE opět funguje. Zvládl jsem chodit za méně než polovinu času.

Přes všechny bolesti, přes všechny strachy, přes všechny probdělé noci, kdy jsem první 3 týdny spal maximálně hodinu denně, protože jsem měl bolesti a musel ležet jen na zádech a nehýbat se.

To byl můj DOUBLE! A dokonce se mi podařilo navýšit opět počet z 370 na 500 účastníků na mé přednášce.

Pravidlo DOUBLE znamená chtít dvojnásobek, chtít víc, a díky tomu makat víc, promovat víc, vytvářet víc... a jako odměnu dostaneš buď více, dvojnásobek, nebo dokonce víc než dvojnásobek.

Když jsem přednášel na akci DOUBLE 2. listopadu 2019 pro 500 lidí, uvědomil jsem si, že je to přesně rok a pár dní od první přednášky v Praze pro 26 lidí.

A díky pravidlu double - CHTÍT jako další nejbližší cíl dvojnásobek - jsem během jednoho roku 19x zvýšil počet účastníků na mé přednášce. A 17x zvýšil svůj příjem z jedné přednášky. Chápeš to?

Tím, že jsem pokaždé chtěl v dalším krátkodobém cíli dvojnásobek/DOUBLE, což bylo reálné, tak během roku jsem to dostal až na devatenáctinásobek.

Když člověk plánuje, kolik by chtěl v dalším kroku získat, tak aspoň nemusí přemýšlet. Prostě tam hodí double.

Když konzultuju lidi, podnikatele, obchodníky, sportovce... a bavíme se o příjmech, tak se podíváme, kolik vydělávají měsíčně teď, a stanovíme nový cíl - další krok - DOUBLE/dvojnásobek.

Pokud vyděláváš 20 tisíc, dej si jako další cíl 40 tisíc a začni se dívat, jak toho dosáhnout. Dvojnásobek přece dokážeš, je to na dosah, je to reálné, je to blízko.

Pojď do toho. Nespokoj se s tím, co máš. Spokojenost je na hovno. Spokojenost hasí oheň, který je v tobě připravený hořet. Jako děti jsme si přece chtěli hrát od rána do večera. Ne jen dopoledne, pak se zklidnit a odpočívat :D

Pamatuju si, jak jsem přednášel pro jednu skupinu obchodníků, kteří dohromady dělali měsíční obrat kolem 300 milionů. Viděl jsem, jak jsou spokojení a nejde z nich žádný zápal a energie.

Tak jim říkám: „Co takhle dát si další cíl? Co takhle vydělávat víc, abyste mohli přispívat na nějaké dobročinné projekty?“ A to je přesně ono, člověk potřebuje mít před sebou nějaký cíl, za který je ochoten bojovat a makat pro něj a neřešit tak přehnaně, jak se u toho cítí.

Ten, kdo má čas neustále řešit, jak se cítí, nemá v životě pořádný cíl, za nějž stojí za to bojovat. Nebo si snad myslíš, že se Nelson Mandela, když byl ochotný za svůj cíl - rovnoprávnost černochů s bílými v Africe - sedět ve vězení, ptal sám sebe: „Jsem šťastný? Dělá mě to spokojeným a šťastným?“ Ne. Věřím tomu, že měl lepší a důležitější pohled na věc. Tohle je to, co je potřeba udělat, tohle je to, za co stojí za to bojovat, a já

jdu na to a jsem ochotný za to i sedět ve vězení nebo, troufnu si říct, i umřít.

Tak už přestaň tak přehnaně řešit, jak se cítíš a jestli jsi naplněný a šťastný, a dej si pořádný cíl, za který stojí za to bojovat, pracovat a denně vytvářet věci, které vedou k tomu cíli.

Buď ochotný projít nezdary, projít zklamáním, projít odmítnutím, projít zradou, projít pomluvami a ztrátami lidí, protože když vydržíš a neuhneš z cesty a budeš stále mířit o něco výš, než kde jsi teď, a budeš chtít DOUBLE, tak se budeš posouvat a nebudeš stagnovat. A nebudeš mít tolik času řešit a ptát se neustále sám sebe: „Jak se cítím? Jsem šťastný?“ Na cestě k úspěchu se člověk někdy prostě dobře necítí.

Jasně, že když se spokojíš s málem a budeš chodit na procházky a užívat si stále sluníčko, tak moc ztrát, nepříjemností, odmítnutí a všech těch někdy drsných věcí nezažiješ. Ale za mě je lepší život na bojišti za něco, v co věříš, než na pikniku v trávě bez jakékoli mise v životě.

Samozřejmě nechci, abyste si mysleli, že je něco špatného na tom, sem tam si udělat piknik, projít se a vychutnat si slunce, ale jde o ten poměr. Jednou za čas může být. Víš, jak to myslím, ne? Moc volného času zabíjí potenciál člověka a dělá z něho lenocha.

Samozřejmě, člověk musí mít sebedůvěru a musí věřit v to, že svých cílů dosáhne, a proto vám ukazuju pravidlo DOUBLE. Protože věřím, že tohle pravidlo může použít téměř každý. Dát si za cíl vydělávat dvojnásobek může být reálné velké většině lidí. Že mít

dvojnásobek zákazníků, klientů nebo dvojnásobně lepší život, to je reálné a splnitelné ne za rok, ale třeba za měsíc až tři :) Někdo klidně dřív, někdo později.

To „DOUBLE“ symbolizuje hlavně chtít víc. To je hlavní myšlenka: Chtěj víc!!! A když to budeš definovat, o kolik víc, v dalším kroku, tak dvojnásobek. Dvojnásobek příjmů například.

NEJDE PŘESNĚ O TEN DVOJNÁSOBEK, JDE O TU MYŠLENKU - CHTÍT VÍC, MAKAT VÍC A DÍKY TOMU DOSTAT VÍC. A taky důležitá věc, dívej se na to, co je potřeba udělat, ne na to, co je ti příjemné udělat.

Jak zdvojnásobit příjmy? Počet zákazníků?

Musíš se každý den rozhodovat, že to dáš. Vymýšlet nové nápady a způsoby, jak to udělat. Nezůstat viset na tom, když něco nevyjde. Dělat rozhodnutí, která vedou k expanzi a rozšiřování, ne k šetření a spoření. Musíš investovat svoje peníze do proma, do sebe, do seberozvoje (vybírej správně). Neutrácej za hovadiny a investuj do věcí, které ti pomohou lépe vydělávat.

A další důležitá věc, kámo a kámoško. Pokud chceš útočit na DOUBLE, ZDVOJNÁSOBIT PŘÍJMY A ÚSPĚCH, tak MUSÍŠ BÝT V KONTAKTU S LIDMI, CO OPROTI TOBĚ VYDĚLÁVAJÍ MINIMÁLNĚ DVOJNÁSOBEK, A S LIDMI, CO JSOU ÚSPĚŠNĚJŠÍ NEŽ TY.

Jakmile se dostaneš na jejich úroveň, musíš zase najít nové lidi, kteří jsou ještě úspěšnější, a být v kontaktu s nimi.

Pochop, že pokud se budeš stýkat s lidmi, co vydělávají stejně jako ty nebo méně, nebo s lidmi, co mají méně energie, méně zápalu do života, jsou menší maniáci než ty, tak nemůžeš očekávat velký a rychlý posun.

Musíš omezit a nejlépe přerušit styk s lidmi, co tě brzdí, co se nechtějí posouvat, s lidmi, kterým stačí, co mají, a kteří jsou spokojení. Ať chceš, nebo ne, vedle nich budeš myslet tak ve velkém a působit oproti nim tak, jako když ty budeš sledovat například na Instagramu mě, kdo do tebe hustí každý den, že se musíš posouvat a makat na sobě.

Nebud' fixovaný na lidi, které znáš celý život, a na rodinu. Měj s nimi dobré vztahy, ale netrav s nimi tolik času, pokud nejsou maniáci, co chtějí stále víc. DOUBLE je životní styl.

S kým se stýkáš? Koho sleduješ na Instagramu? Koho posloucháš ve sluchátkách? Kolik času pracuješ a kolik věnuješ zábavě?

A připomínám: DOUBLE SLOUŽÍ NA KRÁTKODOBÉ CÍLE! Na další krok! Ne na ty dlouhodobé.

Na dlouhodobé cíle je skvělá filozofie 10X, jejímž autorem je Grant Cardone. Doporučuju všem jeho knihu Pravidlo 10X, kde říká, že je třeba myslet minimálně v 10X vyšších cílech! A s tím souhlasím a sám to dělám na dlouhodobé cíle.

Také mu tímto chci vzdát hold a respekt za jeho skvělou práci! Tento člověk je mašina a velká inspirace!

Ti, kdo mě znají, ví, že já miluju rychlost a chci vidět výsledky co nejdřív. Ne pro každého je ale reálné hned začít útočit na 10X větší příjem.

Teda aspoň ne v Česku, kde byl dlouho komunismus a ta mentalita tady zůstala - nevyčnívej, buď v pohodě, buď spokojený s tím, co máš.

Tak jsem vymyslel DOUBLE, aby to tady bylo lidem reálné. Já chtěl něco, co můžu použít při stanovování dalšího krátkodobého cíle, když jsem přednášel a kladl jsem si otázku, kolik lidí chci na přednášce příště. A tak jsem zdvojnásoboval v krátkodobých časových intervalech, až jsem během jednoho roku počet účastníků ve finále skoro zdvacetnásobil. Chápeš to?

Měj vyšší cíle než DOUBLE, o mnoho vyšší. 10X více, 20X více, ale na ten další krok, další metu si zkus dát dvojnásobek. Bude to pro tebe uvěřitelné a donutí tě to makat.

Takže se ROZHODNI a naper to tam! Podívej se, kolik vyděláváš teď, a ROZHODNI SE a dej si závazek, že budeš co nejdříve vydělávat dvojnásobek.

Že budeš mít dvojnásobek zákazníků, klientů, dvojnásobně lepší vztah, dvojnásobně větší úspěch, pokud jsi sportovec, tak dáš dvojnásobek gólů za sezónu a dvojnásobek asistencí. Pokud jsi fighter, tak ukončíš zápas za dvojnásobně kratší čas!

Chápeš to? Můžeš to použít na cokoli, tak jako jsem to použil já na to, že zkrátím dobu léčby o polovinu! DOUBLE!

Protože to důležité je MÍT TEN CÍL! Je to, jako když střelec míří na terč a chce trefit červený střed. Prostě tam terč musí mít, aby se trefil. A stejně tak důležité je napsat si to na papír.

Když vyděláváš 50 tisíc, tak si napiš: „Cíl - Vydělávám 100 tisíc měsíčně.“

Napiš si to na mobil, na papír do deníku, na tabuli nebo klidně na čelo :D A měj to jako misi, jako terč, který máš před sebou.

Každé ráno vstávej s tím, že jdeš zdvojnásobit svůj úspěch, svůj měsíční příjem.

Lidi si často stěžují, že nemají energii. Víš proč? Jeden z důvodů je, že nemají cíle, kterých věří, že dosáhnou.

Jak člověk získá sebedůvěru, že těch cílů dosáhne? Tak, že bude dodržovat disciplínu a tvrdý režim!

Já ti garantuju, že když přichytíš sám sebe, jak 2 týdny dodržíš disciplínu a jsi poctivý a důsledný v práci, stoupne ti sebedůvěra. Sebedůvěra je za odměnu, když vidíš sám sebe, jak plníš úkoly a dáváš do toho všechno.

Kobe Bryant řekl v jednom rozhovoru, že v jakémkoli týmu hrál, vždy se podíval okolo sebe, kdo maká nejvíc, a ujistil se, že bude makat víc než on. Že bude ten, kdo je na tréninku první a odchází poslední.

A kdo ho zná, tak ví, že Kobe Bryant měl skvělou sebedůvěru a skvělé sebevědomí. Proto na sebe bral nejtěžší střely v posledních vteřinách.

Já tu americkou mentalitu miluju a chci ji přivést i tady do Česka.

Když jsem byl malý a prohrál jsem zápas se starším bráchou, byl jsem nasraný, chtěl jsem ho zbít. On byl o dva roky starší, takže všechny moje pokusy ho zbít selhaly :D ale chtěl jsem stále vítězit.

Ale znáš to, potom v životě párkrát prohrajem, zažijem selhání, zklamání a stanou se z nás poserové, co začnou číst esoterické knížky o tom, že není důležité se furt někam hnát, ale být spokojený s tím, co máš. Protože jsme nedokázali čelit tomu, že jsme pár věcí nezískali, že nás odmítla třeba baba, kterou jsme chtěli (nebo když jde o holky, tak je odmítl kluk). Stali se z nás poserové, co už se nechtějí rvát a vítězit.

Oživ to v sobě znovu, kámo a kámoško. Chtěj víc, chtěj DOUBLE krátkodobě a měj masivní vize a sny z hlediska dlouhodobých cílů, ke kterým se dostaneš skrze neustálé zvyšování produkce a úspěchu - díky DOUBLE!

A k tomu potřebuješ být ve spojení s magorama, co přemýšlí tímto způsobem, co chtějí stále víc.

A proč chtít stále víc? Nedávno jsem to říkal jedné slečně, se kterou jsem randil. Já prostě pokud nenaplním svoje velký sny a cíle, tak nikdy nebudu šťastný. Protože vím, že je to možné, a nemůžu se jenom kvůli těžkým porážkám a překážkám smířit s tím, že budu třeba úspěšný, ale ne mega mega úspěšný. Protože já vím, že ten potenciál tam je.

A totéž v sobě nemůžeš popřít ty. Jinak jdeš sám proti sobě.

Myslím si, že spousta lidí mě nemá ráda, protože jim ukazuju, že stále přes všechno jdu dál a stále makám. A to některým připomíná, že oni ne, a tak na mě hledají chyby, aby si ospravedlnili, že oni sami nenaplňují svůj potenciál.

Já chci být úspěšný proto, abych pomohl a motivoval co nejvíce lidí!

Dělám to už od 22 let jako rapper REVOLTA, kdy jsem motivoval půlku mládeže v celé republice ke zdravému životnímu stylu - aby cvičili a nebrali drogy.

A tehdy jsem z toho neměl skoro žádné peníze. Takže ve mně to prostě je a nikdy to nezmizí, a ani nechci, aby to zmizelo. Kdykoli jsem se snažil zklidnit a poslouchal idiotské názory, že není kam se furt hnát, že peníze nejsou důležité a že jsem materialista, když jezdím v BMW a bla bla bla, vždy, když jsem se na chvíli uklidnil a zpomalil, tak přišly depky a ztráta energie.

Chápeš? To prostě není přirozené, se zklidnit a zpomalit. Přirozené a zdravé je být divoký (v dobrém slova smyslu) a zrychlovat! Podívej se na děti, ty lítají od rána do večera, a tak tak sní někdy jeden rohlík za den.

Rychlost, hra, neustálá aktivita je ten klíč!

Nahánět nějaký svůj vlastní cíl! A přestaň říkat: „No jo, ale moje situace je taková a taková, a mám práci a málo peněz a bla bla bla.“ Konec výmluv.

Rozhodni se, že jako první krok začneš vydělávat dvojnásobek.

Každý může chodit přece do práce 8 hodin a po práci má dalších 8 hodin, kdy může třeba prodávat v nějakém etickém multilevelu.

Vždy existuje cesta! Pokud nevíš, jak to udělat s prací, začni po práci prodávat nějaké etické produkty, kterým věříš, a vzdělávej se v prodávání a obchodu.

Když jsem se začal já osobně vzdělávat v prodeji, tak moje příjmy rapidně vzrostly!

Chtělo se mi vzdělávat v prodeji? NE!!! Jsem přece umělec. No jo, ale kdo zaplatí všechny ty klipy?

Tak jsem šel na jeden seminář, jak uzavírat obchod, a po něm jsem prodal jednomu sponzorovi svoje CDčko za 250 tisíc Kč. Ano, čtete správně. Během půl roku jsem prodal sponzorům limitované edice CDček za zhruba jeden milion, a díky tomu jsem natočil 12 videoklipů a album Změň svůj život, které motivovalo a inspirovalo tisíce lidí.

Já chci prachy, abych mohl hlavně tvořit!

Velký zlom v mém životě byl, když mi bylo 23 a měl jsem krásný nápad na jeden song a klip. Jde o song a klip Znáš Ten Pocit, což je dnes na YouTube můj nejsledovanější klip - má přes 5 milionů zhlédnutí a inspiroval tisíce lidí.

Tak jsem šel na schůzku s profesionálním týmem, který točí kvalitní klipy, a ti mi řekli: „Super nápad. Sto tisíc.“

A já si řekl: „Ty vole. Já abych mohl tvořit v tomto světě velké věci a svoje umění, tak potřebuju prachy.“

Měl jsem dvě možnosti. Buď se poseru, jako to dělá spousta lidí, a začnu na peníze nadávat. Že tento svět je jen o penězích a jak je to hrozné a nespravedlivé a bla bla bla, všechny tyhle loserské kecy. Nebo se naseru a řeknu si: „Ok, pokud k tomu, abych motivoval lidi a vydával kvalitní klipy, potřebuju prachy, tak se je naučím vydělávat. Zahazuju všechny staré názory, že peníze nejsou důležité. Od teď jsou důležité!“ Řekl jsem jim: „Ok. Jdu do toho!“ ...i když jsem peníze neměl. Během chvíle jsem je sehnal, vydělal a dal do kupy a klip jsme natočili.

Chápeš to? To je ten důvod, proč lidi nemají rádi peníze. Protože jim připomínají, že se posrali z tohoto světa a přijali radši, že peníze nejsou důležité, aby nemuseli vymýšlet, jak je vydělat a jak makat, dřít, vzdělávat se a jít přes neúspěchy, odmítnutí, pády, nezdary, výsměch atd.

Takže pokud pracuješ v zaměstnání, máš po práci prostě dalších 5 - 8 hodin na to se věnovat něčemu dalšímu.

A já doporučuju věnovat se prodeji. Běž něco prodávat. Auta, reality nebo klidně i nějaký multilevel. Ale pouze etický multilevel, kde je dobrý a kvalitní produkt!

A pokud si řekneš: „No, prodávat a něco někomu nabízet, to se mi nechce.“ A koho to zajímá, co se ti

chce a co ne? Chceš být úspěšný, nebo ne? Chceš se lépe postarat o rodinu, nebo ne?

Jedna důležitá věc, která je potřeba, je naučit se dělat i věci, které tě nebaví nebo které se ti dělat nechce.

Na cestě k úspěchu každý dělá i věci, které se mu dělat nechce a které ho nebaví. A proto jsou úspěšní jenom ti, kdo jsou ochotní dělat tyto věci.

Ostatní jsou tak měkcí a arogantní a sobečtí, že dělají pouze to, co se jim chce a co je pro ně přijatelné.

Kdybych se řídil tím, že dělám jen to, co se mi chce, tak nikdy nevydám 5 motivačních CDček. Protože někdy ve studiu rapovat jednu větu dvacetkrát, když se nedaří, se prostě člověku nechce.

Nebo myslíte si, že se mi chce, jak dopíšu tuhle knihu, zařizovat tisk, investici, nechat opravovat chyby atd.? Ani ne. Ale dívám se, co je potřeba udělat, a prostě je třeba se kousnout.

Pouze tvrdý člověk dokáže dělat, to co je potřeba, aniž by se ptal sám sebe: „Chce se mi?“

Podívejte se na dokument o Michaelovi Jordanovi. Byl to magor a maniak posedlý vítězstvím.

A mnohokrát říkal, že byl na pokraji duševních a fyzických sil, ale prostě zápas dohrál.

Chtělo se mu? NE! Ale bylo to potřeba udělat? ANO! Takže jde se na to!

Co znamená být tvrdý? Znamená to dělat věci, i když se ti nechce. Znamená to ODMÍTOUT jakoukoli

myšlenku, že někdo druhý může za to, že se necítíš dobře. Kdykoli se přistihneš, že si myslíš, že někdo druhý ti ublížil a kvůli němu se cítíš špatně, tak mu tím dáváš sílu a sobě ji bereš. Nemůžeš si myslet, že někdo druhý může za tvůj stav. ZAPOMEŇ NA TO!

Naopak, když odmítneš myšlenky, že překážky, život, nezdary, okolnosti nebo Franta, Honza nebo Anička můžou za tvůj momentální nepříznivý stav, tak budeš KÁPO. Budeš ten, kdo sám bere odpovědnost za vše, co se mu v životě děje.

Nebud' oběť. Je to hnus. Pamatuju si, když jsem se cítil jako oběť po nehodě na motorce, že ten debil mi nedal přednost, že ON mi to způsobil, že ŽIVOT je nespravedlivý. Ten pocit, že jsem oběť, ze mě dělal chudáka.

Potom jsem si řekl: „Seru na to. Je to moje zodpovědnost, se rychle uzdravit a vrátit se do hry. Je jedno, proč se to stalo, ale není jedno, jak se k tomu postavím.“

A pouze ve chvíli, kdy jsem si přestal hrát na oběť, jsem se začal rapidně a rychle léčit a vymýšlet způsoby, jak to vyřeším.

Ser na to, že ti někdo ublížil, ser na to, že k tobě byl někdo nespravedlivý, ser na to, že nemáš kontakty, ser na to, že nemáš známé!

Tak si je vytvoř. Nemám rád kecy jako “všechno je to o známostech”. Ne! Je to o tom si známosti a kontakty vytvořit.

Ale proto budeš muset opustit lidi ze svého okolí, co svůj úspěch a život DOUBLOVAT nechtějí. NAZDAR!

Připoj se k maniakům, co chtějí stále víc, a to ti pomůže mít víc! Polož si teď zásadní otázku:

Jsem ochoten obětovat některé věci, zájmy a ztratit některé lidi pro to, abych zdvojnásobil svůj úspěch?

Protože budeš muset, kámo a kámoško. Vždy, když chceš získat něco víc, je to spojené s obětováním něčeho.

Obětování volného času, obětování dlouhého koukání do Instagramu, obětování čumění na filmy, obětování trávení času s přítelkyní nebo přítelem. Obětování peněz za seminář o seberozvoji.

Když nemáš prachy, tak překonání strachu si půjčit od někoho na seminář.

A někdo na to: „Neee, nemůžu si půjčit.“ Ok, tak si nepůjčuj a buď tam, kde jsi, ve stavu, kdy neustále používáš nedostatek financí jako výmluvu, proč nejdeš na seminář, na koučing nebo neinvestuješ do reklamy.

DOUBLE znamená jít do věcí, do kterých se ti jít nechce. Dát závazek a podepsat smlouvu se SONO music clubem, že jim zaplatím 70 litrů za pronájem na mou přednášku bez toho, abych měl prodaný jediný lístek, je prostě tlak.

A záloha samozřejmě předem.

To je tlak, kterému se většina lidí vyhýbá, a tak se nikam extra neposunou.

Neboj se jít do risku, když v to věříš! Pro expand musíš investovat.

Pamatuju si, když jsem byl v roce 2014 v Americe a chtěl jsem tam investovat do seberozvoje a vzdělávání.

Zavola jsem do Česka manažerovi a řekl mu: „Prodej moje nové auto.“ ...které jsem měl jen půl roku. Abych si mohl zaplatit seberozvoj.

K dnešnímu dni jsem do seminářů, kurzů a seberozvojových aktivit investoval přes 1,5 milionu.

Nebudu psát „utratil jsem“. Napsal jsem „investoval jsem“. Proč? Protože kdybych to neudělal, nebral bych dnes za hodinu koučingu 2500 - 3500 Kč a nebyl bych tam, kde jsem dnes. A asi bych nenapsal dvě knihy.

Myslím si, že to je i tato věc, co odděluje úspěšné od průměrných. Že ti úspěšní prostě tolik neřeší, jestli se jim chce nebo ne, jestli se cítí dobře nebo ne, a prostě dají si úkol a ten jdou splnit. Tečka a nazdar.

Buď jako voják plnící misi při každém úkolu a cíli, který si zadáš!

Neodkládej věci na potom a na tu pravou chvíli. Odkládání bere energii. Chceš se pustit do nějakého nového projektu, tak start! Vždy je něco, co pro to můžeš udělat hned teď. Právě to odkládání ti bere energii. Kdykoli nepracuješ směrem ke svému cíli, který si tak moc přeješ, tak ztrácíš energii. Proto je třeba mít před sebou DOUBLE.

Lidi mi často říkají: „Ale já nevím, jaký je můj cíl.“

Já na to: „No a? Moc nad tím nepřemýšlej a hlavně si něco zvol, protože právě to neustálé přemýšlení, co je to to pravé, tě rozseká.“

Proto jsou super peníze. Protože cíl začít vydělávat dvojnásobek je VŽDY správný cíl!!!

Vždy uděláš správnou věc, když začneš vydělávat víc, místo neustálého přemýšlení, kudy a kam se vydáš!

Spousta mladých lidí se mě neustále ptá na radu, co mají dělat, když neví, co je jejich životní účel.

Já jim na to odpovídám: „Do té doby, než ho najdeš, tak si dej hlavně za cíl vydělávat peníze. Musíš mít alespoň nějaký cíl, a když už, tak pracovat a vydělávat.“

Díky tomu, že začneš vydělávat víc, ti stoupne sebevědomí, disciplína a budeš myslet a vidět věci jasněji, a hlavně budeš mít více možností, kudy se vydat! Chápeš? Proto DOUBLE!!! Zdvojnásob svoje příjmy. Hned vymysli plán, jak to udělat. Dej si závazek, že to vymyslíš! Chtěj víc!

Já jsem třeba pracoval po škole jako dělník, jako pomocník na stavbách, jako sekuriťák.

Pracoval jsem jeden měsíc i 400 hodin, abych si vydělával na svůj sen - muziku. Na nové CDčko a klipy.

Bavilo mě to, pracovat 400 hodin měsíčně jako sekuriťák a poslouchat kecy od nadřízené, že mám vytáhnout ruce z kapes a stát jak sloup? Ne! Bavilo mě kopat s lopatou a poslouchat stokilového kníratého šéfa, jak po mně řve? NE! A koho to zajímá? Přestaň jak měkkota stále řešit, jestli se ti něco líbí nebo ne, když

jde o to vydělat prachy na svůj cíl, na svůj projekt, na nějaký vyšší účel. Prostě makej.

Baví/nebaví - koho to zajímá? Někdy prostě musíš udělat, co je potřeba, aby ses posunul dál a vydělal, a pak mohl investovat.

Samozřejmě cokoli, co je etické. Ne prodávat drogy třeba. Ale nějakou poctivou práci.

Je sobota 22:45 a já místo pohody a relaxu doma, kde na mě čeká krásná slečna, co chce sex, jsem odjel do kanclu a dopisuju knihu, abych ji už mohl vydat a dát vám ji do rukou!

Jsem upřímný. Mnohokrát jsem v životě dal přednost večer relaxu a sexu místo toho, abych něco dokončil.

Ale veškeré mé úspěchy, kterých jsem v životě dosáhl, byly vždy spojené s prací a soustředěností od rána do pozdních hodin.

Pokud chceš DOUBLE, musíš vždy něco obětovat.

Musíš vždy být na sebe o něco tvrdší, než jsi byl doted'.

Musíš obětovat o hodně více příjemných odpočinkových chvil než doted'.

Musíš přerušit nesmyslné komunikace s více lidmi než doted'.

Musíš trávit více času vzděláváním se a obětovat peníze za např. mentoring u mě.

Chceš víc? Udělej víc! Soustřed' se víc na své cíle! Obětuj víc volného času!

Příliš volného času = zabiják úspěchu a spouštěč nudy, depresí a debilních myšlenek.

Volná místa ve tvém kalendáři jsou znamením, že děláš málo a můžeš dělat víc.

Čím víc budeš dělat, tím lepší pocit ze sebe budeš mít. Teda aspoň tak to mám já.

Když se podívám do kalendáře, tak přesně dokážu říct, které měsíce jsem měl největší příjmy! Ty, kde jsem měl nejvíce schůzek!!! Ano, musíš se stýkat s lidmi a řešit s nimi práci, cíle, říkat jim, co chceš, že chceš vydělávat víc, ptát se na nové příležitosti. Nabízet věci, pokud už něco prodáváš.

Ptát se, jestli jim můžeš nějak pomoci a zda můžou nějak pomoci oni tobě.

Abys DOUBLOVAL, musíš se stýkat s lidmi. Doma z pokojíčku to nepůjde.

Ráno vpadni z domu a vrať se večer, kámo a kámoško.

Doma podle mě člověk není tak produktivní jako venku, v kanclu nebo na schůzkách.

Takže všechny ty kecy, na které tě lákají, jak vydělávat z domova, jsou laciný bullshit, jak se nenadřít a přilákat lidi, kterým se nechce moc makat.

Já nerespektuju bohaté lidi obecně. Já respektuju bohaté lidi, kteří tvoří hodnotné etické produkty a přinášejí prospěch společnosti.

A tady je další důležitý bod, proč DOUBLOVAT. PROTOŽE ČÍM BUDEŠ ÚSPĚŠNĚJŠÍ, TÍM LEPŠÍ

BUDEŠ PARTNER/PARTNERKA, TÍM VÍCE LIDEM
DOKÁŽEŠ POMOC, TÍM VÍCE PROSPĚŠNÝ BUDEŠ.

Problém dělají společnosti lidé, kteří se o sebe nedokážou postarat. Jsou přítěží pro rodinu, přátele a okolí.

Rozhodni se a buď tím, kdo je opěrným stabilním bodem pro své okolí.

Buď úspěšný! Buď bohatý! Buď produktivní! Chtěj stále víc! Buď aktivní! A pro lidi budeš správným vzorem! Ať chceš, nebo ne, lidé obdivují aktivní lidi.

I ti, co je kritizují, tak je v hloubi duše obdivují. Aktivní lidi jsou neoblíbení často proto, že makají a dosahují svých cílů, a ostatní až tak ne! Tak jsou kritizováni, že jsou materialisti, že jsou divní. Že nenašli ještě duševní klid :D Všechno jsou to kecy!

Nedávno mi psala jedna holka komentář k mému video poslání, ve kterém jsem říkal, že chtít víc a makat na tom každý den je ta správná cesta a neustále nahánět své cíle je nutné.

Napsala, že to není duchovní cesta a že správná cesta klidu a míru je skrze Ježíše.

A já na to? „Hej, Ježíš byl kápo, byl krásným příkladem toho, co šířím! Chtěl dosáhnout více, byl ochotný na tom makat každý den, neustále naháněl svůj cíl - šíření víry!“

Slečna by si ze mě měla vzít příklad, zvednout zadek a snažit se být lepší křesťan a začít se propagovat na sociálních sítích.

Šířit myšlenky, ve které věří, a šířit křesťanství, když v to věří. Chápete? Lidem se prostě nechce makat. Jít na světlo reflektorů a vykřičet do světa své názory. Napsat komentář umí každý. Úplně každý! Ale natočit na sebe kameru a vyslat do světa své poslání a myšlenky?! To už je pouze pro odvážné lidi, co mají kuráž!

A proto na mně hledají chyby, aby si ospravedlnili před sebou, že to, že nemakají pořádně a nedělají to, co by měli dělat, je správně. Proto, když mě vidí říkat, že každý by měl makat víc a nahánět své cíle, tak je to dráždí, protože pravda prostě někdy bolí. Zejména když člověk hledá klídek a spokojenost.

V tomto světě mění věci k lepšímu vždy ti, kdo jsou nejaktivnější, a ti, kdo jsou neúprosní a nekompromisní! A jdou stále za svým cílem.

Tak kam chceš patřit, kámo a kámoško? A je mi jedno, jestli ti je 15 nebo 50. Začni DOUBLOVAT. HNED!!!

1. Rozhodni se
2. Začni být aktivnější
3. Stýkej se s větším množstvím úspěšných lidí
4. Omez volný čas
5. Omez styk s lidmi, kteří jsou v životě spokojení
6. Vymysli plán, jak to uděláš, abys vydělával víc
7. Prestaň tolik řešit, jak se cítíš a jestli tě věci baví
8. Dělej to, co je potřeba dělat

9. Buď na sebe tvrdý

10. Nastav si režim a disciplínu.

Nejhorší na tom je, že sám sebe neojebeš.

Nebo je to to nejlepší na tom. Že to je fakt o tobě, to je pozitivní. Že můžeš změnit svoje myšlení. Začít myslet ve větším, začít dodržovat lepší režim, začít se více soustředit na úspěch a peníze. Začít se stýkat s úspěšnými lidmi. Že fakt máš tu šanci. Ale musíš se jako první ROZHODNOUT!

Rozhodnutí tě nic nestojí, je zadarmo. Tak ho udělej! Rozhodnutím to vše začíná!

A je jedno, v jaké situaci se nacházíš. Musíš se jako první ROZHODNOUT.

A pak jdi a ZDOUBLUJ/zdvojnásob svoje příjmy, svoji energii, svoji aktivitu, svůj úspěch a hlavně nepřestávej a nepolevuj při prvním úspěchu. Nesmíš nikdy polevit. Život je o neustálém progresu a vývoji směrem výš.

Řešení jakéhokoli problému je stát se větším, silnějším úspěšnějším! A nemyslím tím fyzicky větším a silnějším (to je samozřejmě také pro někoho cílem a je to v pořádku), ale myslím tím hlavně silnějším mentálně a větším ty jako bytost, jako člověk!

Vydrž tlak, vydrž odmítnutí, vydrž nezdary, vydrž nepříjemné situace a stále jdi dál za svým cílem!

DOKÁŽEŠ TO!

OK? Fakt se naseř a řekni si pravdu do očí. Źiješ Źivot, který odpovídá tvému potenciálu?

Tvůj potenciál je větší a ty to víš. Tak vem za to odpovědnost a začni DOUBLOVAT!

LET'S GO!!!