



OSOBNÍ PSANÍ pro lidi, kteří mají velké sny, chtějí rozhodovat o svém životě, nepřemýšlet nad každou vydanou korunou, užívat si života na plné pecky. 😊

Jaroslav Adamec

Olomouc, 26. července 2020

Také jste už někdy měli pocit, že váš život není tak zcela úplně podle vašich představ? Že se točíte neustále v kruhu. Že byste si zasloužili lepší pracovní místo, lepší výplatu. Chtěli byste parádní dovolenou dvakrát, třikrát do roka a pořádně si ji užít v nějakém krásném zahraničním letovisku, zimní dovolenou někde na horách? Chtěli byste krásné bydlení ve svém domě se zahradou, vlastním bazénem. Mít čas na své děti. Plně se jim věnovat místo trávení času v práci. Mít krásné auto, motocykl, vlastní jachtu, ale vaše výplata vám to neumožňuje?

Co když vám řeknu, že toto všechno můžete mít. Že je to pouze otázka nastavení vaší mysli. Otázka toho, jakým způsobem přemýšlíte. A co víc, že toho můžete dosáhnout tím, co již dávno děláte a budete dělat do konce svého života.

Už jste někdy slyšeli, že se dá vydělávat na své domácnosti?

Už jste někdy slyšeli, že vaše domácnost je váš ZLATÝ DŮL?

**Někdy stačí podat pomocnou ruku, předat tu správnou myšlenku. ☺
Je třeba VIDĚT ZŘEJMÉ VĚCI!!!**

Úspěšní lidé vidí to, co je zřejmé.

Úspěšní lidé jdou krok za krokem k jistému vítězství, místo aby honili holuba na střeše a hledali snadné cesty k rychlému zbohatnutí, např. loterie.

Ano. Je tomu skutečně tak. Jen si to lidé nechtějí připustit a nechce se jim přemýšlet. Setrvávají dále ve svém každodenním stereotypu, své problémy svádí na druhé a nejsou ochotni něco pro změnu udělat. Ti, kteří to pochopili, dosáhli finanční nezávislosti, pasivního příjmu a žijí si překrásné životy.

Už jste se někdy pokusili zamyslet nad svým životem. Uvědomili jste si vůbec někdy, že člověk kopíruje jednání a myšlení podle svého prostředí, ve kterém se nachází. Co z toho vyplývá?

Chodíte do zaměstnání, protože si potřebujete vydělat peníze pro své potřeby. Chodíte do zaměstnání proto, že to tak dělá převážná většina ve vašem okolí. Neustálý koloběh: Ráno budík (i když se vám vůbec, ale vůbec nechce vstávat), poklus do práce, po práci nějaký ten sport, někdo posezení u piva s přáteli, kteří jsou na tom podobně, někdo nějaký ten koníček, a to se nebavím o tom, že spousta lidí má dnes někdy i druhé zaměstnání, protože hlavní zaměstnání jim nepřináší potřebný plat na to, aby pokryl potřeby své rodiny (potřeby dětí, zájmové kroužky, sportovní kroužky, oddíly.....). Večer posezení u televize a další den se tento

uvedený kolotoč opakuje. Neustálý boj o peníze a obava z toho, co kdybych přišel o zaměstnání. Jak užívám, rodinu, z čeho zaplatím nájem, energie, jídlo

A vaše přemýšlení? Asi takové: „Ale vždyť takto žije většina lidí kolem mne, nedá se s tím nic dělat. Tak to prostě je. Nemám peníze, ani žádný nápad, abych mohl sám podnikat, rozjet něco, na čem se dá vydělat. Musím být rád, že mám vůbec nějakou práci. Co na tom, že mě tato práce nebaví, že mě neuspokojuje. Že musím poslouchat šéfa, který je daleko hloupější než já. “

A už jste někdy přemýšleli, co dělají bohatí? Ráno si pospí do kdy chtějí, pak vyřídí nějaké své obchody, rozdají úkoly zaměstnancům ve svých firmách a jdou na oběd, na golf, na tenis se svými obchodními partnery, stejně úspěšnými přáteli, se kterými si vyměňují své zkušenosti a vymýšlejí, jak dále navýšit svůj kapitál, aby měli další báječný život, dostatek volného času na sebe a svou rodinu a nemuseli se v ničem omezovat. **Prostě bohatí se učí zase od bohatých, protože se v tomto prostředí pohybují. (A mimochodem, víte, že podle statistik se světová populace dělí v poměru cca 20% jsou bohatí a 80% jsou ostatní – průměrní nebo chudí. Přitom těch 20% bohatých ovládá 80% světového bohatství.)**

Dávají Vám výše uvedené odstavce smysl? Souhlasíte se mnou, že člověka ovlivňuje prostředí, ve kterém se pohybuje? Vezměte si např. všeobecně známou skutečnost o mladistvých delikventech. Pokud se dostanou do vězení, většinou se tam naučí, co ještě nevěděli a po propuštění většina z nich pokračuje na své zločinecké dráze. A takových příkladů bychom našli, jak se lidově říká, mraky.

A co váš život?

Máte práci, která vás naplňuje a ve které získáváte vše, co od života chcete?

Jsou vaše domácí finance v pořádku?

Máte dostatek peněz, abyste je zvládli pravidelně odkládat na důchod?

Jste schopni platit každý měsíc dluhy na svých kreditních kartách?

*Myslíte se, že máte **jistou** a dobře placenou práci, nebo vlastníte svůj úspěšný byznys?*

Pokud vaše odpověď na libovolnou z těchto otázek zní **NE**, je čas postarat se svou vlastní aktivitou o to, abyste předešli možnému pádu do propasti.

Pokud chcete změnit svůj život k lepšímu, vydělat více peněz, musíte tzv. změnit své prostředí. Musíte se začít učit od úspěšných, bohatých lidí.

Uvědomte si, že to nemusí to být zrovna osobní kontakt (Samozřejmě, že osobní

setkání je daleko účinnější, více ovlivňující. Člověk vidí svůj vzor. Vidí, že to, co říká, skutečně funguje.). Je však obrovské množství knížek, video a audio materiálů, ve kterém úspěšní, milionáři, miliardáři poskytují lidem rady a návody, líčí své osudy, jak vydělali své obrovské peníze. Čím prošli, čím se sami museli prokousat.

Zkuste popřemýšlet, co vám dá víc? Zda to, když si přečtete např. nějakou detektivku od Agathy Christie nebo nějakou knížku od amerického multimilionáře Roberta Kiyosakiho, ve které vysvětluje podstatu Cashflow kvadrantu – rozdělení lidí, podle toho, jak dosahují svých příjmů, jak se rozdělují chudí a bohatí a co je potřeba udělat, aby člověk zlepšil své postavení? Zda vám dá víc, když si poslechnete CD (mp3) své oblíbené kapely nebo když si poslechnete rady bohatých lidí, kteří dávají rady a návody, jak získat peníze.

A víte co je na tom to nejlepší? MOZEK SE UČÍ SÁM!!!



Tak, jak jste se naučili mluvit, chodit, jezdit na kole..... tak se naučíte dělat ty správné věci, postupy, které vám pomohou změnit život a dopomohou vám k penězům a finanční nezávislosti. Samozřejmě jen tehdy, pokud se budete řídit výše uvedeným. Budete číst, poslouchat, setkávat se s úspěšnými lidmi, vzdělávat se, učit se od úspěšných

Jestliže využijete mé nabídky, zapojím vás do systému osobního a podnikatelského růstu spojeného s perfektním školicím systémem a týmovým vedením, kde se naučíte vše potřebné k dosažení vašeho úspěchu.

Pokud jste přečetli až sem... a nesouhlasíte, máte jiný názor a pohled na svět, je asi zbytečné, abyste četli dále.

Pokusil jsem se zde sepsat nejpodstatnější myšlenky a zákonitosti, které, když jsou dodržovány, vedou k dosažení finanční svobody. Chtěl bych předem uvést, že se nejedná o mé nápady, ale jakýsi výtah myšlenek a poznatků z knih autorů, jejichž

knihy jsou světové bestsellery v oboru **finanční inteligence**. Chtěl bych takto pomoci lidem, kteří nejsou spokojeni se svou finanční situací, ale místo rezignace a pohodlnosti, neustále a hledají cesty, jak se vymanit z davu a jsou ochotni vyvinout aktivitu, aby změnili svůj život a splnili si své sny o bydlení, cestování, aby se zabezpečili se na stáří.....

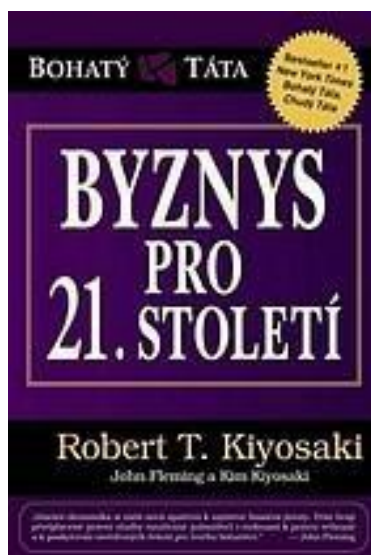
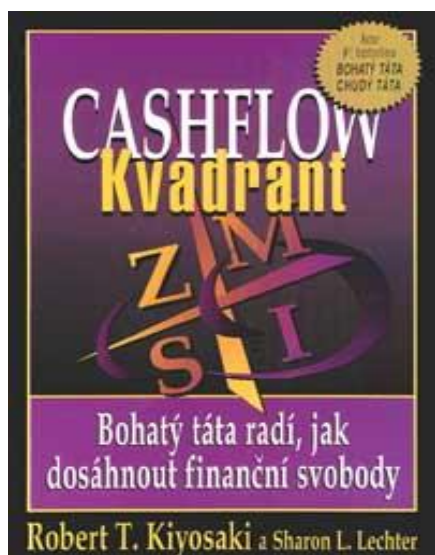
Zároveň **nabízím všem lidem**, které těchto mých pár řádků osloví a kteří v mé nabídce pochopí svou obchodní příležitost, cestu k lepšímu životu, **že je zapojím do systému osobního a podnikatelského rozvoje**, který jim pomůže splnit si své sny. Předem však uvádím, že i když tento systém pomohl již statisícům lidí po celém světě, nemusí fungovat i ve vašem případě. Přece jen záleží na každém jedinci, jak se k této nabídce postaví, zda ji pochopí, zda ji využije, naučí se ji aplikovat a jak ji zúročí.

Je pravdou, že člověk někdy něco neustále hledá a nevidí to, co má vlastně před nosem. I to je jeden z důvodů, proč jsem se rozhodl napsat tento dopis, abych otevřel lidem, kteří o to stojí, oči.

Než si ale povíme o tomto systému povíme něco blíže, je nutné, abyste si nejprve uvědomili, na jakém místě (co se týče vydělávání peněz) se v současné době nacházíte. Jak získáváte peníze na své potřeby.

Rozdělení lidí podle toho, jak vydělávají své peníze podle Roberta Kiyosakiho. (Aneb proč někdo vydělává hodně a jiný málo, co rozděluje svět na chudé a bohaté.)

Robert Kiyosaki, americký multimilionář, který napsal řadu knih, ve kterých učí finanční gramotnosti.



Kiyosaki rozděluje lidi do čtyř kvadrantů, podle toho, jak přicházejí k penězům.



Kiyosakiho cashflow kvadrant

Na levé straně jsou zaměstnanci (Z) a osoby tzv. samostatně výdělečně činné (OSVČ) nebo-li drobní, samostatní živnostníci (S), na pravé straně pak jsou majitelé firem (M) a investoři (I).

Většina lidí se pohybuje na **levé straně kvadrantu** (Jak jsme si již dříve řekli, týká se to cca 80% všech lidí). Na této straně však nemohou dosáhnout finanční nezávislosti. Jejich příjem je omezený a také se dá říci nejistý, neboť nikdo nemá své místo jisté, každý může dostat výpověď apod.

Zaměstnanec (Z) prodává svou práci a čas zaměstnavateli. Je závislý na tom, jak vysokou mu zaměstnavatel dá mzdu, musí plnit pokyny svého zaměstnavatele, zpravidla nemůže svůj příjem nijak ovlivnit. Příjem je mu automaticky zdaněn ještě předtím, než jej obdrží. Jak sami tušíte, v Kiyosakiho kvadrantu je to to nejhorší postavení.

OSVČ (S) prodává svou práci a čas sám sobě. Zdanění svého příjmu může částečně ovlivnit tzv. daňovou optimalizací. Zdaní své příjmy až po odečtení všech výdajů. Může však být sebelepší odborník, ale pokud dělá sám, je limitován časem. Proto nemůže své příjmy zvyšovat neomezeně.

Lidé z levé strany kvadrantu jsou závislí na své práci. Pokud např. vážně onemocní,

mají úraz apod., nemohou pracovat a tím pádem přicházejí o svůj příjem. Samozřejmě jsou lidé, kteří si i jako zaměstnanci mohou vydělat dostatek peněz (dobře placení manažeři, makléři, ředitelé podniků apod.). Pokud však tito lidé nepoužijí vydělané peníze k tomu, aby se posunuli na pravou stranu kvadrantu, ale své peníze pouze utratí, mohou se i oni dostat do finančních problémů, pokud přijdou o svou práci (ať již z organizačních či jiných důvodů, z důvodu úrazu, nemoci apod., pro kterou již nemohou svou práci vykonávat). Proto tady mluvíme o tzv. **aktivním příjmu** (člověk musí pracovat, aby vydělal peníze).

Lidé z levé poloviny kvadrantu své příjmy většinou utratí za bydlení (dům, byt), za automobily, chaty.... Neuvědomují si, že toto jsou jejich pasiva, která jim nepřinášejí žádný zisk, ale naopak většinou jen další, vyšší výdaje za údržbu, opravy apod. Po skončení aktivního věku jsou odkázáni jen na [důchod a jaké jsou průměrné důchody a jakou kvalitu života umožňují](#) snad víme všichni a není třeba to více rozebírat.



Naproti tomu lidé z **pravé poloviny kvadrantu** mají tzv. **SYSTÉM**. Mají své zaměstnance, kteří na ně pracují (v případě majitelů firem - **M**), případně mají svá aktiva, která jim přinášejí tzv. pasivní příjem (nemovitosti, akcie, podílové listy apod. – v případě investorů - **I**). Zatímco pro **Z** a **S** (na levé straně) je problém např. nemoc - když nemůže pracovat a přichází tak o svůj plat a jediný příjem, **M** a **I** (na pravé straně) tyto problémy nemá. I když onemocní nebo si odjede na několik měsíců na dovolenou, dobrá firma funguje i bez něj, zaměstnanci dále udržují firmu v chodu a majitel tak má svůj příjem zajištěn i bez své přítomnosti. V případě např. pronájmu bytů, jde příjem majiteli neustále, i kdyby byl třeba rok v zahraničí. Majitel akcií dál dostává dividendy. Proto mluvíme o tzv. **pasivním příjmu**. Dá

se také říci, že tento příjem je, na rozdíl od aktivního příjmu z levé poloviny kvadrantu, jednak jistý a jednak neomezený, neboť investor např. může svůj příjem neomezeně zvyšovat tím, že zvyšuje své investice. Tento příjem mají zajištěný do smrti, nejsou odkázáni na nějaký směšný důchod. Navíc tyto příjmy přecházejí na jejich potomky.

(osobně to autor vysvětluje např. zde:

<http://www.youtube.com/watch?v=3yisxhGx7ec>)



To, jak přemýšlíte, vás řadí na příslušnou stranu kvadrantu. Je nutné si uvědomit, že v životě není důležité, čím člověk je, jaké má vzdělání, jak dlouhou má praxi, kolik umí jazyků... Důležité je, na jaké straně kvadrantu se nachází, jak získává finanční prostředky. !!!!!

Aby však člověk mohl začít podnikat, stát se majitelem firmy či aby mohl investovat, vyžaduje to většinou značné finanční prostředky (na pořízení výrobních prostředků, výrobních prostor, nákup zboží, nákup materiálu, nákup franšízy, nákup nemovitosti). I to je jeden z důvodů, proč se většina lidí do vlastního podnikání nepouští. Nejen že lidé nemají dostatek finančních prostředků, ale navíc je to spojeno s velkým rizikem, kdy nikdo dopředu neví, jak bude úspěšný, zda o své vložené investice (lidé si berou půjčky, úvěry) nepřijde. Nikdo se nechce zadlužit na několik let či do konce svého života.

Ted', když už víte, jak se vydělávají peníze, určitě jste si vyhodnotili, na jaké straně kvadrantu se nacházíte. Pokud nemáte peníze, nápad či jiný způsob, jak se dostat na pravou stranu, mám pro vás nabídku. **Začněte vydělávat na své domácnosti!**

Proč se bránit tomu, aby to, co stejně děláte a budete dělat do konce svého života, vám vydělávalo peníze?

Pokud chcete začít vydělávat na své domácnosti, musíte změnit své obchodní návyky. Musíte přenést své nákupy ke své vlastní firmě!!!

Myšlenka „vydělávejte na své domácnosti“ je velice prostá. Dá se říci, že každý z nás má svou domácnost. Aniž si to uvědomujeme, **naše domácnost je** taková malá **firma. TAKŽE VLASTNĚ JIŽ PODNIKÁTE, JENOM O TOM NEVÍTE.** Tak jako ve firmě máte příjmy (za zboží, za služby apod.) a výdaje (za nájem kanceláří, výrobních prostředků, za energie apod.), zrovna tak ve své domácnosti máte příjmy (většinou váš plat a plat vašeho partnera) a nutné, lze to také označit jako **NUCENÉ** (nezbytné) výdaje. Jsou to výdaje za nájemné, energie, jídlo, telefony, internet, doprava, hygiena, kosmetika, vitamíny a jiné doplňky stravy, úklidové prostředky, koníčky, pohonné hmoty.....

Každý z nás je vlastně, ať chceme nebo nechceme, tzv. **nucený a dá se říci doživotní spotřebitel.**

Zamysleli jste se někdy nad tím, co všechno ve zboží platíte? Tak to zkuste se mnou:

Výrobce - doprava – velkosklad – doprava – velkoobchod – maloobchod – a nad tím vším drahá reklama, která prodává!!!

Co to znamená v praxi? Např. koupíte si zubní pastu, jejíž výrobní cena je 6,- Kč. V obchodě jste však za tutéž pastu zaplatili 100,- Kč. Donesli jste si tedy domů pastu za 6,- Kč a **94,- Kč jste rozdali** výše uvedeným subjektům v obchodním řetězci.



Jestli jste si dobře přečetli předcházející rozdělení lidí, jistě chápete, že vyjmenovaný obchodní řetězec jsou lidé a jejich firmy na pravé straně kvadrantu.

A teď si představte, kdyby nikdo nic neutrácel, kdyby se spotřebitelé najednou rozhodli nenakupovat. Pravá strana by neměla své příjmy. Já vím, je to trochu utopická představa, jen jsem vám tím chtěl trochu nastínit, abyste si uvědomili, že vlastně **spotřebitelé mají pod kontrolou všechny peníze**.

Systém, který vám nabízím, pomáhá lidem přemístit se na pravou stranu kvadrantu. Pomáhá doživotním spotřebitelům amatérům, aby se z nich stali spotřebitelé profesionálové. Aby otočili finanční tok tak, aby se jim část peněz vracela zpět. Nabízíme lidem napojení na celosvětový **systém osobního a podnikatelského růstu**.

Náš systém zapojuje schopné a přemýšlivé lidi do **zkráceného obchodního řetězce**. Umožňuje jim vlastně lidově řečeno „vyšoupnout“ z výše uvedeného řetězce různé překupníky, maloobchod a zejména drahé reklamní agentury a rozdělit si jejich peníze. Obrazně řečeno, založíte si svou firmu a začnete nakupovat sám od sebe. Vstoupíte-li do tohoto systému, šetříte peníze na tom, že neplatíte drahou reklamu, maloobchod, ale zboží si objednávejte prostřednictvím internetu a dostanete jej až domů. Šetříte tak nejen peníze - cca 30% nákladů (nakupujete za velkoobchodní ceny), ale také svůj čas, protože nemusíte ztrácet čas nakupováním v obchodech apod. Pokud zboží prodáváte dále za doporučenou maloobchodní cenu, vyděláváte na tomto rozdílu. Toto ale není hlavní cíl, takto byste příliš nezbohatli.

Podstatou tohoto systému, to co vám generuje pasivní příjem, je to, že tuto myšlenku předáváte (doporučíte) dalším lidem. Nahrazujete vlastně reklamní agentury, je obecně známo, že osobní doporučení je nejlepší reklama. Zapojujete

je do systému, pomáháte jim v jejich úspěchu a osobním rozvoji. Tak pomáháte dalším lidem, aby si zlepšili svou finanční situaci a tím se zároveň zvyšují i vaše vlastní příjmy, protože jste odměňováni z obchodního obratu všech lidí, kteří se do systému zapojili pod vás. **Firma místo toho, aby dávala peníze na reklamu a různým překupníkům, vyplácí peníze vám.** (Podle propracovaného procentního systému odměňování.)



Jak jste jistě z předešlého pochopili, **největší síla je v síti**. V tom, že tuto myšlenku předáváte dále a budujete si tak svou síť. Čím větší máte síť, tím více peněz si vyděláte. Proto se tomuto systému (způsobu nákupu a prodeje) říká síťový marketing nebo také multilevel marketing – MLM, víceúrovňový marketing.

Jaké má MLM výhody?

Na rozdíl od normálního zaměstnání vás nikdo nemůže z tohoto systému „vyšoupnout, vyhodit“, nikdo vám nemůže dát výpověď, nepředběhne vás v kariéře neschopný kolega, který je ovšem kamarád ředitele a hraje s ním tenis..... **Systém je naprosto spravedlivý. Pokud někdo, koho do systému zapojíte je schopnější než vy, vydělá si více peněz než vy.** Za více než šedesát let, po které tento systém funguje, má vypracovaný absolutně perfektní systém spravedlivého odměňování, který dosud žádný jiný MLM nepřekonal. **Výdělky jsou neomezené**, záleží pouze na vás, na vaší aktivitě.

Paradoxem je, že 80 až 90% lidí tento systém nechápe. Myslí si, že se po nich jen požaduje prodej nějakých výrobků, že budou shánět další prodejce a vůbec

nechápu, že tu jde spíše o jakési **předávání poselství, nabídku příležitosti, zejména osobní rozvoj, finanční vzdělávání, způsob, jak je možné změnit životy lidí**. Spoustě lidem, kteří se zapojili do tohoto systému, začali se vzdělávat a uplatňovat tyto vědomosti v praxi, se zvýšily příjmy i v jejich vlastním podnikání nebo si polepšili ve svém zaměstnání.

Ale na druhou stranu se tomuto nepochopení, otevřené negaci nelze divit, protože lidé měli po roce 1989 špatné zkušenosti s řadou společností, které se vyrojily na trhu, a které se tvářili, jako síťové (multilevelové), ale přitom tomu tak nebylo. Byly to právě firmy, které se soustředily jen na nahánění prodejců, soustředění na zisk, ale zcela zde selhalo vedení lidí, školení (výuka), osobní rozvoj, podpora. Byly postaveny na nekvalitních, předražených produktech, špatném systému odměňování apod. Lidé jim začali říkat „letadla, pyramidy“ apod. Některé neměly ani žádný vlastní produkt a peníze proudily jen z nových členů, kteří nakonec byli podvedeni. Na rozdíl od poctivých MLM firem se tzv. napakovali jen ti nahoře, kteří to vymysleli, a převážná většina lidí, kteří do takové firmy vstoupili, přišla o peníze. Samozřejmě takové společnosti byly již dopředu odsouzené k zániku. Mezitím však stačily udělat špatné jméno tomuto obchodnímu systému. Ano, bohužel spousta lidí se v takových firmách zklamala, své špatné zkušenosti pak tlumočili svým známým, kamarádům, což mělo za následek, že převážná většina lidí jen když zaslechne slovo „MLM, síťový marketing“, tak se od toho distancuje, aniž by se s tímto systémem osobně seznámila a udělala si vlastní obrázek, vlastní zkušenost. Stačí jim, že „Jedna paní povídala.....“.

System, který vám nabízím a který se vám zde pokusím popsat, pomáhá lidem, aby se z levé strany dostali na pravou stranu s minimálními finančními prostředky. Pomáhá lidem vybudovat si svůj pasivní příjem, dosáhnout finanční nezávislosti a splnit si tak své sny. Jedná se o celosvětově fungující systém, který je budován již přes šedesát let a za tuto dobu vyprodukoval řady nových milionářů. Systém, který se rok od roku stále rozrůstá a zejména teď, v době internetu, se stávají jeho možnosti neomezené. Dokonce i v době krize nebo snad právě proto zaznamenal obrovský nárůst tržeb. Lidé si totiž uvědomují, že situace se změnila, že stát se o vás nepostará, že si musíte vybudovat pasivní příjem, abyste mohli důstojně žít až do konce svého života. **Tento systém mění lidem životy!!!**

A co je důležité je to, že do tohoto systému se můžete zapojit pozvolna. Vedle svého zaměstnání, podnikání. Nemusíte mít hned živnostenský list. Nemusíte hned dávat výpověď v práci. (Ostatně se to ani nedoporučuje.) Pokud se budete tomuto byznysu chtít věnovat, bude vám nějaký čas trvat, než se naučíte správné postupy, než si přečtete knížky, naposloucháte nahrávky, zúčastníte se pár seminářů, abyste pochopili sílu této myšlenky, jak velká je to příležitost, že to skutečně funguje. **NIC TAK VLASTNĚ NERISKUJETE!!!**

Budujte si svůj plán „B“. V dnešní době být jen zaměstnaný je velké riziko!!! DIVERZIFIKUJTE SVÉ PŘÍJMY!!!

Chcete-li, můžeme to také nazvat tak, že tady si budujete tzv. plán „B“, abyste měli jednak přivýdělek ke svému hlavnímu příjmu, ale také zajištěný příjem, když např. ze dne na den přijdete o své zaměstnání – dostanete výpověď, onemocníte a nebudete moci vykonávat svou práci apod. Je mnohaletou praxí prokázáno, že lidé, kteří se začali věnovat tomuto byznysu, časem své zaměstnání opustili a začali se mu věnovat naplno. Pochopili, že tento byznys jim generuje pasivní příjem a finanční svobodu po zbytek svého života. A co víc, přechází na další generace. 😊

Společnost, která zastřešuje systém, který vám zde nabízím, má portfolio vlastních vynikajících produktů. Každá z produktových oblastí, které toto portfolio obsahuje, by mohla být samostatným MLM. Věnuje miliony dolarů do výzkumu (1000 patentů, dalších 900 v řízení...). A pokud nemá vlastní zboží, má nasmlouvané partnerské obchody. Vzhledem k tomu, že má velkou skupinu lidí do systému zapojených, má velké vyjednávací pozice při jednání o slevách. Např. při vyjednávání lepších tarifů na odběr energií, pro mobilní volání pro členy a další a další výhody. Má smlouvu s internetovým obchodem, takže šetříte i při nakupování různého spotřebního zboží na internetu apod. Prostě máte tady takový švédský stůl výrobků a služeb, které stejně již dávno kupujete. Každý si může vybrat podle své libosti. **Tak proč toho nevyužít? Co vám v tom brání?**

V tomto systému (osobního doporučení) je vlastně každý z nás, aniž si to uvědomuje. Dám vám takový malý příklad. Jdete do kina na film, který se vám líbí. Povíte o tom svému kamarádovi: „Běž na ten film, je fakt dobrý.“ A teď se zeptám,

dostanete nějakou provizi od majitele kina, od producenta filmu za to, že jste mu poslal – doporučil dalšího zákazníka? Jdete do restaurace, kde dobře vaří a velmi vám tam chutná. Doporučíte restauraci přátelům, kteří ji také navštíví. Dostanete od majitele restaurace nějakou provizi? Asi ani nemusím slyšet vaši odpověď.

A na tomto je vlastně postaven síťový marketing. Vy doporučujete kvalitní produkty, prodejní a nákupní systém (osobní doporučení, žádná drahá reklama) a systém (firma) vás za to odměňuje.

Nesmyslné argumenty

Jedním z nejčastějších argumentů, kterým lidé zdůvodňují, že se nemohou zapojit do tohoto systému je: „Ale já na to nemám čas.“

Bohužel si neuvědomují, že to, co jim chybí, není čas, ale peníze!!!

Neříkej, že nemáš čas, raději si přiznej, že nemáš peníze!!!

Už jste někdy slyšeli nějakého milionáře říkat: „Nemám čas. Nemám čas, abych si zašel zahrát golf. Nemám čas, abych si zašel na masáž. Nemám čas, abych si zajel na exotickou dovolenou. Nemám čas, abych si zajel na zimní dovolenou.“ ? Troufám si tvrdit, že nikdy. **Pokud totiž máte peníze, máte zároveň i čas.** Protože máte peníze na to, abyste si čas koupili. Např. si najmete zahradníka, který vám poseká trávu, postará se kompletně o vaši zahradu, najmete si chůvu, která vám pohlídá vaše děti, najmete si účetního, který se vám postará o účetnictví, místo abyste nad ním trávili čas vy. A tak bychom mohli pokračovat dále a dále.

Dalším z častých argumentů je: „Ale vždyť to nefunguje, nemůže to fungovat. A kamarád to dělal a nechal toho.....“ Prostě, jak už jsem uvedl v předešlé kapitole – „Jedna paní povídala.....“.

K tomu vám mohu říci jen jedno. Dokud do tohoto byznysu nevstoupíte, dokud to nezkusíte, nezažijete na vlastní kůži, co tento byznys obnáší, nesetkáte se s úspěšnými lidmi, kteří to pochopili a řeknou vám své zkušenosti, uvědomte si, že **NIC O TOM NEVÍTE !!!!**

A víte, proč si toto dovoluji tvrdit? Protože mluvím z vlastní zkušenosti. Byl jsem státní zaměstnanec. V minulosti jsem byl také kontaktován lidmi z různých MLM společností, ale protože jsem měl svůj stálý plat a odevšad jsem slyšel právě ty negativní zprávy, negativní zkušenosti na tento druh byznysu, byl jsem ovlivněn tak, jako většina populace v této zemi a v životě by mě nenapadlo vstoupit do MLM. Když jsem odešel ze státní správy (bohužel jsem se musel z osobních důvodů rozhodnout ze dne na den) a zjistil jsem, že nemohu sehnat jiné zaměstnání, že bez známostí dnes slušné místo neseženete, byl jsem nucen hledat nové příležitosti, jak se postavit znovu na nohy. Je pravda, krátce jsem ještě pracoval v soukromé společnosti, ale když to řeknu obrazně, připadal jsem si jako černoch na bavlníkových plantážích. A to mi otevřelo oči. Řekl jsem si, že takto dále žít nehodlám. Že nehodlám prodávat svůj čas někomu jinému. Místo toho, abych hledal nějaké jiné zaměstnání a dopadl stejně, rozhodl jsem se, že to raději zkusím jako OSVČ. Než si však uděláte kontakty, získáte zákazníky, kteří k vám mají důvěru, chvilku to trvá. Proto jsem hledal i nějaké další alternativy a při této příležitosti jsem narazil na společnost, o které se zde rozepisují. Protože myšlenka obchodu postaveného na produktech každodenní potřeby (či každodenní spotřeby) se mi ihned zalíbila, dlouho jsem se nerozmýšlel.

A víte, co se stalo? Že po vstupu do této společnosti, jsem se rázem stal pro mnoho svých známých i rodinných příslušníků „úplným bláznem“, že jsem se dal na podnikání v tomto druhu byznysu. Ano, tak hluboce, jsou ty negativní fámy ve společnosti zakořeněné. A co je nejhorší je to, že když se jim to snažíte vysvětlit, dáte jim knížky, aby si o tom něco přečetli, audionahrávky, tak prostě řeknou, že nemají čas, že je to nezajímá, že nahrávky jsou jen vymývání mozku, jsou pořízeny jen aby „zblbli“ lidi atd. atd. Prostě absolutní nepřístupnost: „Ani mi to neříkej, to nebudu poslouchat. Jsi blázen, to dnes již nikdo nedělá, všichni od toho utekli. Bla, bla, bla....“

Ale víte, o co tady hlavně jde? **Lidé totiž neradi slyší, že se o něco snažíte, že se chcete někam posunout, že byste se mohli mít lépe než oni.** Proto vás budou neustále odrazovat, budou vám to rozmlouvat, házet klacky pod nohy, pomlouvat vás apod.

Vy jste se však seznámil se systémem, seznamujete se s úspěšnými lidmi, vidíte výsledky lidí zapojených před vámi, vidíte jejich růst, vidíte, že to nejsou jen nějaké vzdušné zámky, ale že **to skutečně funguje!!!!!!!!!!!!!!**

Jak chcete argumentovat 25letému klučinovi, který se zapojil ještě v době, kdy studoval a byl bez vlastního příjmu, a který je po pěti letech tohoto byznysu na takové úrovni, že pobírá šesticiferný měsíční plat (odměnu), přednáší své zkušenosti desítkám či stovkám lidí v sále? Běžte a řekněte mu, že je naprosto pomýlený, a že to nemůže fungovat. ☺

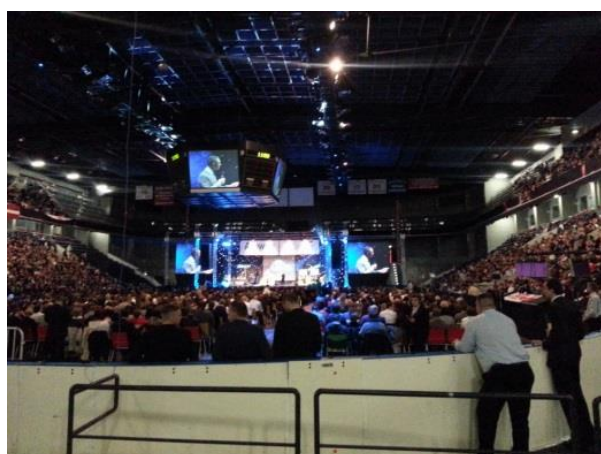
Ne, ten kluk měl svůj sen, za kterým si šel a byl schopen pro to něco udělat!!! Nehledal výmluvy, že to nejde a proč to nejde. Prostě šel a dělal to.



Když jsem se napojil na vzdělávací systém společnosti, přečetl si moudré knihy, poslechl audionahrávky (podotýkám, že zdaleka, zdaleka ne všechny), seznámil se s úspěšnými lidmi, rozhodl jsem se napsat tento svůj dopis, abych se pokusil lidem vyvrátit jejich zkreslené negativní postoje a pomohl jim otevřít oči, pomohl jim dostat se na pravou stranu kvadrantu. Ano, kdo je pohodlný, nejde do akce, nemůže uspět. Kdo je zlatokop a myslí si, že statisíce bude vydělávat do roka, nemůže uspět. (I když v tomto byznysu se i takoví jedinci vyskytují. Výjimky potvrzují pravidlo. Záleží na schopnostech, aktivitě a zejména na motivaci člověka, který se pustí do tohoto druhu podnikání.) Také tady, jako všude jinde platí, že bez práce nejsou koláče. Pokud ale zapracujete, dosáhnete finanční svobody. I kdyby to bylo třeba za pět let, jak o tom hovoří Kiyosaki, stojí vám to za to!!! (Podívejte se na to zde: <http://www.youtube.com/watch?v=62c7V9C-oCs>)



Tak co, ještě jsem vás nepřesvědčil? Opravdu si myslíte, že to nefunguje a nemůže fungovat? Opravdu si myslíte, že když se pořádá seminář, na který přiletí lídři např. z Ameriky, ze Švédska apod., aby vás tady školili, podělili se s vámi o své know-how (sportovní haly, ve kterých se tyto semináře pořádají, praskají ve švech a jsou tu lidé nejen z ČR, ale např. i ze Švýcarska, Estonska, Polska...), že to nefunguje? Že lidé jezdí na tyto semináře ze zahraničí, z takové dálky jenom proto, že to nefunguje?





ilustrační foto ze seminářů

Tak asi ano, asi máte pravdu. Nemůže to fungovat. Tady máte odkaz, jak to nefunguje:

<http://www.firstclass.cz/2014/02/nejbohatsi-muz-multilevelu-bohatne-nejrychleji-ze-vsech-miliardaru/#sthash.oNWWZ7Aj.DOslDpfv.dpbs>

No tak to vidíte. Až doposud jsem se vyhýbal, abych zde nezmínil název společnosti, do jejíhož systému bych vás rád zapojil a ve výše uvedeném odkazu je to prozrazeno. Ano je to společnost Amway. Záměrně jsem se tomuto prozrazení dosud vyhýbal, protože tato společnost byla první z MLM společností, která vstoupila na trh v ČR. Bylo to před dvaceti šesti roky a její produkty byly značně omezené. Jednalo se zejména o čisticí prostředky pro domácnost. A takto si ji také většina společnosti vybaví, pokud zaslechne slovo Amway. („Jó, to jsou ti s těmi čisticími prostředky.“) Sortiment byl tedy značně omezený a prodej se šířil pouze ústně. Uvědomte si, že telefon měl málokdo, mobily v té době ještě neexistovaly a internet už vůbec ne. Vytvoření sítě trvalo dlouho, budovala se těžce, a proto spousta lidí to nevydržela. Byli to právě ti, kteří pak roznášeli ty pomluvy, že to nefunguje, že je to ztráta času apod. Nechtěli si přiznat, svou neschopnost, že chyba je jen v nich samotných. A tento zkreslený, pomlouvačný obraz je mezi většinou naší společnosti zakořeněn. Zkuste se ale zeptat těch, kteří to tenkrát nevzdali, jaký dnes mají z tohoto byznysu příjem. Pod šest čísel nejde žádný. A co je na tom nejlepší? Neustále, donekonečna roste, protože další a další lidé se zapojují a tím roste i obrát celkového obchodu, který vybudovali. Do konce života jsou oni i jejich potomci zajištěni!!!

Další negativní vliv, který ovlivnil a dodnes ovlivňuje společnost Amway v ČR byl ten, že jak jsem již uvedl. Amway tu byla první. Proto většina ostatních MLM společností, které se ji snažili napodobit a následně zkrachovaly nebo i podvodné společnosti, které byly založeny jen na Ponziho schématu, tak všichni se při lákání svých spolupracovníků a potencionálně podvedených lidí oháněli slovy: My jsme jako Amway, jenom lepší. Bylo tu pak spousty podvedených lidí, ale všichni si pamatovali hlavně slovo Amway. Protože všechny podvodné firmy se odvolávaly na Amway.

Už zase slyším ty negativní jedince, kteří shlédli odkaz umístěný výše (nejbohatší muž...): „No jo, ale to je zakladatel, ten na tom nejvíce vydělal. A je v tom již přes 50 let. Než bychom se k tomu dopracovali my. Bla, bla, bla“

Ale uvědomte si, že u tohoto byznysu nezáleží na tom, jestli jste zakladatel nebo ne. V tomto byznysu má každý naprosto stejnou šanci. Každý začíná úplně stejně od píky, zakoupením licence a vyšlapáváním si své cestičky.

A ještě něco byste si měli uvědomit, pokud chcete takto argumentovat. Když tento muž začal budovat Amway, měl jen pár produktů, a za kontakty na schůzku musel jet třeba den cesty, aby jim tu myšlenku představil. A dnes je tam, kde je. (Vlastně byl, protože v roce 2018 zemřel.) Dovedete si představit, kdybyste to dělali stejně jako on, se stejným zapálením, ovšem v dnešní době, kdy máte k dispozici stovky produktů, nikam nemusíte cestovat, přes internet se spojíte s kýmkoliv na celém světě? Objednávky neposíláte poštou, ale jednoduše kliknete na internet. Uvědomujete si vaše výhody oproti tomuto muži? Jaký majetek můžete mít vy, když v tom budete 50 let jako on?

A jak jsem uvedl, nezáleží vůbec na tom, jaké máte vzdělání, zda jste muž nebo žena, zda máte nějaký zdravotní hendikep, zda jste zaměstnanec nebo již podnikáte.... V tomto byznysu záleží jen na vás samotných, zda máte své sny a cíle, svou motivaci, která vás vybičuje k akci, k oslovování lidí, šíření této myšlenky. Viděli jste film „Pošli to dál“? Jestli ne, tak vám to velmi doporučuji. Nebo se zkuste podívat na tohle video:

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=nwAYpLVyeFU

Tento byznys je především o lidech, o vztazích!!!

Dnes je situace naprosto jiná, nesrovnatelná. Společnost Amway spadá pod holding ALTICOR, který má pod sebou řadu samostatných společností. Roční obrát v roce 2019 činil 8,4 miliard USD. Společnost Amway je mezi těmito společnostmi jakýsi servisní článek, který zajišťuje distribuci zboží, vedení licencí, vedení účetnictví, přerozdělování odměn, podle výše dosažených obrátů, bonusů apod. Každoročně (posledních 8 let) se umísťuje na **prvním místě mezi společnostmi zabývajícími se přímým prodejem** (MLM). Nabídka zboží, služeb, včetně partnerských obchodů, se nedá se začátky tohoto byznysu vůbec srovnat. Nabídka se neustále rozrůstá, na trh přicházejí stále nové výrobky prvotřídní kvality. Internet umožňuje komunikaci mezi lidmi vzdálenými stovky i tisíce kilometrů. Můžete tak šířit tuto myšlenku a zapojovat nové lidi do obchodu téměř neomezeně. Myslím, že k tomuto není co dodat.

Pokud byste si chtěli pročíst ještě nějaké další informace, **doporučuji** stránky: <http://www.amway-fakta.cz>

A upřímně řečeno, když už se někdo rozhodne, že vstoupí do MLM, co dává lepší smysl? Vstoupit do nějaké nově vznikající firmy, která je dejme tomu dva roky na trhu nebo je lepší přidat se **ke světové jedničce, která již šedesátiletým působením prokázala a prokazuje funkčnost tohoto systému a vychovala statisíce podnikatelů po celém světě?**

Dává vám to smysl? Mně tedy ano.

Jestli jste dočetli až sem, gratuluji vám. Je vidět, že jste aktivní lidé, kteří chtějí mít život ve svých rukou, kteří hledají informace a nové příležitosti, jak ovlivnit svůj život k lepšímu. Pokud vám moje povídání dává smysl, podařilo se mi vás přesvědčit a vyvrátit zažité fámy a došli jste k závěru, že byste to rádi zkusili, gratuluji Vám dvojnásobně. Byl bych velice rád, kdybyste se v takovém případě se mnou spojili, abych vám mohl podat doplňující informace a pomohl vám se vstupem do tohoto fantastického systému.

Ještě se vám doporučuji podívat na rozdělení lidí podle typu osobnosti:

<http://www.youtube.com/watch?v=Ta39VPSCdbY>

Schválně, ve kterém typu jste se poznali? 😊

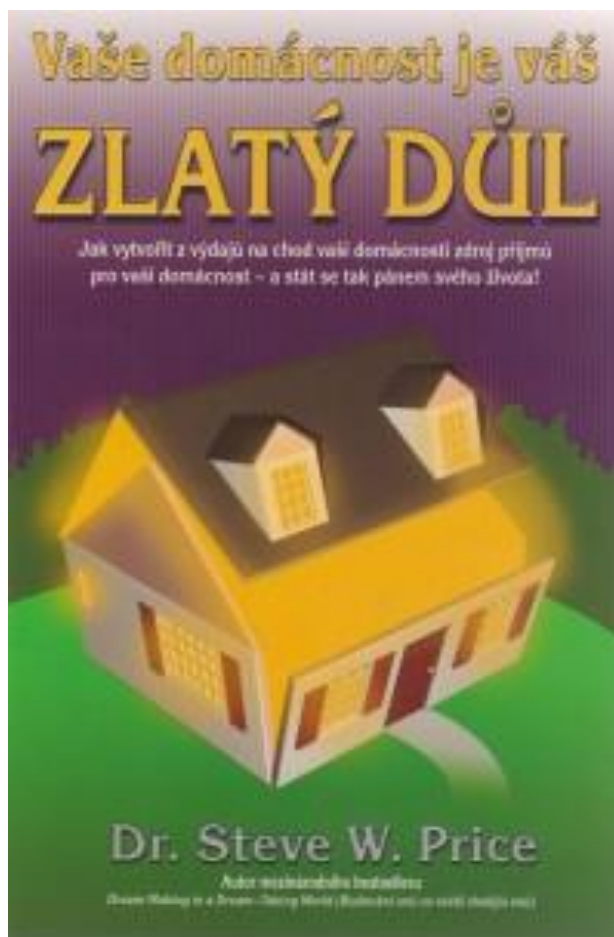
Jsme na konci. Myslím, že jsem zde uvedl vše, co jsem považoval za podstatné. Teď už je to jen na vás, zda setrváte mezi 80% průměrných lidí nebo se pokusíte

udělat ten rozhodující krok a vyšlápnout na pravou stranu kvadrantu. **Pokud nemáte jinou alternativu**, která by vás posunula na pravou stranu, pak opravdu **nevidím jediný důvod, proč nevyužít této příležitosti**. Věřím, že se rozhodnete správně.

Pokud vás tento můj dopis neoslovil, zapátrejte ve své hlavě a popřemýšlejte, zda někdo z vašich známých nepotřebuje pomoc, neshání lepší zaměstnání, přivýdělek apod., a kterému by se možná tento systém líbil. Přepošlete mu tento dopis.

Jestliže Vám to naopak dává smysl a došli jste k závěru, že se přidáte k této neustále rostoucí skupině lidí, kteří si tímto byznysem splnili a plní své sny, chcete si zlepšit svou finanční vzdělanost, chcete pracovat na svém osobním rozvoji, **neváhejte mě kontaktovat**. Zapojím Vás do systému a poskytnu další informace.

Pokud jste však stále na vážkách a ke správnému rozhodnutí vám něco chybí, mám pro vás nabídku. Zakupte si knihu (mezinárodní bestseller) od Dr. Steve W. Price: **VAŠE DOMÁCNOST JE VÁŠ ZLATÝ DŮL**



V knize naleznete podrobný výklad autora, který se zabýval realitami než pochopil, že daleko větší peníze jsou ukryty v samotných domácnostech. Že zásobování domácností je mnohem výnosnější byznys. Po přečtení této knihy určitě uděláte správné rozhodnutí.

Cena knihy je 299,- Kč včetně poštovného.

Pro zakoupení této knihy klikněte [ZDE](#).

(Počet volných výtisků je omezený, takže doba dodání bude záviset na rychlosti Vaší objednávky. Bude-li potřeba knihy doobjednat, může se dodávka o několik dní pozdit.)

P.S. Pokud máte lepší způsob, jak pomoci lidem, a tím zároveň i sobě, vydělat peníze a dosáhnout pasivního příjmu (použitelný bez počátečních statisícových či

miliónových investic), rád bych, abyste se mnou o to podělili. Rád se poučím, jak se dostat na pravou stranu kvadrantu. 😊

Děkuji, že jste vydrželi se čtením až sem a věřím, že se rozhodnete správně.



Jaroslav Adamec

mail: j.adamec@quick.cz

mobil: 728 619 121