

SUKCES

TO TWOJA WINA

NIE POMIJAJ TEGO WSTĘPU!	4
ROZDZIAŁ I	7
NAZYWAM SIĘ ROBERT...	7
ROZDZIAŁ II	11
DLACZEGO NIE POTRAFIĘ ZACZAĆ DZIAŁAĆ? ZABÓJCY DZIAŁANIA	11
ZABÓJCA NR 1	15
LENISTWO	15
ZABÓJCA NR 2	16
BRAK KONKRETNEGO PLANU DZIAŁANIA	16
ZABÓJCA NR 3	17
BRAK WIARY W SIEBIE I OBAWA PRZED OPINIĄ INNYCH	17
ZABÓJCA NR 4	19
STRACH PRZED PORAŻKĄ	19
ZABÓJCA NR 5	20
OCZEKIWANIE SZYBKICH EFEKTÓW	20
ZABÓJCA NR 6	21
BRAK ZWIERZCHNIKA, KTÓRY CIĘ DYSCYPLINUJE	21
ROZDZIAŁ III	27
Z KIM PRZESTAJESZ, TAKIM SIĘ STAJESZ	27
KOMU NIE MÓWIĆ O SWOICH PLANACH NA BIZNES	32
RODZINA	32
ZNAJOMI	33
ROZSĄDNIE DOBIERAJ ŻYCIOWEGO PARTNERA	34
TEST NA PRZYJACIELA	35
ROZDZIAŁ V	46
ZASADY, DZIĘKI KTÓRYM ZACZNIESZ DZIAŁAĆ	46
WYZNACZAM CEL W MĄDRY SPOSÓB	46
OSIĄGAJ CELE DZIĘKI METODZIE "SMART"	47
GDY TYLKO ZACZYNAM ODCZUWAĆ BODZIEC, DZIAŁAM. TWORZĘ POMYSŁ NA SIEBIE	50
ANALIZA SWOT WŁASNYCH PLANÓW	55
USUWAM ROZPRASZACZE	60
FACEBOOK	60
YOUTUBE	62
TELEWIZOR, KOMPUTER, MUZYKA I WSZYSTKO INNE	62
BUDUJĘ WIARĘ W SIEBIE I PRZESTAJĘ PRZEJMOWAĆ SIĘ OPINIĄ OBCYCH LUDZI	63

LUBIĘ SIEBIE	64
CO NAJGORSZEGO MOŻE SIĘ STAĆ?	64
WYJDŹ ZE STREFY KOMFORTU	66
NAUCZ SIĘ NIE MIEĆ KONTROLI	67
WYPROSTUJ PLECY I UNIEŚ GŁOWĘ	67
ZASADA DZIESIĘCIU MINUT	68
NIE PRZEJMUJĘ SIĘ PORAŹKAMI	71
ZAPEWNIAM SOBIE POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA	72
DOCENIAM LUDZI WSPÓŁTWORZĄCYCH MÓJ SUKCES	74
WSPIERAM INNE BIZNESY, BY SAMEMU OTRZYMAĆ WSPARCIE	78
JESTEM WDZIĘCZNY	81
SAM PRZYGOTOWUJĘ SWÓJ PRZEPIS NA SUKCES	81
ROZDZIAŁ VI	85
CO ROBIĆ, GDY NIE WIEM, CO ZE SOBĄ ZROBIĆ?	85
NIE MAM NA SIEBIE ŻADNEGO POMYSŁU	85
GDY MAM TYLE POMYSŁÓW, ŻE NIE WIEM, CO WYBRAĆ	88
PODSUMOWANIE	93

NIE POMIJAJ TEGO WSTĘPU!

Istnieją dwie grupy ludzi. Osoby zaliczające się do pierwszej grupy są zawsze gotowe do działania. Potrafią przenosić góry, jeśli tylko czegoś pragną. Zobaczysz ich biegających wcześniej po parku, niezależnie od panującej pogody. Potem idą do pracy, najczęściej we własnej firmie. Tryskają pozytywną energią. Podczas, gdy Ty zastanawiasz się rano, którą koszulę wybrać, oni mają już za sobą kilka udanych transakcji. Może Ci się wydawać, że to nieosiągalne, albo że korzystają oni z jakichś nielegalnych substancji. Bieganie, firma, pieniądze, inwestycje, podróże, siłownia, rodzina, a jeszcze potrafią po godzinach uczyć się kolejnego obcego języka! Czy ci ludzie w ogóle śpią, czy kiedykolwiek odczuwają zmęczenie? Jeśli słysząc o takich jednostkach masz ochotę wyjść z siebie bo wiesz, że nigdy nie będziesz potrafił tak żyć, to prawdopodobnie zaliczasz się do tej drugiej, większej grupy. Ludzie, którzy do niej należą chcą, ale nie mogą. Albo nie potrafią. Albo nie chcą. Albo sami nie wiedzą już co. Część z nich można nazwać podziwiaczami. Mówią: “Ja bym tak nie mógł, ale świetnie, że im się udało”. Takie osoby często motywują się działaniami jednostek z pierwszej grupy. Niestety, istnieje też duża grupa osób, która obsesyjnie zazdrości innym dobrobytu. Są nawet w stanie podkopać czyjąś opinię. Na takie zachowanie istnieje słownikowe określenie “pies ogrodnika”. Ktoś sam nie potrafi odnieść sukcesu i nie chce, by udawało się to innym. A Ty, w której grupie umieściłbyś siebie?

Jeśli czytasz tę książkę, to prawdopodobnie należysz do lepszej części drugiej grupy. Podziwiasz ciężką pracę innych ludzi, ale coś w środku mówi Ci, że nie jesteś w stanie osiągnąć tak spektakularnych sukcesów. Naprawdę, wiem jak to jest. Sam kiedyś byłem w tym samym miejscu. Chcę opowiedzieć Ci swoją historię i udowodnić, że można inaczej. Oczywiście, mógłbym po prostu powiedzieć: “Wstań i zacznij działać”, ale jeśli znajdujesz się w grupie osób, o których pisałem przed chwilą, to prawdopodobnie przeczytasz to zdanie kilka razy, a potem wrócisz do nicnierobienia. Dlatego w tym poradniku zajmiemy

się przyczynami Twojego braku dyscypliny, bo walka ze skutkami, podczas gdy przyczyny dalej będą tkwić w Tobie, to jak walka z wiatrakami. Sprawdzimy też, czy powielasz złe schematy, które niwelują efekty pracy, którą zaczynasz wykonywać. Poznasz również kilka rad, które pomogą Ci w rozpoczęciu działania oraz trwaniu w swoich postanowieniach. Musisz jednak być gotowy na ciężką pracę.

Jestem przekonany, że w dużym stopniu to tytuł tej książki przekonał Cię do sięgnięcia po nią. Dlaczego sukces ma być winą? Sukces kojarzy nam się przecież z czymś dobrym, pięknym i doniosłym, za to wina zwiastuje rychłe nadejście kary za jakiś nasz błąd. Czemu więc nazywam sukces „winą”? Otóż to nie będzie kolejny poradnik w stylu „możesz wszystko, wystarczy chcieć, myśl pozytywnie i całe Twoje życie w tym momencie zmieni się o 180 stopni”. Pozytywne myślenie to jedno, ale aby dostrzec realne zmiany potrzeba działania. Zaznaczę już na wstępie, że ta droga może wcale nie być łatwa. Może się okazać, że będziesz musiał zmierzyć się z problemami zarówno tymi tkwiącymi w Tobie, jak i czynnikami z zewnątrz. Być może, kiedy już uda Ci się dotrzeć na szczyt, spojrzysz na siebie z góry i ocenisz, jak wiele czasu i sił musiałeś poświęcić, by się na niego dostać, ile po drodze pokonałeś przeciwności oraz jak wiele trudnych decyzji podjąłeś. Nie ukrywam, że sukces to trudna praca. Sam niejednokrotnie sam siebie pytałem, czy warto się aż tak wysilać, ale odpowiedź była zawsze taka sama. Warto, niezależnie od tego, ile trudu wkładamy w pracę nad własnym sukcesem. To Ty w głównej mierze składasz się na swoją karierę i Ty sobie to robisz. Skazujesz się na ciężką pracę nad własnymi słabościami. Wyznaczasz sobie cele, które w tej chwili mogą wydawać się nieosiągalne. Nikt nie każe Ci tego robić, to Twoja wina. Ale kara za to przewinienie będzie najśłodsza karą, jaką możesz sobie wyobrazić, gwarantuję.

Zanim przejdziemy do części właściwej, mam do Ciebie jedną prośbę. Skoro czytasz tę książkę, to prawdopodobnie szukasz bodźca do działania. Później wyjaśnię Ci szerzej, dlaczego nie każda motywacja jest dobra. Dlatego musimy umówić się, że gdy jakiś fragment sprawi, że w Twojej głowie zapali się lampka i odczujesz nagłą potrzebę działania, to od razu zabierzesz się do

pracy! Jeśli pomyślisz: “Bieganie jest super. Chciałbym teraz pobiegać”, to załóż pierwsze lepsze sportowe ubranie, wyjdź z domu i zacznij od truchtu. Ta książka będzie na Ciebie czekać, gdy wrócisz. Podobnie z każdym innym elementem, do którego szukasz motywacji. Czasami będę też prosił, żebyś wykonał jakieś zadanie, zazwyczaj wymagające spisania czegoś na kartce. Będzie ono oznaczone jako **Uwaga! Ważna notatka**. Chciałbym, abyś nie pomijał robienia tych notatek. Również jeśli między wierszami mojego poradnika wpadniesz na nietypowy pomysł na biznes, zanotuj to. Jeżeli do głowy przyjdzie Ci ciekawe hasło, zdanie zmuszające do myślenia, również je zapisz. Nie pozwól, by cokolwiek umknęło Twojej uwadze. To dla mnie bardzo ważne, ponieważ sam niejednokrotnie wpadałem na świetne pomysły czytając bądź słuchając różnych materiałów, ale było ich tak wiele, że większości z nich nie potrafiłem zapamiętać. Głowiłem się potem godzinami nad tym, o czym zapomniałem, a wystarczyło to zanotować. Żałuję, że wówczas nikt nie zwrócił mi uwagi na to, by zawsze mieć ze sobą notatnik. Twój pierwszy krok do zmian to towarzyszący Ci wszędzie notes i długopis. Możemy się tak umówić? Jeśli tak, to zapraszam Cię do dalszej lektury.

ROZDZIAŁ I

NAZYWAM SIĘ ROBERT...

... i też przez długi czas żyłem w stagnacji. Wiedziałem, że chcę dobrze zarabiać i wieść szczęśliwe życie. Z biegiem czasu zrozumiałem, że pieniądze to nie wszystko i dopiero sukces odniesiony na wielu płaszczyznach życia jest tym prawdziwym. Ale wiem też, że pieniądze są bardzo ważne. Dla niektórych są celem samym w sobie i takie też miałem podejście na początku. Teraz to dla mnie środek do osiągnięcia innych celów.

Gdy byłem dzieckiem wydawało mi się, że jako dorosły człowiek znajdę dobrą pracę, zbuduję dom, kupię samochód i będę jeździć na wakacje w piękne, egzotyczne miejsca. Wyobrażałem sobie siebie jako bogacza, którego stać na wszystkie zachcianki. Odczułem potężny wewnętrzny ból, gdy dopadła mnie rzeczywistość. Okazało się bowiem, że pracując na etacie, owszem, będę w stanie spełnić marzenie o budowie domu. Na czterdziestoletni kredyt. Wakacje spędzone w małej, nadmorskiej miejscowości na północy Polski trudno porównać do wygrzewania się na piasku pod palmami w słonecznej Kalifornii. Szybkie, sportowe auto mogłem kupić w sklepie z zabawkami. W rzeczywistości pocieszyłem się pojazdem, który był w stanie zawieźć mnie z punktu A do punktu B i był w miarę bezawaryjny. Coś w środku podpowiadało mi, że to najwyższy czas na zmiany. Nie przekonywał mnie fakt, że w wyżej opisany sposób żyje większość społeczeństwa i dają sobie radę. Nie akceptowałem też argumentów, że niektórzy nie mają pieniędzy na chleb i powinienem się cieszyć tym, co mam. Miałem silne wewnętrzne przekonanie, że nie chcę tak żyć.

Zawsze był we mnie pierwiastek przedsiębiorczości. Od kiedy pamiętam, myślałem o własnej firmie. Czułem, że nie odnajdę się na etacie. Gdy miałem

siedemnaście lat, otworzyłem swój pierwszy biznes. Był to mały punkt gastronomiczny. Zamierzenie było ambitne, jednak jako jeszcze dzieciak nie miałem szans na utrzymanie go na rynku. Byłem niedoświadczony i roztrzepany. Myślałem, że prowadzenie firmy jest proste, ale tak nie było. Klientów pojawiało się niewiele i moje przychody nie wystarczały na opłacenie kosztów. Miałem jeszcze zbyt małe pojęcie na temat marketingu. Nie było mnie stać na dokładanie do interesu, byłem więc zmuszony go zamknąć. Musiałem się z czegoś utrzymać, poszedłem więc do normalnej pracy. Niedługo potem pomyślałem, że jeśli mam tak pracować, to wolę robić to w innym kraju, gdzie po roku będę w stanie odłożyć większe pieniądze, a nie jedynie wiązać koniec z końcem. Postanowiłem wyjechać więc za granicę. W ten sposób zdobyłem pewien kapitał, w dalszym ciągu mogłem jednak jedynie marzyć o zamożnym życiu. Uznałem więc, że to najwyższy czas na kolejne podejście do prowadzenia własnej działalności.

Tym razem byłem na lepszej pozycji. Po pierwsze, podczas pobytu za granicą zaoszczędziłem trochę pieniędzy. Miałem świadomość, że mogę część budżetu przeznaczyć na firmę i nawet, gdyby mój plan się nie powiódł, nie zostałem z niczym. Po drugie, pracując jeszcze na etacie dużo czytałem o samorozwoju. Bardzo pomocnymi dla mnie książkami były takie klasyki, jak "Bogaty ojciec, biedny ojciec" oraz "Jednominutowy milioner". Ale czy przeczytałem tylko te dwa tytuły? Skądże. Od kiedy pamiętam chłonałem wiedzę na temat przedsiębiorczości i rozwoju. Nie jestem w stanie zliczyć, ile przeczytanych książek mam na swoim koncie. Poświęciłem na tę dziedzinę wiele czasu i pieniędzy. Z czasem zauważyłem, że większość tego typu poradników to te same zasady opisane różnymi sposobami. Nie można powiedzieć, że nie motywowały, a człowiek, który szuka swojej drogi, tej motywacji potrzebuje. Ale dopóki nie odłożyłem tych książek na półkę i nie zacząłem działać, nic się w moim życiu nie zmieniło.

Podjąłem decyzję o otwarciu działalności gospodarczej i prowadziłem ją przez kilka lat. Nie twierdzę, że było mi źle, ale chciałem robić coś innego. Ciągle szukałem swojej drogi. Chciałem iść z postępem czasu i zacząć działać w Internecie. Próbowałem nawet udziału w popularnych w tym czasie

piramidach finansowych. W końcu jednak znalazłem to, czego tak długo szukałem - grę na giełdzie. W tym środowisku poczułem się jak ryba w wodzie. Tego uczucia nie można opisać, po prostu wiedziałem, że to jest to!

Możesz pomyśleć, że miałem smykałkę do giełdy i gdy zacząłem na niej grać, to pomnożyłem swoje oszczędności, od razu zostałem inwestorem i od tej pory żyję długo i szczęśliwie, nie musząc się o nic martwić. Ale to nieprawda. Gra na giełdzie to najtrudniejsze zajęcie, z jakim miałem do czynienia. Jeśli chcesz coś zmienić w swoim życiu to musisz wiedzieć, że znalezienie swojej drogi nie oznacza wcale, że będzie ona łatwa. Oznacza natomiast, że jesteś gotowy robić te trudne rzeczy, bo sprawiają Ci one przyjemność i widzisz ich efekty.

Poza grą na giełdzie zajmuję się również inwestycjami w nieruchomości. Jakiś czas temu postanowiłem też zgłębić temat możliwości zarobku na autach zabytkowych. Obraną przeze mnie ścieżką życiową krocę już od dwunastu lat. Przez te lata nauczyłem się grać na giełdzie od podstaw. Znowu poświęciłem mnóstwo czasu i pieniędzy na naukę i poszerzanie swoich umiejętności. Dzięki temu, że nie stałem w miejscu, mogę teraz uczyć innych ludzi i moja pasja stała się moją pracą. Prowadzę szkolenia inwestycyjne oraz jestem właścicielem witryny Wiedza Warta Milion, na której znajduje się więcej informacji na temat mojej działalności. Dziś troski o przyszłość przestały spędzać mi sen z powiek.

Z perspektywy czasu mogę powiedzieć, jakie dwa składniki złożyły się na mój sukces. Po pierwsze, nie zarabiałbym teraz dużych pieniędzy, gdybym w pewnym momencie nie odłożył książek i nie zarejestrował działalności gospodarczej. To właśnie ten krok, przez który chcę Cię przeprowadzić: działanie. A wiesz, co było drugim najważniejszym składnikiem mojego sukcesu? Moje porażki. Tak, dobrze czytasz. Jestem wdzięczny sobie i losowi za każdą porażkę, jaka mnie w życiu spotkała. Za wizję życia na kredycie oraz konieczność pracy, w której spełniałem czyjeś polecenia.

Może czasem zastanawiasz się nad pracą we własnej firmie. Przed oczami masz jednak wizję nieustannego bycia w gotowości, ogromnej ilości wysiłku czy też wielu nieprzespanych nocy. Zwłaszcza na początku życie przedsiębiorcy nie jest usłane różami. Całkowicie rozumiem takie obawy. Ale

gdybyś miał ocenić, jak ciężko pracujesz na etacie, w skali od 1 do 10, to ile by to było? Jak często przeklinasz w środku dziwne pomysły czy niezrozumiałe procedury, do których musisz się stosować? Skoro jesteś w stanie harować za średnią krajową (w najlepszym wypadku) dla obcej osoby, to ile wysiłku będziesz w stanie włożyć, by zapracować na własny sukces? I dlaczego właściwie nie potrafisz zabrać się za to w tym momencie?

ROZDZIAŁ II

DLACZEGO NIE POTRAFIĘ ZACZAĆ DZIAŁAĆ? ZABÓJCY DZIAŁANIA

Jeśli masz wyrzuty sumienia z powodu braku działania z Twojej strony, to pewnie pocieszy Cię fakt, że nie jesteś pierwszą ani ostatnią osobą, która zmaga się z takim problemem. Niby chcesz zmienić coś w swoim życiu, masz nawet kilka ciekawych pomysłów, ale kiedy przychodzi do ich realizacji, rezygnujesz. Zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego tak się dzieje?

Pomyślmy się przez chwilę, w jakich sytuacjach najczęściej spotykamy się z szybką rezygnacją z wykonywania jakiejś czynności, mimo chwilowej silnej motywacji. Najczęściej dzieje się tak w momencie, gdy chcemy szybko osiągnąć zamierzony efekt. Jeśli wpiszesz w wyszukiwarkę internetową słowa “jak szybko”, to pierwszym hasłem, jakie się pojawi, będzie “jak szybko schudnąć”. Jeśli czytałeś inne poradniki motywacyjne to mogłeś zauważyć, że często łączy się ze sobą te dwie rzeczy. Ale właściwie dlaczego tak się dzieje? Czemu wszyscy uparcie wspominają o odchudzaniu przy temacie motywacji? I dlaczego tak często wielkie przemiany zaczynają się od osiągnięcia wymarzonej sylwetki? Na to drugie pytanie odpowiem na końcu tego rozdziału.

Proces odchudzania możemy w praktyczny sposób przełożyć na zarabianie pieniędzy. Aby lepiej uzmysłwić Ci ich zbieżność, posłużę się tabelką. Przeanalizujemy krok po kroku niektóre podobieństwa, jakie łączą obie te sprawy. W lewej kolumnie znajdują się kolejno wiersze z hasłami: cel, proces, element motywacji, element rezygnacji oraz efekt sukcesu. W środkowej i prawej kolumnie natomiast wypisałem główne analogie występujące między odchudzaniem a zarabianiem.

	Odchudzanie	Zarabianie
Cel	● pozbycie się określonej ilości kilogramów	● zdobycie określonej wielkości majątku
Proces	● obniżenie liczby spożywanych kalorii ● zwiększenie aktywności fizycznej ● proces długotrwały	● obniżenie ilości wydawanych pieniędzy ● zwiększenie ilości zarabianych pieniędzy ● proces długotrwały
Element motywacji	● posiadanie atrakcyjnej figury ● lepsze zdrowie ● bycie pożądanym przez płęć przeciwną	● posiadanie dużego majątku ● rozwój osobisty ● prestiż oraz większy respekt wśród ludzi
Powód rezygnacji	● brak czasu na ćwiczenia i przygotowywanie posiłków ● mało widoczne efekty utraty kilogramów ● brak motywacji do aktywności fizycznej i gotowania ● odniesienie pierwszej porażki	● nieumiejętność organizacji czasu i pogodzenia obowiązków ● mało widoczne efekty bogacenia się ● brak motywacji do szukania nowych źródeł dochodu ● odniesienie pierwszej porażki
Efekty sukcesu	● zadowolenie z siebie ● motywacja do osiągania sukcesów w innych dziedzinach	● zadowolenie z siebie ● motywacja do osiągania sukcesów w innych dziedzinach

Jak widzisz, w obu przypadkach chcemy albo ograniczyć rzeczy dla nas destrukttywne, takie jak nadwaga, albo nabyć produkty pożądane, czyli w tym wypadku pieniądze. Aby osiągnąć swoje cele, nie musimy wspinać się na Mount Everest. Wydawać by się mogło, że nie ma prostszego zadania niż jedzenie mniejszych porcji czy ograniczenie niezdrowych przekąsek. Jednak większość odchudzających się osób nie umie sobie poradzić z tą misją. Potrafią przez tydzień jeść ćwierć standardowej podaży kalorii, po czym rzucają się z głodu na jedzenie. Do tej sytuacji możemy przyrównać problemy z zarabianiem pieniędzy czy inwestowaniem. Aby powiększać swój majątek musimy świadomie wydawać każdą złotówkę. Gdy zdarzy nam się nieprzewidziany wydatek albo upolujemy świetną promocję, możemy czuć się zrezygnowani, kiedy to znowu nie udało nam się odłożyć większej kwoty. Podobnie, gdy próby inwestycji czy prowadzenia biznesu nie idą po naszej myśli. Czujemy się zdemotywowani i nie widzimy sensu dalszej pracy. Poddajemy się.

Może powiesz teraz, że nie masz problemów z wagą. Nie potrzebujesz zrzucać zbędnych kilogramów, a do tego świetnie się odżywasz. Czy istnieją jeszcze inne kluczowe momenty, w których napotykamy problemy z działaniem? Jak najbardziej.

Ponad trzydzieści procent Polaków pali papierosy. Na całym świecie jest ponad miliard palaczy. Wszyscy wiedzą, że to niezdrowe oraz że może to spowodować nowotwór. Jeśli palisz, czy to możliwość zachorowania na raka przekonuje Cię do rzucenia palenia? Myślę, że nie. Mnie również nie przekonywało. Przez około siedem lat osobiście zmagalem się z tym nałogiem. Papierosy były nieodłącznym elementem każdego dnia. To był rytuał, poranna kawa i papieros. Kiedy postanowiłem, że czas na działanie, jednym z moich pierwszych założeń było rzucenie palenia. Wiedziałem, że chcę to zrobić dla dobra siebie i swoich bliskich. Nie był to łatwy proces, miałem wiele wzlotów i upadków. Jeśli chcesz wiedzieć, co przekonało mnie do stałego porzucenia nałogu, wyjaśnię Ci tę kwestię w dalszej części książki.

No dobrze, ale przyjmijmy, że jesteś okazem zdrowia. Waga w normie, nie palisz papierosów, nie nadużywasz alkoholu, do tego stawiasz na rozwój

osobisty. Jak idzie Ci nauka nowych rzeczy? Myślałeś kiedyś o opanowaniu języka obcego, na przykład chińskiego? Trudne, prawda? Znaczki, szlaczki, komu by się chciało w to bawić. A coś prostszego, jak język angielski? Jest on o tyle ważny, że umożliwia poszerzenie kontaktów. Cały świat porozumiewa się w tym języku. Czy potrafisz określić swój poziom tego języka? Znasz jedynie podstawy, może opanowałeś go komunikatywnie? A może wcale go nie znasz, ale planujesz się tego nauczyć - od pięciu lat? Opanowanie nowego języka jest jednym z kluczowych elementów, gdy mowa o naszym rozwoju. Do tego warto wspomnieć o nabywaniu każdych nowych umiejętności, równie dobrze może to być przedsiębiorczość czy ekonomia. Problem jest o tyle duży, że przy rzucaniu zbędnych kilogramów wiemy, że celem jest określona waga, a przy rzucaniu nałogu cel to całkowite zaprzestanie palenia. Jak natomiast określić cel nauki? Kiedy osiągniemy wystarczający poziom i czy w ogóle da się to zrobić?

Dlaczego właściwie zastanawiamy się nad całym procesem działania i rozkładamy go na czynniki pierwsze, zamiast po prostu zacząć coś robić? Dlaczego nie potrafisz po prostu wstać i pracować nad tym, o czym myślisz od dawna? Czemu nie jesteś w stanie skupić się na swoim celu w dłuższej perspektywie? I czemu akurat Ciebie to spotyka, podczas gdy Twoi znajomi osiągają sukces za sukcesem? Prawdopodobnie dlatego, że podobnie jak większość osób posiadasz cechy, które ja nazywam “zabójcami działania”. Jeśli jesteś pod wpływem jednego bądź kilku z nich, będziesz mieć ogromny problem z zabraniem się do pracy. Spokojnie, razem spróbujemy wyeliminować ich z Twojego życia albo chociaż ograniczyć ich działanie. Ale żeby pokonać przeciwnika należy go dobrze poznać. Dlatego też teraz przedstawię Ci sześciu największych zabójców działania.

ZABÓJCA NR 1

LENISTWO

Marzysz o dostatnim życiu, widzisz siebie roli wpływowego przedsiębiorcy. Roztaczasz dookoła wizję przyszłego prestiżu. Jest tylko jeden mały problem. Nic Ci się nie chce. Nie masz ochoty na notowanie ważnych zadań do wykonania, nie stworzyłeś biznesplanu swojej przyszłej działalności. Krótko mówiąc, wiesz, kim chcesz być, ale nie masz najmniejszego zamiaru aby przechodzić całą procedurę od zera do milionera. Rozumiem, że można mieć taki moment w życiu. Zdarzają się chwile, gdy trzeba wykonać zadanie, ale przyglądanie się ścianie jest dla nas ciekawszym zajęciem i rozprasza nas cisza. Każdemu taki moment może się zdarzyć. Może on trwać godzinę, może trwać dzień. Może po prostu masz gorszy okres w swoim życiu. Ale jeśli ten “moment” trwa kilka lat i za każdym razem potrafisz znaleźć świetną wymówkę, dlaczego jeszcze nie zacząłeś działać to zastanów się, czy nie masz w sobie po prostu dominującego pierwiastka lenia. Spać osiem godzin dziennie jest zdrowo, ale Ty lubisz codziennie przeznaczać połowę doby na sen. Cudem byłoby, gdybyś wstał od razu po wyłączeniu pierwszego budzika. Twoje weekendy polegają na leżeniu do południa, graniu w gry czy cotygodniowych całodniowych spotkaniach ze znajomymi. Pół życia spędzasz w łóżku, drugie pół przesiedzone na kanapie z pilotem w ręku. Chyba nie myślisz, że trwając w takim stanie jak za sprawą czarodziejskiej różdżki ktoś sprawi, że nabierzesz werwy, zaczniesz uprawiać sport, robić pięć rzeczy naraz i osiągniesz niebywały sukces. Przede wszystkim zastanów się, czy naprawdę chcesz dokonać zmian w Twoim życiu. Jeśli egzystujesz w sposób, jaki opisałem przed chwilą, zamknij na chwilę oczy i wyobraź sobie siebie w chwili, gdy staniesz się przedsiębiorcą. Jak wtedy wygląda Twój dzień? Czy możesz sobie pozwolić na spanie do południa, podczas gdy wszystkie telefony i większość transakcji dokonuje się w godzinach od ósmej do szesnastej? A to tylko czas, w którym musisz być gotowy na kontakt z kontrahentami czy klientami, czyli jedna z

wielu czynności, którą będziesz wykonywać. Jako przedsiębiorca jesteś główną osobą odpowiedzialną za swój biznes. Nawet jeśli masz pracowników, to każda poważna decyzja będzie wymagała konsultacji z Tobą. Często oznacza to kontakt telefoniczny prawie przez całą dobę. Jesteś gotów na takie poświęcenie? Możesz sobie wyobrazić, że ktoś budzi Cię o szóstej rano? Czy to zbyt duże wyzwanie dla Ciebie? Jeśli szukasz motywacji do zmian od lat, a do tej pory nie stworzyłeś choćby szkiców działalności, o których myślałeś oraz nie poszerzałeś swojej wiedzy w danej tematyce to muszę Cię zmartwić - ja tego za Ciebie nie zrobię. I nikt inny tego nie zrobi, tylko Ty sam. Z własnej winy jesteś kilka lat do tyłu z realizacją swoich planów i czas najwyższy to sobie uświadomić. Może patrzysz z zazdrością na innych przedsiębiorców, którzy chwalą się zdjęciami z wakacji pięć razy w roku. Albo na takich, którzy prawie nie muszą spędzać czasu w siedzibie firmy. Jeśli tak jest, to znaczy, że są na etapie, na którym zajmują się już tylko kontrolą podległych im pracowników. Owszem, jest to czas na odrobinę lenistwa, na które mogą sobie pozwolić. Jednak musisz wiedzieć, że to lenistwo zostało okupione latami wcześniejszej ciężkiej pracy. Złożyły się na to również długie i niełatwe poszukiwania zaufanych i oddanych pracowników. Jeśli myślisz, że pierwsze osoby przyjęte do pracy będą już zawsze tworzyć dopasowany team, to jeszcze wiele może Cię zaskoczyć. Znalezienie idealnych pracowników jest jednym z najtrudniejszych zadań przedsiębiorcy. Jeśli jednak stworzysz zgrany zespół, będziesz mógł pozwolić im wykazać się swoimi umiejętnościami i przejąć część swoich obowiązków. Tym samym możesz to potraktować jako jeden z elementów motywacyjnych - pracuj ciężko teraz, aby w przyszłości móc pozwolić sobie na (prawie) nicnierobienie.

ZABÓJCA NR 2

BRAK KONKRETNEGO PLANU DZIAŁANIA

Jak przed chwilą wspomniałem, kiedy rozmyślasz o przyszłych działalnościach czy inwestycjach, powinieneś opracować plan działania. Dzięki niemu dowiesz

się, z jakimi zaletami i ryzykiem są związane Twoje pomysły oraz zabezpieczysz się przed klęską. Jeśli nie masz planu, to właściwie stoisz w miejscu. A jeśli zaczynasz w taki sposób pracę nad firmą, możesz spodziewać się porażki. W dalszej części poradnika pokażę Ci, jak skutecznie opracowywać plany działania. Póki co skupimy się na następnym zabójcy.

ZABÓJCA NR 3

BRAK WIARY W SIEBIE I OBAWA PRZED OPINIĄ INNYCH

Istnieje wiele sposobów na sprawdzenie, czy problem braku wiary w siebie oraz strachu przed opinią innych ludzi dotyka właśnie Ciebie. Chciałbym, abyś teraz wykonał pewne zadanie.

Uwaga! Ważna notatka. Weź do ręki notes i długopis, a następnie sprawdź, czy poniżej wypisane zdania pasują do Ciebie. Możesz odpowiedzieć “tak” lub “nie”. Zaczynamy:

- Czuję się gorszy w towarzystwie niektórych ludzi.
- Uważam, że to, co robię, jest niewystarczające.
- Zawsze unikam okazywania słabości.
- Nie wyrażam swojego zdania jeśli wiem, że reszta rozmówców się ze mną nie zgodzi.
- Lubię chwalić się sukcesami i nigdy nie mówię o moich słabościach.
- Nie cieszą mnie małe osiągnięcia. Dopiero, gdy odniosę spektakularny efekt, będę mógł poczuć się ze sobą dobrze.
- Bardzo stresuję się wypowiedziami publicznymi.
- Szybko potrafię wymienić pięć moich wad, ale nie umiem wymienić pięciu zalet.

Jeśli odpowiedziałeś “tak” conajmniej dwa razy może to oznaczać, że masz problem z brakiem pewności siebie. Jeśli żadne z powyższych zdań nie opisuje Ciebie to gratuluję, jeden z największych zabójców działania Cię nie zaatakował. Jeśli natomiast odpowiedziałeś “tak” na wszystkie wymienione zagadnienia, to muszę przyznać, że nie jest dobrze. Czeka Cię długa walka z

samym sobą, ponieważ zbudowanie dobrego zdania o własnej osobie nie jest prostym zadaniem. Niska samoocena jest efektem lat zaniedbania, często wynika z dzieciństwa czy sytuacji rodzinnej. Każdy z nas jest inny, dlatego jeśli jesteś świadomy tego, że nie wierzysz w siebie i to bardzo Cię blokuje, to moją radą będzie udanie się do specjalisty. Dawno minęły czasy, kiedy to ludzie chodzący do psychoterapeuty byli uznawani za chorych psychicznie. Tak naprawdę skorzystanie z pomocy psychologa jest przejawem empatii do samego siebie i otoczenia. Możesz nawet nie zdawać sobie sprawy z tego, że przez brak samoakceptacji jesteś tak zwanym “wampirem energetycznym”, przez co ludzie się od siebie odsuwają. Zobacz, jak wygląda schemat działania takiego wampira:

1. Brak Ci wiary w siebie.
2. Chcesz podnieść swoją samoocenę, więc w towarzystwie nie poruszasz tematu porażek. Mówisz tylko o sukcesach i czujesz się lepiej, gdy widzisz, że ktoś Ci zazdrości.
3. Wzbudzanie podziwu i zazdrości staje się Twoim motorem napędowym.
4. Nie przekazujesz innym żadnej wartości merytorycznej. Czujesz się lepiej wtedy, gdy ktoś czuje się gorzej. Krytykujesz ludzi dookoła Ciebie i zawsze znajdujesz jakieś “ale”.
5. Twoje otoczenie czuje się zmęczone takim zachowaniem i odsuwa się od Ciebie. Tracisz znajomości, które mogłyby otworzyć Ci wiele drzwi do kariery.
6. Nie ma kto Cię podziwiać, więc znów zaczyna brakować Ci wiary w siebie. Zaczynasz schemat od początku.

Czy dostrzegasz u siebie podobne zachowania? A u swoich znajomych? Jeśli razem z otaczającymi Cię ludźmi macie takie podejście do życia, to nie wróży niczego dobrego. Prowadzicie kółko wzajemnej adoracji, z którego nie odnosicie żadnych realnych korzyści. Wszystkiego sobie zazdrościcie i wbijanie szpilek w czuły punkt sprawia Wam przyjemność. Zamiast się rozwijać, walczyacie o przetrwanie w grupie. Niczego się od siebie nie nauczycie i będziecie zawsze stać w miejscu.

Zobacz, o ile lepsze jest działanie nad poprawą poczucia własnej wartości i przebywanie z ludźmi, którzy również o to dbają. Nikt nikogo nie krytykuje, ponieważ nie macie potrzeby bycia non stop podziwianym. Nie zazdrościcie sobie wzajemnie sukcesów, dlatego wiesz, że udzielane Ci rady wynikają jedynie z troski o Twoje powodzenie. Nie boicie się wzajemnie swoich opinii, a wręcz przeciwnie. Motywujecie się do działania i wspieracie w swoich biznesach. Nie czuć agresji wiszącej w powietrzu.

Strach przed opinią innych na Twój temat może skutecznie ograniczyć Twoje działania. Boisz się cokolwiek powiedzieć o swoich planach, ponieważ wiesz, że zostaniesz skrytykowany. Masz świadomość, że każdy Twój błąd może zostać wytknięty. Wydaje Ci się, że jeśli przedstawiłeś głośno wizję swojej przyszłości, a potem okaże się, że coś poszło nie tak, to ludzie będą oceniać Cię po tej jednej porażce. W końcu łatwiej zapamiętać jedną złą rzecz niż dziesięć dobrych. Dlatego wolisz dalej trwać w stagnacji. W ten oto sposób dopada Cię zabójca numer trzy.

ZABÓJCA NR 4

STRACH PRZED PORAŻKĄ

Ucieszyłeś się kiedyś ze swojej przegranej? Ja też nie, a z pewnością nie krótko po odniesionej porażce. Od najmłodszych lat uczy się nas rywalizacji. Chcemy być lepsi od kolegów, najszybciej biegać czy dostawać same piątki w szkole. Dobrze się uczymy, by osiągnąć jak najwyższe wyniki z matury, która umożliwi nam dostanie się na najlepsze uczelnie. Za to skończenie najlepszych uczelni ma nam pozwolić znaleźć pracę, w której będziemy rywalizować o status pracownika miesiąca. Jeśli wybraliśmy inną drogę, drogę własnego biznesu, to zdobywamy doświadczenie po to, by otworzyć firmę, która zapewni nam płynność finansową do końca życia oraz pozwoli zarabiać coraz to więcej i więcej.

Niestety, im starsi jesteśmy, tym mamy większą świadomość, że nie wszystko pójdzie po naszej myśli. Jest mnóstwo czynników, które mają wpływ

na osiągnięte przez nas cele. Nawet, jeśli damy z siebie dwieście procent, to istnieją czynniki zewnętrzne, na które nie mamy wpływu, na przykład lepsza od nas konkurencja. Wtedy włącza się u nas negatywne myślenie. Podobnie, jak przy wymienianiu swoich wad i zalet nie musisz wybitnie się starać, by znaleźć powody, przez które Twoje plany mogą nie wypalić. Możesz zachorować, złamać nogę, zostać okradziony, możesz przez przypadek skompromitować się podczas publicznej wypowiedzi, możesz nie poradzić sobie ze skomplikowanym projektem, który przyjąłeś na swoje barki i tak dalej. W końcu dochodzi do sytuacji, że tak panicznie boisz się, że coś Ci nie wyjdzie, że wolisz nawet nie zaczynać wprowadzania swojego planu w życie.

ZABÓJCA NR 5

OCZEKIWANIE SZYBKICH EFEKTÓW

Wróćmy znów na chwilę do tematu zrzucania wagi. Nie ma chyba lepszego przykładu na pokazanie paradoksu, jakim jest oczekiwanie szybkiej zmiany po długim czasie bezczynności. Weźmy pod lupę przykład Antka, który bardzo lubił słodczyki i fast foody. Wcześniej mieszkał z rodzicami, jadł więc normalne posiłki i utrzymywał zdrową wagę. Potem wyprowadził się z domu rodzinnego i poszedł do pracy. Nie miał czasu na szykowanie posiłków, a kupowanie jedzenia na mieście kosztowało go mniej więcej tyle samo, co gotowanie. Po dwóch latach takiego zachowania Antek zdał sobie sprawę z faktu, że w tym czasie przytył trzydzieści kilogramów. Tego było już zbyt wiele, postanowił więc, że bierze się w garść i zaczyna dbać o figurę. Co zrobił? Poszedł do sklepu, kupił mnóstwo warzyw i owoców, znalazł książkę z przepisami na zdrowe obiady. Wykupił też karnet na siłownię. Zaczął naprawdę dobrze, trzymał się swoich postanowień. Minał tydzień i nadszedł moment pomiarów. Nasz bohater z radością wszedł na wagę i co zobaczył? Schudł okrągłe pół kilograma, pół! Usiadł zrezygnowany, wiedział bowiem, że nic z tego nie będzie. Znalazł w kącie szafki paczkę chipsów. Skoro dieta nie działa, to chociaż nie będzie sobie odmawiał ulubionych łakoci. I tak nie chudnie.

Antek zapomniał jednak o jednej, ważnej rzeczy. Nie przytył tych trzydziestu kilogramów w tydzień. Jak więc miałby stracić tyle samo na wadze w tak krótkim czasie?

Podobnie jest z naszymi planami i działaniami. Nawet, jeśli mamy motywację i mówimy sobie: “Zaczynam działać tu i teraz”, nie zawsze zakończy się to sukcesem. Otworzysz działalność albo zaczniesz inwestować i od razu zaczniesz szukać działki pod budowę domu. A przecież istnieje duże prawdopodobieństwo, że na początku będziesz wychodzić finansowo na minusie, a potem nawet przez dłuższy okres na zero. Ale to nie znaczy, że Twój pomysł na biznes jest zły. Po prostu potrzeba czasu, by ludzie się o Tobie dowiedzieli, byś zdobył kontrahentów i klientów. Nawet Twoja strona internetowa będzie się pozycjonować przez kilka miesięcy mimo, że możesz płacić miesięcznie kilka tysięcy specjalistom od SEO. Są rzeczy, których nie da się zrobić od ręki. “Na już” możesz sobie usmażyć jajecznicę, a nie odnosić długotrwały sukces. Dopóki sobie tego nie uświadomisz, zabójca numer pięć będzie Cię dopadał przy każdym nowym pomysłe na karierę.

ZABÓJCA NR 6

BRAK ZWIERZCHNIKA, KTÓRY CIĘ DYSCYPLINUJE

Nasza naukowa podróż zaczęła się w szkole. Przez kilka godzin dziennie zajmowaliśmy się tam wykonywaniem przeróżnych zadań. Rano mogliśmy zacząć zajęcia od wychowania fizycznego, gdzie trenerzy zmuszali nas do rozbudzenia swojego umysłu. Bieganie, rozciąganie, lekkie ćwiczenia siłowe, które teraz tak chętnie zastępujemy poranną kawą. Uczęszczaliśmy na lekcje według ustalonego planu: matematyka, fizyka, język polski, język obcy. Pracowaliśmy na zajęciach, a w domu rozwiązywaliśmy zadania, które potem miały wpływ na końcową ocenę z przedmiotu. Nasza wiedza była sprawdzana przez nauczycieli na pracach klasowych. I tak przez kilkanaście lat, aż do ukończenia szkoły. Potem mogliśmy zdecydować, czy idziemy do pracy, czy na studia. Jeśli wybraliśmy pracę, to obejmując dane stanowisko uczono nas

wymaganych umiejętności. Jeśli pracowaliśmy dobrze, mogliśmy otrzymać premię, a w dłuższej perspektywie szef decydował o naszym awansie. Jeśli wybraliśmy studia sytuacja wyglądała podobnie z tą różnicą, że nasza wiedza była sprawdzana mniej więcej raz na pół roku. W niektórych przypadkach mogliśmy dosłownie przez te pół roku nie zrobić nic związanego z przedmiotem. Tuż przed sesją musieliśmy tylko przyswoić cały materiał. Zdarzało się jednak, że prowadzący wymagali od nas wiedzy na bieżąco i sprawdzali ją, na przykład postaci wejściówek. Czasem bez jej zaliczenia nie można było skorzystać z zajęć i trzeba było się na nie zgłosić w innym terminie, tym razem będąc przygotowanym. Dlaczego o tym wszystkim piszę?

Na każdym tym etapie, szkoły, studiów czy pracy na etacie, mieliśmy nad sobą zwierzchników, którzy pilnowali nas i oceniali naszą pracę. Jeśli nie spełnialiśmy ich wymagań, musieliśmy się poprawić, inaczej mogło nam grozić powtarzanie roku czy wyrzucenie z pracy. Kiedy dostałeś polecenie, aby przygotować materiał z podstaw ekonomii, robiłeś to. Wiedząc, że ktoś będzie sprawdzał, co zapamiętałeś, przygotowywałeś się jeszcze lepiej. A jak przygotowujesz się do prowadzenia przyszłego biznesu? Czy opracowujesz notatki, czytasz dużo książek, rozwiązujesz powstałe problemy na bieżąco? Cóż, gdyby tak było, prawdopodobnie nie czytałbyś tego poradnika. Jednym z największych problemów początkujących przedsiębiorców jest fakt, iż nie mają oni nad sobą zwierzchnika, który pilnowałby, czy pracują. Nikt inny nie sprawdzi, czy opracowałeś biznesplan, czy znasz podstawy ekonomii, czy posługujesz się w prawidłowy sposób fachowym słownictwem. A to bardzo ważne, ponieważ mylenie podstawowych pojęć, takich jak dochód i przychód albo netto i brutto może mieć druzgocący wpływ na późniejsze działanie firmy. Takich rzeczy po prostu nie wolno Ci ze sobą mylić. Przydatna będzie również umiejętność rozmowy z księgowością. To ludzie, którzy będą odpowiedzialni za Twoje finanse. Twoja nieświadomość może kosztować Cię niechciane wizyty kontroli skarbowej i czasem utratę pieniędzy. Ale jeśli nikt Ci w tym momencie nie każe wpisać w wyszukiwarce “przepływ finansów w firmie”, to będziesz dalej oglądał śmieszne filmiki w sieci, prawda? I będziesz powtarzać, że to już ostatni, aż nastanie wieczór i trzeba będzie iść spać. Jedną z najtrudniejszych

kwestii podczas prowadzenia biznesu jest bycie swoim własnym szefem. Wcześniej mogłeś się z tego cieszyć, ponieważ od tej pory nikt nie będzie stał nad Twoją głową i mówił Ci, co masz robić. No właśnie, nikt tego nie robi. A jeśli nikt nie zmusi Cię do działania to jesteś jedyną osobą, która może to zrobić. Czy będziesz w stanie pokonać samego siebie?

Jesteś już w stanie określić, który zabójca dopadł właśnie Ciebie? A może nie był on sam? Często zdarza się, że każdy z nich oddziałuje na nas po trochu, jeden mocniej, drugi słabiej. Część nieprawidłowych zachowań jesteśmy w stanie wyeliminować sami, na przykład walcząc z lenistwem. W niektórych przypadkach przyda się pomoc specjalistów, jak na przykład w momencie pracy nad poczuciem własnej wartości. Co się jednak okazuje, najlepiej działają na nas nasze małe sukcesy. Aby je odnosić, musisz nauczyć się dostrzegać zalety w tym, co robisz. Jeśli masz problemy z samoakceptacją może Ci się wydawać, że dopiero, gdy zarobisz pierwszy milion poczujesz się ze sobą dobrze. Ale spróbuj postawić poprzeczkę niżej. Wyznacz sobie mniejszy cel w drodze do miliona, na przykład pierwsze dziesięć tysięcy. I twórz kolejne kroki w kolejnych dziesiątkach tysięcy. Ważne, żeby iść do przodu i zdobywać kolejne, małe osiągnięcia. Za każdym wielkim sukcesem stoi wiele mniejszych.

Pamiętasz pytanie, które zadałem na początku tego rozdziału? Brzmiało ono: "Dlaczego tak często wielkie przemiany zaczynają się od osiągnięcia wymarzonej sylwetki"? Pokazałem Ci podobieństwa między odchudzaniem a zarabianiem. Jeśli ktoś był w stanie pokonać wszystkich zabójców, to nauczył się, że jego sukces był zlepkiem wielu małych kroków i odniósł go, ponieważ nie poddał się po pierwszym potknięciu. Dzięki temu otyła osoba była w stanie z powodzeniem pozbyć się nadmiarowych kilogramów. Nagle ktoś o niskim poczuciu własnej wartości spowodowanym nadwagą zobaczył, że jego figura wygląda świetnie. Zamiast wylewających się z ubrań fałd tłuszczu posiada ciało, które mieści się w standardowe rozmiary, może nawet ma na brzuchu zarysy mięśni. Teraz już wie, że potrafi dokonać zmian. Co więcej, pewność siebie buduje na swoich osiągnięciach, a nie krytykowaniu innych. Oto właśnie

odpowieź na pytanie, dlaczego wielkie przemiany zaczynają się od osiągnięcia wymarzonej figury. Po pierwsze, dowiadujemy się o sobie nowych rzeczy. Wiemy, jak zdyscyplinować samych siebie oraz jaka nagroda czeka na nas na końcu drogi. Przekonujemy się, że jeśli naprawdę czegoś chcemy, potrafimy to osiągnąć. Po drugie, jeżeli nasza pewność siebie wychodzi z naszego wnętrza i jest oparta na sukcesach, to trudno będzie komuś ją zaburzyć. Ktoś mógłby powiedzieć: “Nie, takie metody na odchudzanie nie działają, trzeba drastycznie zmniejszyć wielkość posiłków”, a Ty odpowiadasz: “To nieprawda, wystarczy zdrowa dieta i ruch, przekonałem się o tym na własnej skórze”. Teraz nikt nie wmówi Ci, że Twoje metody są nieodpowiednie, ponieważ zyskałeś pewność, że było wręcz przeciwnie. W końcu sam odniosłeś spektakularny sukces. Zauważ też, jak automatycznie rośnie pewność siebie. Osoby, którym udaje się stracić na wadze kilkanaście czy kilkadziesiąt kilogramów czują się lepiej we własnym ciele. To, co do tej pory było dla nich nieosiągalne, teraz jest już za nimi. Mogą walczyć o następne cele, a skoro osiągnęli coś wcześniej dla nich niemożliwego, to i tym razem mocniej wierzą w powodzenie sukcesu.

Jeśli masz w sobie pewność, że podejmujesz dobre i racjonalne kroki, to trudno będzie innym ludziom wybić Cię z tropu. Kiedy wiesz, że jesteś człowiekiem przedsiębiorczym, nauczyłeś się samodyscypliny i w odpowiednim czasie dostrzegasz swoje błędy, na nic zdadzą się próby przekonania, że wszystkie Twoje pomysły na biznes są złe. Właśnie dlatego warto walczyć o mniejsze i większe sukcesy, ponieważ wpływają one bardzo pozytywnie na wszystkie dalsze podejmowane przez nas kroki. Dlatego też będę Cię namawiał do sporządzenia listy zmian, które chciałbyś wprowadzić w swoim życiu. Na początek niech będą to proste czynności, na przykład:

- wstawanie codziennie rano - zacznij wstawać godzinę wcześniej, niż zwykle to robisz,
- regularna aktywność fizyczna - bieganie raz w tygodniu zawsze będzie lepsze, niż wcale,
- ograniczenie niezdrowego jedzenia - zamiana jednego niezdrowego posiłku na porcję warzyw nie będzie tak bolesna, jak całkowite odrzucenie konkretnego rodzaju produktów,

- ograniczenie czasu spędzanego na rzeczach, które nie przełożą się na sukces - oglądanie telewizji w każdej wolnej chwili, surfowanie po Internecie i klikanie we wszystkie pojawiające się linki powoduje, że przytłaczamy się informacjami, które w żaden sposób nie mają znaczenia dla budowania kariery,
- odkładanie konkretnej kwoty co miesiąc - niech będzie to jakakolwiek kwota wrzucana do skarbonki czy na konto oszczędnościowe.

Uwaga! Ważna notatka. Jakie są Twoje pomysły na proste zmiany w codziennym życiu? Wypisz tylko jedną rzecz, którą bez większego problemu mógłbyś wykonywać już od tego momentu. Dlaczego chcę, byś wyznaczył tylko jedną rzecz, a nie każę Ci stworzyć pełnej listy nowych zachowań? Po pierwsze, wtedy nie będzie to prosta zmiana, a taka właśnie z założenia ma być. Po drugie, jeśli wyznaczysz sobie pięć nowych zadań, a masz problem z zabraniem się do wykonania jednego, doskonale oboje wiemy, jak to się skończy. Ostatecznie nie zrobisz nic z listy i znów będziesz czuć się zdemotywowany.

Każda taka drobna zmiana uczy dyscypliny. Jeśli sam przekonasz się, że mimo natury leniwca jesteś w stanie wstawać o godzinie ósmej w weekendy, albo mimo całej miłości do kupowania zbędnych dodatków elektronicznych odłożysz te pieniądze, z czasem może okazać się, że zechcesz całe swoje życie poddać metamorfozie. Tym samym staniesz się mniej podatny na wpływ innych ludzi. Zobacz, jeśli wiesz, że jesteś niezdyscyplinowany i sam nie potrafisz ogarnąć swojego życia, to będziesz brał pod uwagę zdanie innych osób, które są dla Ciebie autorytetem. Jednak nie zawsze ich rady mogą być pomocne, ponieważ mogą usiłować forsować na Tobie zmiany, które nie przyniosą Ci korzyści, a tylko Cię zdemotywuja. Ktoś powie: "Powinieneś wstawać o piątej rano i biegać", a Ty lepiej czujesz się wstając o szóstej i idąc na siłownię po południu. Słuchając takiej rady zmusisz się do działania wbrew sobie i tylko zniechęcisz do dalszej pracy nad sobą. Podobnie w przypadku inwestowania. Możesz na przykład mieć świetny plan na kupno mieszkań i ich droższe sprzedawanie, ale Twój znajomy uparcie będzie Cię przekonywał, że jeśli

inwestować, to tylko w mieszkania na wynajem. To będzie dobry pomysł, sam jestem zwolennikiem tej drugiej opcji. Ale może się okazać, że ślepe słuchanie takich rad spowoduje, że nie wykorzystasz świetnego pomysłu na biznes. Jeśli zaś wcześniej spędziłeś trochę czasu na zebraniu informacji na temat sprzedaży mieszkań w celu osiągnięcia jak najwyższego zysku i rozmawiałeś z osobami, które taki proces z sukcesem przeprowadzają, będziesz w stanie wybrać, która droga jest dla Ciebie najlepsza.

Twórz swoje małe sukcesy i krok po kroku niweluj ingerencję zabójców działania w Twoje życie. Pracę na swój przyszły sukces możesz zacząć już dziś. Zaczynij podejmować decyzje o zmianach, które nauczą Cię wprowadzania dyscypliny w harmonogram każdego dnia.

ROZDZIAŁ III

Z KIM PRZESTAJESZ, TAKIM SIĘ STAJESZ

Gdybyś miał wymienić kilka cech ludzi, w których towarzystwie przebywasz najczęściej, co byś o nich powiedział? Czy uznałbyś je za osoby będące na Twoim poziomie intelektualnym, znajdujące się na podobnym etapie drogi rozwoju osobistego? Oczywiście, nie mówię tu o wykonywaniu znajomym testu na inteligencję, ale czy jest to towarzystwo, przy którym możesz rozwijać skrzydła, czy raczej wręcz przeciwnie?

Żyjemy w świecie, który pędzi do przodu. Mamy fast life, fast food, nasza praca też musi być wykonywana “fast”. Brakuje nam chwili, by zastanowić się, jakimi ludźmi jesteśmy i na czym nam zależy. Niektórzy uważają to za zbędne, psychologiczne bzdury. Ale skoro chcesz coś zmienić w swoim życiu, musisz poznać swoje wnętrze, jakkolwiek górnolotnie to teraz nie brzmi. Mam dla Ciebie pewne dwuetapowe zadanie, podczas którego będziesz musiał wypisać swoje zalety oraz wady. Większość osób nie lubi tego zadania. Wypisywanie swoich cech jest trudne, zwłaszcza jeśli chodzi o nasze zalety. Nierzadko jesteśmy wychowywani w taki sposób, że świadomość naszych zalet inni odbierają jako zbędne przechwałki. Masz być skromny i negować każdy komplement. Też Cię tego uczono?

Uwaga! Ważna notatka. Weź teraz kartkę do ręki i wypisz po pięć swoich zalet i wad. Gotowe? Zgaduję, co mogłeś napisać. Jak przed chwilą wspomniałem, zdecydowana większość ma problem z wypisaniem swoich zalet, dlatego piszą takie frazesy, jak: miły, uczynny, pomocny, empatyczny i tak dalej. Przy wadach często bardziej się rozpisujemy, ale założę się, że będzie tam

coś o braku punktualności i bałaganiarstwie. Czyli dalej nie wiemy nic, poza utartymi schematami. A gdybyś teraz miał stworzyć tabelę, gdzie każda cecha byłaby w jakiś sposób powiązana z rozwojem osobistym? Przejdźmy do drugiej części zadania. Tym razem wypisz cechy, które Twoim zdaniem są konieczne do osiągnięcia założonego przez Ciebie celu. Zadaaj sobie pytanie, czy Twoim zdaniem cechę tę posiadasz i dlaczego tak jest. Oto, jak powinna wyglądać taka tabela.

Czy posiadam daną cechę?	Dlaczego?
Czy jestem przedsiębiorczy?	Uważam, że jestem przedsiębiorczy, ponieważ w każdej sytuacji upatruję możliwości do stworzenia biznesu. Potrafię wskazać najlepiej i najgorzej prosperujące interesy w moim mieście wraz z analizą ich sytuacji.
Czy mam wiedzę z zakresu ekonomii?	Uważam, że mam podstawową wiedzę ekonomiczną, ponieważ interesuję się tą tematyką. W wolnym czasie czytam książki związane z ekonomią, potrafię dostrzegać związki przyczynowo-skutkowe na rynku, dodatkowo śledzę na bieżąco aktualności ekonomiczne.
Czy jestem punktualny?	Uważam, że powinienem popracować nad punktualnością. Mam problem z wczesnym wstawaniem. Mam również tendencję do odkładania zadań na ostatnią chwilę, przez co oddaję projekty jako ostatni i mam wrażenie, że są one niedopracowane.

Dlaczego tak uparcie dążę do tego, żebyś zajrzał głęboko w siebie? Ponieważ dopóki nie dowiesz się, jakim naprawdę człowiekiem jesteś, nie będziesz też dostrzegał pewnych poczynań innych ludzi. Jeśli widzisz swoje zachowania i potrafisz sklasyfikować je jako wadę, bądź zaletę, będziesz w stanie zrobić to samo z podobnymi zachowaniami u innych ludzi. To zaś pozwoli Ci rozpoznać, czy są dla Ciebie dobrym, czy złym towarzyszem.

Pamiętasz z poprzedniego rozdziału pojęcie “wampir energetyczny”? Dotyczy ono osób, wśród których czujemy się, jak gdyby wysysali oni z nas energię. I wcale nie musi być tak, że nie lubisz tej osoby. Możecie się dogadywać, chodzić razem na kawę i lubić rozmawiać na wiele tematów. A jednak wracając z takiego spotkania będziesz czuć, że brak Ci motywacji, brak pomysłów i nagle wahasz się nad każdym swoim krokiem, którego jeszcze przed chwilą byłeś pewien. Dlaczego tak się dzieje?

Uwaga! Ważna notatka. Czas na kolejne zadanie. Tym razem poproszę Cię o wypisanie wszystkich zajęć, które do tej pory wykonywałeś. Pokażę Ci to na swoim przykładzie. Oto kolejne etapy mojej działalności:

- działalność gospodarcza,
- etat,
- etat za granicą,
- działalność gospodarcza stacjonarna,
- inwestycje giełdowe,
- działalność gospodarcza w Internecie,
- inwestycje w nieruchomości.

Teraz Twoja kolej.

Jeśli to zadanie jest gotowe, to chciałbym, byś wykonał podobny schemat działalności dla Twojej rodziny, z którą masz częsty kontakt oraz znajomych. Co tam się znalazło? Czy ich etapy działalności jakkolwiek pokrywają się z Twoimi? Czy są do Ciebie choć zbliżone?

Prawda jest brutalna, ale jeśli Twoje działania stale poszerzają się o awanse, biznesy czy inwestycje, to trudno będzie Ci rozmawiać o przedsiębiorczości z osobami, które zatrzymały się na etacie i trwają w tym

latami nie chcąc żadnych zmian. To tak, jakby Einstein miał rozmawiać o fizyce kwantowej z dziećmi w przedszkolu. Owszem, mógłby ich wiele nauczyć, ale dzieci raczej niewiele by zrozumiały i w końcu wróciłyby do swoich zabawek, a i sam naukowiec czułby się sfrustrowany, ponieważ nie jest w stanie prowadzić dialogu. Jeśli masz szeroką wiedzę na temat prowadzenia firmy czy inwestowania, to jesteś trochę takim Einsteinem. Nagle zaczynasz mówić językiem specjalistycznym, dostrzegać powiązania, których inni nie widzą. Jeśli masz w sobie taki głód wiedzy, to potrzebujesz kogoś, kto będzie ciągnął Cię w górę, od kogo będziesz mógł uczyć się nowych rzeczy. Dzięki temu nigdy nie zatrzymasz się w miejscu. Natomiast gdy zaczniesz mówić o swoich działaniach w otoczeniu osób, które nie mają o tym zielonego pojęcia, nie dość, że będziesz jak Einstein w przedszkolu, to jeszcze możesz sprawiać wrażenie snoba. Znajomi i rodzina nie zrozumieją tego, o czym mówisz i przez to też mogą próbować podcinać Ci skrzydła. Wyobraź sobie, że siedzicie przy obiedzie z rodziną, która zastanawia się, czy pojechać na tygodniowe wakacje nad polskie morze czy w góry, a Ty ni stad, ni zowąd zaczniesz mówić o kolejnej milionowej inwestycji w tym roku. Cała reszta poczuje się co najmniej niezręcznie, mogą też odruchowo wyśmiać Twoje zamiary, bo dla nich to niewyobrażalnie duża kwota. Natomiast jeśli jesteś w towarzystwie innych inwestorów, to taka rozmowa jest na porządku dziennym i nikogo nie zdziwi Twój kolejny ruch w stronę powiększania majątku.

Co ważne, w żadnym wypadku nie mówię, że masz się odciąć od rodziny czy znajomych tylko dlatego, że pracują i myślą w inny sposób, niż Ty. Poza tymi toksycznymi - jeśli masz toksycznych ludzi dookoła siebie, zerwij kontakt czym prędzej. Możesz mieć obok siebie osoby na niższym poziomie rozwoju osobistego niż Ty, ale stale odczuwać ich wsparcie i zrozumienie, takie trzymaj przy sobie. Chodzi o to, by wiedzieć, że tematy biznesowe poruszamy z innymi biznesmenami, a niekoniecznie z rodzicami, którzy martwią się, gdy podejmujemy jakiekolwiek ryzyko. Zamiast mówić im o swoich planach, dobrze jest pochwalić się efektami, aby uchronić ich przed zbędnym strachem o naszą przyszłość. Co więcej, Twoja rodzina czy znajomi widząc, jak nabierasz wiatr w żagle mogą sami poczuć motywację do działania i stać się otwarci na

poważne zmiany. Dzięki temu może się okazać, że Ty będziesz z czasem tą osobą, która ciągnie je w górę.

Ale nie wszyscy negują nasze pomysły ze strachu o naszą przyszłość. Są i toksyczni ludzie, o których wspomniałem przed chwilą. Po czym poznać, kto otacza wokół siebie pozytywną aurę, a kto jest osobnikiem toksycznym? Kilka cech wypisałem w tej tabelce.

Pozytywna aura	Toksyczna aura
• cieszy się z Twoich wszystkich sukcesów • pozytywnie zazdrości Ci osiągnięć • nie neguje Twoich nowych pomysłów • rozwija swoje umiejętności i osobowość • jest w stanie przyjąć konstruktywną krytykę • nie narzuca Ci swojego zdania, wyraża je, a pojęcie decyzji pozostawia Tobie • chce polepszyć status materialny, dlatego dużo pracuje i szuka nowych opcji rozwoju • szuka sposobów • rzadko narzeka	• cieszy się, gdy coś Ci nie wychodzi • negatywnie zazdrości Ci osiągnięć • neguje wszystkie Twoje pomysły • nie chce i nie lubi uczyć się nowych rzeczy • musi zawsze mieć rację, każdą krytykę nazywa “hejtem” • narzuca Ci swoje zdanie i wymaga, że dopasujesz się do jej wymagań • typ Robin Hooda - chce zabrać ludziom bogatym (osobom przedsiębiorczym) i dać biednym (czyli sobie) • szuka powodów • nieustannie narzeka

Patrząc na prawą stronę tabeli mogłeś dostrzec powiązanie między zachowaniem toksycznej osoby, a osoby, na którą działa opisany w rozdziale drugim zabójca numer trzy, czyli brak poczucia własnej wartości. Nigdy nie

możesz pozwolić, by ktoś budował swoją wartość Twoim kosztem, podobnie jak nie możesz budować takim kosztem swojego ego. Jeśli patrząc na wymienione cechy przyszły Ci do głowy konkretne osoby z Twojego otoczenia to dobry znak. Wiesz już, że potrafisz rozpoznać złe i dobre zachowania w swoim towarzystwie.

KOMU NIE MÓWIĆ O SWOICH PLANACH NA BIZNES

RODZINA

Jak wspomniałem przed chwilą, nie zawsze warto mówić o swoich planach na biznes członkom rodziny. Sam przekonałem się, że rodzice mogą mieć obiekcje, ponieważ zwyczajnie martwią się o swoje dziecko. Twierdzą, że jeśli odnosisz sukcesy w dotychczasowej pracy na etacie i zarabiasz dość dobre pieniądze, to po co miałbyś to zmieniać? Otwierając firmę musisz przecież zmierzyć się z konkurencją, a takie biznesy już istnieją i tylko stracisz czas oraz pieniądze. Mając umowę o pracę na czas nieokreślony możesz wziąć kredyt na mieszkanie, a prowadząc firmę nigdy nie wiesz, co wydarzy się w przyszłym miesiącu. Bliscy nie zawsze rozumieją, że nie chcesz żyć od raty do raty. Dlatego moja rada, to: Nie mów rodzinie o swoich planach na biznes. A przynajmniej nie rób tego, dopóki nie zaczniesz wdrażać swojego planu w życie. Gdy Twoi najbliżsi zobaczą, że dobrze dajesz sobie radę, a Twoja decyzja była przemyślana i podjęta w sposób świadomy, prawdopodobnie zmienią zdanie i będą wspierać Cię w Twoich działaniach.

Niestety, dość często okazuje się, że osoby z najbliższego otoczenia bywają dla nas toksyczne i demotywujące. Starsze pokolenie wychowywało się w innych czasach. Kto z nas nie pamięta choć jednego spotkania rodzinnego, kiedy to nasi rodzice, ciotki czy dziadkowie zaczynali zdanie od słów: “Kiedyś to było...”. I tu rozpoczynała się cała litania, a to że “wszystko było tańsze”, że “pracy było więcej”, że “kiedyś to trzeba było się napracować fizycznie, a teraz młodzi siedzą przy komputerach i nic nie robią”. Zdarza się nawet, że są zagorzałymi zwolennikami socjalizmu, takimi Robin Hoodami. Chcieliby zabrać pieniądze tym, którzy mają ich wiele i dać tym, którzy mają ich mniej,

czyli na ogół sobie. Narzekają, że duże zagraniczne firmy nie płacą podatków w naszym kraju, po chwili jednak przypominając, że “sąsiad prywaciarz” dorobił się pewnie na szemranych interesach. A cała ta ocena zostaje postawiona bez jakiegokolwiek doświadczenia w biznesie, przy totalnym braku podstaw przedsiębiorczości. I czasem chciałoby im się wytłumaczyć, w jaki sposób działa rynek, ale ludzie ci są przekonani o swojej racji, dlatego to walka z wiatrakami. Mówiąc takim ludziom, że otwierasz własną firmę, możesz usłyszeć: “A co Ty będziesz tam robił w tej firmie?”, albo “Przecież dobrze Ci teraz płacą”. Bywają i takie przypadki, gdzie kuzynostwo czy nawet rodzeństwo prawie wydrapuje sobie oczy o sukces drugiej osoby. Nie bez powodu istnieje powiedzenie, że “z rodziną najlepiej wychodzi się na zdjęciu”. W żadnym wypadku nie poruszaj z takimi ludźmi temat planów na biznes, ponieważ skutecznie zdemotywują Cię do wdrażania planów w życie, a także mogą próbować działać na Twoją niekorzyść.

ZNAJOMI

Tyle o rodzinie, a co ze znajomymi? Z jakimi ludźmi spędzasz czas na uczelni, w pracy czy w wolnym czasie? Wyobraź sobie, że wszyscy oni mieszkają jeszcze z rodzicami albo wynajmują mieszkanie. A Ty przychodzisz i mówisz im, że zaczynasz inwestować w nieruchomości. Jaka będzie ich reakcja? Być może będą się o Ciebie martwić, każą Ci zastanowić się nad tą decyzją, ponieważ jest ona poważną deklaracją. Kupno mieszkania to nie kupno nowych spodni, do tego trzeba mieć wiedzę i fundusze. Swoimi obawami mogą podburzyć Twoją pewność siebie i spowodować zawahanie, dzięki któremu transakcja życia może przejść Ci koło nosa. Podobnie, jak w przypadku rodziny, mogą nieświadomie Cię blokować, a będzie to wynikać z troski o Ciebie.

A wiesz, po czym poznać prawdziwych przyjaciół? Gdy wspomnisz o planowanej inwestycji nie zapomnij między wierszami dodać, że masz już gotówkę przeznaczoną na ten cel. Na pierwszy rzut oka może wydawać się to śmieszne albo nawet niesmaczne, ale nie chodzi mi o to, by otwierać przed ludźmi portfel by pokazać, jak wiele się posiada. Nie musisz przecież mówić im o kwocie inwestycji, nieruchomość może kosztować sto tysięcy a może i kilka

milionów. Znane przysłowie mówi, że “prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie”. Ja natomiast uważam, że poznajemy ich dopiero w sytuacji, gdy zaczyna nam się wieść lepiej, niż im. Oczywiście, zakładam, że jesteś rozsądną osobą, która nie ma na celu przechwalać się majątkiem. Trzeba znaleźć umiar w ujawnianiu swojego statusu finansowego, czasem nawet dla własnego bezpieczeństwa. Ale pamiętaj, by nigdy nie przeproszać za to, że na coś Cię stać. Czasem nawet nie musisz wspominać o tym, ile zarabiasz na swojej działalności. Wystarczy, że posiadasz markowe ubrania czy droższe auto albo zwyczajnie nie narzekasz na brak pieniędzy, a inni będą uznawać to za wywyższanie się. Sprawdzaj reakcje bliskich osób na fakt, że wiedzie Ci się coraz lepiej. Jeśli Twoi znajomi zasugerują, że masz za dużo pieniędzy albo co gorsza, zbyt duże umiejętności, to czas najwyższy zmienić znajomych.

Niezbyt dobrym pomysłem będzie również powiedzenie o swoich planach osobie, dla której możesz stanowić konkurencję. Może na przykład Twój kolega ma stacjonarny sklep w małym miasteczku. Ty jednak widzisz potencjał w nowej działalności, ponieważ dostrzegasz braki w jego produktach, które są zaadresowane do wąskiego grona odbiorców. Pamiętaj, że tworząc biznes nie musisz wymyślać pomysłów, na które nikt wcześniej nie wpadł. Weź pod uwagę to, co już istnieje i zrób to lepiej. Nie zmienia to jednak faktu, że na ogół nie znosimy konkurencji i decydując się na taki krok musimy liczyć się z ochłodzeniem relacji.

ROZSĄDNIE DOBIERAJ ŻYCIOWEGO PARTNERA

Z rodziną możemy mieć różne relacje. Jedni mają je bardzo bliskie, inni widzą się od święta i taki kontakt im wystarcza. Znajomych możemy zmienić, jeśli ich towarzystwo nam nie odpowiada. Ale jest ktoś, kto prawdopodobnie będzie spędzał z Tobą większość czasu, z którym zdaniem będziesz musiał liczyć się podczas podejmowania wielu decyzji. Mowa tu o oczywiście o partnerze życiowym. Razem mieszkacie, spędzacie dużo czasu, może nawet razem pracujecie. Po części przejmujecie swoje zachowania i poglądy. Kiedy będą się one od siebie znacząco różnić, a Wy na każdym kroku będziecie się kłócić, nie

przyniesie to nic dobrego dla Twojego rozwoju osobistego. Jeśli zaś dopiero szukasz swojej drugiej połowy, zwracaj szczególną uwagę na jej podejście do rozwoju i sukcesów innych ludzi. Bacznie obserwuj reakcję na Twoje pomysły. Jeśli wspominasz o założeniu firmy i od razu słyszysz, że to marnowanie czasu, to może nie marnuj tego czasu z osobą, która nie próbuje nawet słuchać o Twoich przedsięwzięciach, tylko z góry je dyskredytuje. A jeśli mówiąc o możliwych przyszłych inwestycjach słyszysz, że to strata pieniędzy i lepiej wydać je na wczasy w drogim kurorcie, uciekaj. Może być też tak, że jesteś już w związku, ale masz obawy przed otworzeniem się i opowiedzeniem o swoich planach. Boisz się reakcji drugiej strony i to zrozumiałe. Jednak pamiętaj, że masz prawo oczekiwać wsparcia. Zapewnij swojego życiowego partnera, że skoro życie wspólnie, to będziesz starać się ograniczyć ryzyko, a każda ważna decyzja zostanie przedyskutowana. Jeśli oboje pracujecie na etat, a Ty chcesz założyć działalność, może okazać się, że z czasem będziecie razem pracować na Waszą firmę i dalej się rozwijać. Zachowuj się odpowiedzialnie. Nie wydawaj ostatnich oszczędności nie myśląc o tym, za co przeżyjesz kolejny miesiąc. Podejmuj przemyślane wybory.

TEST NA PRZYJACIELA

Z kimkolwiek nie rozmawiasz, czy to z rodziną czy znajomymi, nie mów im o swoich planach, jeśli nie ufasz im w stu procentach. Pamiętaj, że jeśli coś nie powiedzie się w Twoim planie, osoby te mogą potem wytykać każde Twoje potknięcie i będą wypominać, że coś Ci nie wyszło.

Przygotowując ten poradnik brałem pod uwagę przemyślenia osób, które opowiadały mi swoje historie. Niektóre są na starcie swojej drogi, inni w trakcie, niektórzy cieszą się już zdobyciem szczytu i kontynuują zdobywanie nowych osiągnięć. Jak może wyglądać taka przeprawa z perspektywy młodej osoby? Ania pochodząca z małego miasteczka wspomniała o grupce przyjaciół, których poznała w liceum. Spędzali razem mnóstwo czasu, zdawać by się mogło, że będą razem bawić się na weselach swoich dzieci. Jednak w pewnym momencie ich relacje znacznie się pogorszyły. Jak wspomina Ania,

przygotowując się do matury wiedziała, że chce dostać się na ambitne studia, chce robić coś ciekawego. Złożyła dokumenty na dwie uczelnie: jedna znajdowała się w pobliskim mieście, druga zaś w oddalonej o kilkaset kilometrów stolicy. Miała świadomość tego, że dość późno podjęła decyzję o planowanym kierunku studiów i prawdopodobnie będzie uczęszczać do pobliskiej uczelni, mimo to postanowiła spróbować swoich sił. Wszystko byłoby dobrze, gdyby Ania nie postanowiła opowiedzieć swoim znajomym, że będzie składać dokumenty na najlepszą politechnikę w Polsce. A już zupełnie nie spodziewała się, że zostanie zaproszona na pogadankę, na której zostanie uświadomiona, że nie powinna zostawiać przyjaciół i mniej prestiżowe uczelnie w zupełności jej wystarczą, ponieważ będzie miała bliskich przy sobie, a to jest najważniejsze. Znajomi pewnie odczuli ulgę, gdy okazało się, że ich koleżanka nie dostała się na studia do stolicy. Ale Ania nie dowiedziała się o tym z pierwszej ręki, ponieważ po tamtej rozmowie ich relacje stanowczo się ochłodziły. Stwierdziła, że prawdziwy przyjaciel powinien wspierać ją w rozwoju. Niestety, osoba nazywająca się tym wzniosłym określeniem nie była w stanie zdobyć się na taki krok. A Ty, masz dookoła siebie takich “przyjaciół”?

Jeśli chcesz poznać prawdziwe pobudki najbliższych znajomych, to zrób im test na przyjaciela. Jak wygląda taki test? Wbrew pozorom jest bardzo prosty i dotyczy tego, o czym pisałem przed chwilą. Sprawdź, jak zareaguje na wiadomość o Twojej podwyżce albo planie na zagraniczny wyjazd. Oczywiście nie chcę, byś kogoś okłamywał, dlatego zaczynaj zdania od słów “planuję” albo “chciałbym”. Niech będzie to na przykład:

- Planuję zdobyć zagranicznego kontrahenta.
- Staram się o wizę do Stanów Zjednoczonych.
- Chciałbym otworzyć biznes internetowy.
- Planuję rozpocząć działanie w social media na szeroką skalę.
- Planuję założyć działalność gospodarczą.

Jak widzisz, nie musisz mówić o żadnych szczegółach. Nie ujawniasz, na czym miałyby polegać Twoja działalność gospodarcza ani czym zajmowałbyś się podczas działań w social mediach. Nie mówisz też, czy chcesz otrzymać

Zieloną Kartę czy po prostu wizę turystyczną na miesięczny wyjazd. Mówisz o niezobowiązujących planach, dlatego unikasz słów typu “zrobię to”, aby nie dać powodu do rozliczania Cię z Twoich założeń. Taka luźna rozmowa o swoich przemyśleniach może pokazać Ci, czy Twój masz prawdziwego przyjaciela, który będzie z Tobą, gdy będziesz osiągać sukcesy, czy hienę, która cieszy się, gdy wiedzie Ci się gorzej. Ale zanim zaczniesz robić takie testy innym, zrób go sobie. Zastanów się, kto z Twoich znajomych osiągnął ostatnio jakiś sukces? Czy potrafiłeś szczerze mu tego pogratulować? Nie dołuj się, gdy po głębszym przemyśleniu okaże się, że jednak komuś zazdrościsz osiągnięć. Zazdrość może być dobra i zła. Pilnuj się, by niwelować taką złą zazdrość i pamiętaj, że ludzie sukcesu ciągną się wzajemnie w górę. Dlatego, jeśli jeszcze nie zdobyłeś się na ten krok, to pogratuluj koledze jego nowo otwartej firmy. Odwiedź sklep koleżanki i zrób u niej zakupy. Gwarantuję, że żadna krzywda Ci się nie stanie, gdy to zrobisz, a dodatkowo może to zapunktować w Twojej przyszłej karierze.

Przerabiałem w swoim życiu kilka biznesów i nauczyłem się jednej, ważnej rzeczy: Nigdy nie rozmawiaj o planowanym biznesie z ludźmi, którzy nie mają pojęcia o przedsiębiorczości i prowadzeniu firmy. Większość ludzi pracuje na etacie, ponieważ boi się wykonać pierwszy krok, boi się zmian. Ty, czytając tę książkę wiesz, że pragniesz, by takie zmiany nastąpiły, Twoje nastawienie wygląda więc inaczej, niż u większości społeczeństwa. A jeśli nawet rozmawiasz z - wydawać by się mogło - zaufanymi osobami, nigdy nie rozkładaj przed nimi wszystkich kart. Często nawet sobie nie możemy zaufać w stu procentach, dlatego też zostaw pewną dozę nieufności wobec swoich znajomych.

Skoro bierzemy pod uwagę hasło: “Z kim przestajesz, takim się stajesz”, to jak wybierać odpowiednie dla siebie towarzystwo? Jeśli miałbym dać Ci krótką radę, byłoby to: Otaczaj się ludźmi, którzy ciągną Cię w górę. Spędzaj czas z osobami mądrzejszymi od siebie, od których możesz się wiele nauczyć. Nabywaj wiedzę o osobach, które odnoszą karierę, o jakiej marzysz. Chcesz otworzyć własną firmę? Już teraz zacznij szukać kompendium wiedzy o tym, jak powinieneś ją prowadzić od A do Z. Zaplanuj wszystko po kolei a potem

poproś o radę znanego przedsiębiorcę. Niech powie Ci, jakie mogą być wady i zalety planowanego biznesu. W dobie Internetu nie musisz nawet wychodzić z domu, czasem wystarczy prześledzić blogi tematyczne. Mnóstwo osób, które zaczynały od zera, stworzyło własną stronę, gdzie dzieli się przemyśleniami i radami na temat prowadzenia firmy. Ich witryny pozycjonują się na wyświetleniach czy komentarzach, więc jeśli kogoś lubisz, nie bój się do niego napisać pod postem. Otaczaj się przedsiębiorczymi ludźmi. Jeśli nie myślisz o biznesie, ale planujesz inne zmiany w swoim życiu, również szukaj informacji u osób, które znają się na temacie lub przeszły podobną metamorfozę. Uwierz mi, trudno znaleźć niszę, o której ktoś by już nie pisał w sieci. Dlatego ucz się wybierać rzetelne źródła informujące o tym, co naprawdę istotne. Przede wszystkim skup się na osobach, które całym sobą pokazują, że znają temat od podszewki, a nie są ekspertami od wszystkiego. Przeznaczaj czas na szukanie wartościowych elementów budujących Twoją świadomość. Doba wszystkich nas ma 24 godziny i każdy sam wybiera, na co przeznaczy wolne chwile. Wybieraj mądrze.

ROZDZIAŁ IV

CZY MOTYWACJA ZAWSZE JEST DOBRA?

Jeśli czytasz ten poradnik, to raczej jest pewne, że szukasz motywacji. Uwierz, nie jesteś w tym sam. Mnóstwo osób nie wie, jak zabrać się do pracy, nauki czy rozpoczęcia zmian w swoim życiu. W odmętach Internetu znajdziesz mnóstwo porad, właściwie za każdym razem będzie to:

- wyznacz cel i do niego dąż,
- wizualizuj swoją przyszłość,
- planuj.

I wbrew pozorom są to bardzo dobre rady, tylko niestety mało kto sili się na podanie szczegółów zamiast utartych frazesów. Na początku następnego rozdziału dostaniesz ode mnie rady, w jaki sposób wyznaczać swoje cele razem z konkretnymi przykładami. W całym rozdziale piątym przedstawię Ci zasady, które ułatwiają rozpoczęcie działania. Zanim jednak do tego przejdziemy chciałbym, abyś przez chwilę zastanowił się, dlaczego właściwie chcesz wprowadzić w swoim życiu zmiany.

Dlaczego twierdzę, że motywacja nie zawsze jest dobra? Otóż zamiast otrzymywania pytań w stylu: “Jak się zmotywować” chciałbym wiedzieć, dlaczego potrzebujesz tej motywacji, dlaczego chcesz coś robić. Wyjaśnijmy to na prostym przykładzie. Gdy chodziliśmy do szkoły, większości uczniów zależało na dobrych ocenach. Ale dlaczego tak było? Jedni dużo się uczyli, ponieważ chcieli zdobyć szeroką wiedzę i kontynuować naukę w dobrych szkołach i uczelniach. Inni natomiast uczyli się, ponieważ rodzice oczekiwali od nich, że będą otrzymywać same piątki i szóstki. Jak widzisz, obie strony były motywowane. Komu Twoim zdaniem łatwiej było osiągnąć cel?

Cały problem motywowania się tkwi w tym, nie jak, ale dlaczego się motywujemy. Jeśli musimy coś robić, ponieważ czujemy presję, nigdy nie będzie to szczere. Owszem, możemy się zmuszać do wykonywania danej czynności, ale gdy tylko nadarzy się okazja do zwolnienia tempa, nie omieszkamy tego zrobić. Skorzystamy z każdej dostępnej wymówki, aby zaprzestać dążenia do jakiegoś celu. Zupełnie inaczej wygląda sytuacja, gdy zdajemy sobie sprawę z tego, dlaczego chcemy zacząć coś robić i gdy jest to nasza świadoma decyzja. Jeśli masz do zrzucenia dwadzieścia kilogramów nadwagi i lekarz powie Ci, że musisz zmienić dietę, ponieważ w przyszłości możesz mieć przez to kłopoty, prawdopodobnie wyjdiesz z gabinetu i standardowo udasz się do sklepu po ulubione przekąski. Póki co przecież nic się nie dzieje. Ale jeśli masz nadwagę i zaczynają doskwierać Ci problemy z kręgosłupem lub nadciśnieniem, możesz sam dojść do wniosku, że ograniczenie słodczy i fast foodów przyniesie Ci wiele korzyści, w końcu nie znosisz chodzić do lekarzy. W obu przypadkach masz racjonalny powód, ale tylko w drugim chęć do zmian wynika z Twojego przekonania. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku rzucania nałogów. Zdarza się, że ludzie palą papierosy latami i co rusz próbują je rzucić, niestety bez efektu. Mimo badań pulmonologicznych, które pokazują, że stan płuc nie jest najlepszy, nawet kwestia pogorszenia własnego zdrowia nie jest dla niektórych wystarczającym motorem napędowym. Trwają w nałogu długi czas. Aż nagle pojawia się informacja o ciąży i kobieta, która od dziesięciolecia codziennie wypalała paczkę papierosów, nagle zaczyna kolejny dzień od herbaty z cytryną, zamiast kawy i papierosa. Teraz nie chodzi już tylko o jej zdrowie, ale również o zdrowie dziecka. To jest powód, dla którego podejmuje jasną decyzję o odejściu od nałogu. Podobnie pary, które paliły, a w których domu pojawia się nowy, mały lokator bardzo często decydują, że nie chcą krzywdzić swojego potomka biernym paleniem. Troska o dzieci jest często silnym bodźcem do działania. Oglądałem kiedyś materiał, w którym kobiecie z ogromną otyłością groziło odebranie praw rodzicielskich. Nigdy wcześniej nie rozważała zmiany stylu życia. Ale kiedy okazało się, że zamiast opiekować się dziećmi, to dzieci muszą doglądać swojej matki, do akcji wkroczyły instytucje państwowe. Kobieta miała

dwie opcje do wyboru. Mogła zacząć dbać o wagę i udowodnić, że jest w stanie zająć się swoimi podopiecznymi. Mogła też niczego nie zmieniać i stracić prawa rodzicielskie. Przyznaj, że w tym przypadku motywacja kobiety była ogromna. Tu już nie chodziło o fakt, jak wygląda w lustrze czy w jaki sposób patrzą na nią inni ludzie. Gra toczyła się o to, czy spędzi resztę życia ze swoimi dziećmi, czy też samotnie.

Dokładnie z takiego samego powodu część z nas spędzała mnóstwo czasu po szkole na odrabianiu zadań i uczeniu się nowych rzeczy. Znowu podam przykład. Do jednej klasy chodziły dwie uczennice. Pierwsza z nich w plan tygodnia miała wpisane wszystkie możliwe zajęcia dodatkowe oraz korepetycje i to nie dlatego, że tak bardzo jej na tym zależało. Po prostu rodzice starali się zapewnić jej każde dostępne źródła, dzięki którym będzie mogła dostać się na najlepsze uczelnie. Ta jednak myślała o wszystkim innym poza nauką i szukała wymówek, by tylko móc urwać się z pozalekcyjnych zajęć. Druga dziewczyna też marzyła o studiach na dobrej uczelni. Ona jednak miała w domu trudną sytuację rodzinną. Czas po szkole wypełniały jej domowe obowiązki oraz opieka nad młodszym rodzeństwem. Dodatkowo rodzice nie podzielali jej zapалу do posiadania wyższego wykształcenia, wręcz przeciwnie, widzieli ją w roli starszej siostry, opiekującej się rodzeństwem i dokładającej do comiesięcznych opłat. Różnica między światopoglądem tej dziewczyny i jej rodziny była ogromna. Co więc zrobiła? Mogła uznać, że trudna sytuacja w domu to odpowiednia wymówka do obniżenia poprzeczki i spełnianie żądań rodziców, poddając się zupełnie ich woli. Tymczasem ona pogodziła ze sobą szkołę, zajęcia w domu, pracę dodatkową, która pozwoliła jej na kupienie materiałów ułatwiających zdanie matury oraz odłożenie pewnej kwoty. W dniu otrzymania wyników egzaminów była pewna, że zostanie się na wymarzoną uczelnię, posiadała również oszczędności na start w nowym mieście. Nie musiała prosić o pomoc rodziców, którzy nie mieli najmniejszego zamiaru jej tej pomocy udzielić. Pierwsza dziewczyna miała wszelkie możliwe źródła pomocy, jednak uzyskała gorsze wyniki z egzaminów. Jak myślisz, dlaczego?

Jeśli motywacja nie wynika z Twojego wewnętrznego przekonania, to chwilowy zapal bardzo szybko minie. I może zdarzy się, że zaczniesz szukać

bodźców do działania, ponieważ obiecałeś sobie wypełnienie zaplanowanej misji. Jednak Twoje zdanie co chwila będzie się zmieniać. Sam nie będziesz już pewien, czy naprawdę potrzebujesz lepszej pracy, czy aby na pewno nie czujesz się dobrze z nadwagą czy nałogami. Nieustannie będziesz potrzebować wiszącego nad Tobą bata. Taki bat będzie przypominał o tym, co musisz wykonać, a czego robić Ci nie wolno. W chwilach zwątpienia zatopisz się w stronach internetowych czy filmach znanych coachów. Przez moment może nawet uwierzysz, że poradzisz sobie z planowanym wyzwaniem. Ale jeśli stale wymagasz zewnętrznych impulsów, to jak wyobrażasz sobie zwykły dzień? Skoro działasz tylko pod wpływem takich stymulantów, to kiedy nastąpi przerwa w ich dostawie, automatycznie przestaniesz wykonywać to, co sobie założyłeś. Możesz nagrać całą listę podcastów na temat tego, co dzieje się z organizmem podczas palenia papierosów i odtwarzać ją na bieżąco w domu. A potem wyjdiesz na miasto ze znajomymi i kiedy powiedzą “przecież od jednego nie umrzesz”, to prawdopodobnie zapalisz tego jednego papierosa. Jeżeli poddajesz swoje działania uwagom z zewnątrz, to będziesz ich słuchać zarówno, gdy będą mówić, że coś jest złe jak i wtedy, gdy usłyszysz, że jest dobre. Co innego, jeśli zdobędziesz wiedzę na temat szkodliwości tego jednego papierosa. Załóżmy, że zrobisz badania płuc na początku i po miesiącu od odstawienia papierosów. Kiedy zobaczysz różnicę na własnym przykładzie, to czy dalej będziesz wierzył głosom z zewnątrz, które powiedzą, że ten jeden papieros nic nie zmieni? Przecież dobrze wiesz, że na kolejnych badaniach Twoje płuca będą w gorszym stanie, niż są teraz. Do tego prawdopodobnie jeden papieros pociągnie ze sobą następnego i skończy się na tym, że zamiast jedynie poczęstować się nim od znajomego, pobiegiesz do sklepu po całą paczkę.

Jeżeli chcesz dokonać realnych zmian w swoim postępowaniu zastanów się, dlaczego pragniesz to zrobić. Jeśli spędzasz każdy nowy dzień z paczką papierosów i Twój lekarz powie, że jest to szkodliwe dla zdrowia, wyjdiesz z gabinetu nic sobie z tego nie robiąc. Groźenie utratą zdrowia czy życia nie działa. To znaczy działa, ale przez moment. Podobnie jeśli od piętnastu lat pracujesz na etacie i od tych piętnastu lat powtarzasz sobie, że przyszłym roku

otworzysz własną działalność. Jeśli robisz coś od lat i ciągle Ci nie wychodzi, to usiądź na moment i zapytaj samego siebie: “Czy naprawdę tego chcę”? Wiesz, ja też czasem myślę o wejściu na Mount Everest, zwłaszcza gdy widzę w telewizji uśmiechnięte twarze ludzi, którzy byli zdeterminowani do podjęcia takiego kroku i właśnie wrócili z wyprawy życia. Szykowali się miesiącami do jednego wyjścia na szczyt. Ale jeśli nawet teraz powiem, że świetnie byłoby to kiedyś zrobić nie oznacza, że następnej zimy udam się w Himalaje. Dlatego zatrzymaj się na chwilę i zadaj sobie pytanie:

- Chcę prowadzić własną działalność, bo “znajomi prowadzą”, “to prestiż”, czy “zapewni mi to stabilność finansową na moich warunkach”?
- Chcę zdrowo się odżywiać, bo “to modne”, “teraz każdy zdrowo żyje” czy “mam złe wyniki badań, a życie jest tylko jedno i muszę o nie zadbać”?
- Chcę mieć dużo pieniędzy, bo “bogaci ludzie to elita”, czy “pieniądze to środek do spełnienia moich marzeń o podróżach i pięknym domu”?
- Chcę stworzyć nowy na rynku produkt, bo “jest rozwiązaniem dotychczasowych problemów”, czy “chcę, by cały świat poznał moje nazwisko”?

Uwaga! Ważna notatka. Wypisz w sposób podobny do powyższego pięć najważniejszych zmian, jakich chciałbyś dokonać w swoim życiu. Następnie zastanów się nad tym, dlaczego Ci na nich zależy. Do jakich wniosków dochodzisz analizując swoje notatki?

Kiedyś słyszałem wypowiedź blogera, który teraz zajmuje się stylizacją, ale spędził pewien okres na studiach prawniczych. Wiesz dlaczego się na nie udał? Chciał poznać prawo, pomagać ludziom w ich problemach, ratować z tarapatów? No nie. Zawsze widział prawników ubranych w sposób stylowy, którzy nosili skrojony na miarę garnitur, skórzane buty i biznesową teczkę. On też wyobrażał sobie siebie jako takiego eleganckiego mężczyznę. Z czasem jednak uświadomił sobie, że nie musi być prawnikiem, by ubierać się z klasą. Okazało się, że przez nieodpowiednie sprecyzowanie powodu swoich działań mógł zupełnie minąć się z powołaniem. Dlatego namawiam Cię do

przeanalizowania swoich marzeń i planów, do których dążysz. Zastanów się, dlaczego chcesz coś robić i czy wybrałeś adekwatne narzędzia do realizacji zamierzeń. Wyznacz kilka modeli działania i wybierz ten najlepszy dla siebie. Może się okazać, że posiadasz wiele ukrytych talentów, o których wcześniej nie miałeś pojęcia. Jeśli widzisz siebie w gronie inwestorów, ale nie masz zielonego pojęcia o inwestowaniu, za to znasz się na programowaniu, to możesz zdobyć środki na inwestycje prowadząc działalność opartą na swoich umiejętnościach. W międzyczasie możesz doszkalać się i zawierać nowe znajomości ze specjalistami od inwestycji. Nikt nie powiedział, że chcąc zostać traderem musisz wydawać na giełdzie każdą zarobioną złotówkę, wręcz przeciwnie. Dopóki nie zaznajomisz się dobrze z tematem to warto, byś rynek giełdowy potraktował jako dodatek, a nie główne źródło utrzymania. Jeśli początkowe próby nie powiodą się, to możesz stracić majątek życia i skutecznie zniechęcić do dalszego inwestowania. To tak, jakbyś pierwszy raz usiadł za kierownicą i próbował zdać egzamin na prawo jazdy, a potem widząc, że to niemożliwe, zupełnie zrezygnował z kursu. Mierz siły na zamiary i szukaj własnej ścieżki. Wielu znanych influencerów zaczynało swoją karierę od szlifowania dodatkowych umiejętności po godzinach. Dopiero z czasem ich hobby przerodziło się w sposób na życie.

Czy twierdzę, że motywacja jest zła? Oczywiście, że nie, a na pewno nie w każdej postaci. Gdyby nie pewna doza motywacji, to prawdopodobnie wszyscy funkcjonowalibyśmy w bardzo podobny i mało zróżnicowany sposób. Aczkolwiek zdecydowanie radzę rozsądne dobieranie osób i rzeczy, którym będziesz pozwalał na siebie oddziaływać. Rób wszystko, co możesz, by maksymalna ilość bodźców wypływała z Twojego wnętrza, a nie z zewnętrznych źródeł. Zastanów się nad tym, jak planowana zmiana wpłynie na Ciebie i Twoje życie, a nie nad tym, czy będziesz budził respekt wśród innych ludzi. Zauważ, że w takim przypadku celem nie jest osiągnięcie sukcesu samego w sobie, tylko bycie znanym i podziwianym. A czy takie pragnienie czasem nie wynika z braku pewności siebie?

Jeśli zdajesz sobie sprawę z tego, dlaczego chcesz osiągnąć cel, masz ogromne szanse na pomyślne jego zrealizowanie. Co więcej, nie możesz zrzucić

winy za niepowodzenie na innych. A jeśli jesteś świadomy swojej roli w podjętych przedsięwzięciach, trudniej będzie Ci odpuścić i zrezygnować. Nie będziesz mógł obarczyć odpowiedzialnością nikogo poza sobą.

Warto na koniec wspomnieć, że większość tak zwanych coachów, u których możesz szukać pomocy, zarabia na tym, że ciągle coś mówi, pisze czy nagrywa, a inni kupują ich produkty. Celem ich pracy nie jest spowodowanie, że natychmiast wstaniesz i zaczniesz spełniać marzenia, tylko przekonanie do siebie ludzi i sprzedawanie kolejnych usług. Zarówno chleb jak i heroina zaspokajają pewne uczucie głodu. Sęk w tym, że chleb wypełnia żołądek na kilka godzin, natomiast heroina powoduje, że od razu chcesz więcej, jednak nie odnosisz z niej żadnego pożytku. Rozważnie wybieraj osoby, na których chcesz się wzorować i którym być może będziesz płacił pieniądze za odrobinę motywacji. Weźmiesz “chleb” czy “narkotyk”? Zamiast nieustannie szukać impulsów i plątać się we własnych myślach, już teraz wstań i zabierz się do pracy.

ROZDZIAŁ V

ZASADY, DZIĘKI KTÓRYM ZACZNIESZ DZIAŁAĆ

Z poprzednich rozdziałów dowiedziałeś się, skąd może brać się Twój brak motywacji do pracy oraz dlaczego stałe szukanie motywacji z zewnątrz nie jest najlepszym wyjściem, by zacząć działać. Teraz zajmiemy się konkretnymi radami. Pokażę Ci, co możesz zrobić, by od teraz bez wahania zabierać się do pracy i więcej nie marnować czasu.

WYZNACZAM CEL W MĄDRY SPOSÓB

Kilkadziesiąt stron wcześniej obiecałem Ci, że odpowiem na pytanie, w jaki sposób udało mi się skutecznie rzucić palenie. Wspomniałem już, że miałem wiele wzlotów i upadków. Przystawałem palić papierosy na tydzień, po czym miałem gorszy dzień i znów sięgałem po paczkę. Powtarzałem sobie, że to ostatni raz. Ale przy kolejnym takim gorszym momencie myślałem: “Przecież poprzednio nic bardzo złego się nie stało, więc i teraz mogę sobie pozwolić na mały grzech, a jutro zacząć nowa”.

Co do zaczynania “od jutra”, słyszałem kiedyś ciekawą historię. Była to opowieść alkoholika bardzo zmotywowanego do odstawienia alkoholu. Człowiek ten słyszał coś o wyznaczaniu celów i motywacji. Wiesz, co zrobił, aby się zmotywować? Powiesił nad swoim łóżkiem kartkę z napisem: “Od jutra przestaję pić”. Miał widzieć ją codziennie i od razu po przebudzeniu przypominać sobie, że ma zamiar odstawić wysokoprocentowe napoje. Możesz już się domyślić, co było problemem w jego rozumowaniu. Otóż wstawał on codziennie rano i codziennie uświadamiał sobie, że przestaje “od jutra”. Jednak

jutro nigdy nie nastąpiło, nie zmieniło się w “dzisiaj”. Odnoszę wrażenie, że wiele rzeczy do wykonania zostawiamy sobie “na jutro”, “od poniedziałku”, “od nowego roku”. Dlatego również w moim przypadku motywacja, by rzucić palenie od konkretnego momentu nie mogła zdać roli. Z czasem, gdy postanowiłem zdrowiej żyć, rozpocząłem swoją przygodę z siłownią. Na początku nie było to łatwe, mój organizm nie był przyzwyczajony do wysiłku. Możesz się domyślać, jak niewydajne są płuca palacza. Kiedy siłownia stała się moim nawykiem zauważyłem, że znacznie lepiej się czuję. Wystarczyła jednak jedna pokusa na papierosa, by przy następnym treningu szybko odczuwać zadyszkę i zmęczenie. Wtedy właśnie podjąłem decyzję. Powiedziałem sobie: “Teraz ćwiczę i dbam o siebie. Wylewam na tej siłowni siódme poty. Przebyłem zbyt długą drogę od dziesięciominutowej męczarni do przyzwyczajenia mojego organizmu do dłuższego wysiłku, aby zaprzepaścić to jednym, głupim papierosem”. I tak zrobiłem. Nie palę do dziś.

Różne szkoły motywacji mówią o wielu metodach na wyznaczanie celu. Słyszałem o notatkach, kolorowych kartkach, magnesach na lodówkę, którą codziennie otwierasz czy też afirmacjach. Nie mogę Ci powiedzieć, którą metodę masz wybrać, ponieważ na każdego zadziała coś innego. Możesz powiesić nad biurkiem kartkę przypominającą o codziennej lekcji języka obcego. Możesz znaleźć swoje zdjęcie sprzed lat, kiedy to Twoja figura wyglądała nienagannie i powiesić je w kuchni, by widzieć je za każdym razem, gdy Twoja ręka zawędruje do szafki z przekąskami. Możesz też, podobnie jak ja, uświadomić sobie, jak wiele jest do stracenia. Zobacz, ile czasu poświęcasz na dążenie do swojego celu. Czy warto wszystko zaprzepaścić jedną zachcianką? Oczywiście, nie zawsze jest tak, że jedna porażka przekreśla cały dotychczasowy wysiłek, ale jeśli mówimy o nałogach, jest to tym bardziej istotne, by odrzucić szkodliwe substancje raz na zawsze.

OSIĄGAJ CELE DZIĘKI METODZIE “SMART”

Jak wyznaczać swoje cele, by zmaksymalizować możliwość ich osiągnięcia? Proponuję Ci wykonać to zadanie metodą SMART. Co to za metoda? Jest ona oparta na pięciu podstawowych cechach, jakie powinien

brać pod uwagę podczas konkretyzowania celu. Możesz postanowić, że chcesz zarabiać więcej. Ale ile więcej? Zarabiać na etacie czy własnej działalności? Zarabiać tylko na pracy, czy też przez inwestycje? Aby jasno określić, czego od siebie oczekujesz, ustal swoje zamierzenie przy pomocy pięciu przymiotników.

- S (ang. specific) - skonkretyzowane. Cel należy nazwać w taki sposób, który daje jedno rozwiązanie i nie pozwala na różne interpretacje tego, co trzeba zrobić.
- M (ang. measurable) - mierzalne. Musi istnieć możliwość wyrażenia realizacji w liczbie.
- A (ang. achievable) - osiągalne. Cel musi być realny i możliwy do zrealizowania.
- R (ang. relevant) - istotne. Cel powinien być dużym krokiem naprzód w naszym życiu.
- T (ang. time-bound) - określone w czasie. Musimy wyznaczyć deadline, czyli czas, do którego mamy cel osiągnąć.

Skoro znamy już teorię zobaczmy, jak takie określanie może wyglądać w praktyce. Pokażę Ci kilka przykładowych prawidłowo zapisanych celów w różnych dziedzinach. Możemy je opisać na dwa sposoby. Pierwszy to nazwanie dużego zamierzenia w dłuższym czasie. Ale wiemy, że na wielki sukces składają się małe kroki, toteż możemy wyznaczać te małe kroki do osiągnięcia w niewielkich odstępach czasowych. Zobacz, jak to robić.

Zamiast “schudnę”:

- “Schudnę pięć kilogramów w trzy miesiące”.
- “Będę chudnąć pół kilograma tygodniowo, dopóki nie osiągnę wagi siedemdziesięciu kilogramów”.

Zamiast “będę oszczędzać”:

- “Odłożę dziesięć tysięcy złotych do końca tego roku”.
- “Będę odkładać tysiąc złotych co miesiąc na konto oszczędnościowe”.

Zamiast “nauczę się języka obcego”:

- “Opanuję podstawową gramatykę i słownictwo niezbędne do komunikowania się w sytuacjach codziennych w ciągu dwóch miesięcy”.
- “Codziennie będę uczyć się pięciu nowych słówek i przeznaczę na to pięć minut. Kolejne pięć minut będę powtarzać słówka z poprzedniego dnia. Raz w tygodniu przeznaczę trzydzieści minut na powtórzenie materiału z całego tygodnia. Daje to dziesięć minut nauki codziennie i trzydzieści minut ostatniego dnia tygodnia. W ten sposób opanuję trzydzieści nowych słów tygodniowo”.

Zamiast “założę firmę”:

- “Otworzę sklep stacjonarny z elegancką odzieżą dla mężczyzn”.
- “Otworzę małą restaurację oferującą kuchnię polską w Krakowie. Po osiągnięciu określonego pułapu otworzę kolejne punkty w Katowicach i Poznaniu, by stworzyć własną sieć”.

Zamiast “stworzę coś swojego”:

- “Zaprojektuję kolekcję skórzanej galanterii dla biznesmenów”.
- “Założę bloga o swoich podróżach, na którym będę umieszczać jeden wpis tygodniowo”.

Przykłady można mnożyć w nieskończoność. Ważne jest to, byś sam zastanowił się nad tym, co tak naprawdę chcesz robić w życiu i byś określał te cele w sposób klarowny. Takie wodolejstwo typu “schudnę”, “stworzę coś”, “założę biznes” w żaden sposób nie przybliży Cię do osiągnięcia celu. Jeśli natomiast dokładnie określisz swoje zamierzenie, będziesz mógł pracę podzielić na mniejsze etapy. Weźmy pod lupę przykład z restauracją. Gdybyś chciał otworzyć własną sieć i skupił na tym, jak wykonać to zadanie, prawdopodobnie przeoczyłbyś wszystkie problemy, jakie mogą Cię spotkać przy prowadzeniu zaledwie jednego, niewielkiego punktu. Ale jeśli zaplanujesz otwarcie jednej restauracji i docelowo, dopiero po osiągnięciu odpowiedniego obrotu i nabyciu doświadczenia, kolejnych punktów, masz szansę odnieść sukces. Będziesz miał pieniądze i kwalifikacje do tego, by zabrać się za kolejny etap.

Moim zdaniem ważną rzeczą jest, by nie tworzyć celów nieosiągalnych, zwłaszcza w krótkim czasie. Jeśli pracujesz jeszcze na etacie, a Twoim planem jest założenie firmy, która da Ci pieniądze na milionowe inwestycje, prawdopodobnie szybko zdziwisz się, ile wysiłku wymaga zarobienie pierwszego miliona. Ale już pierwsze dziesięć tysięcy jest jak najbardziej do zrobienia w stosunkowo niedługim okresie, wszystkie te elementy zależą głównie od branży, w której zamierzasz działać.

Uwaga! Ważna notatka. Przyszedł czas na Ciebie. Pomyśl, jaką zmianę planujesz wprowadzić w swoje życie, ale nie zatrzymuj się na jednym zdaniu. Rozpisz swoje cele metodą SMART. Czy teraz zamierzenie wydaje się być bardziej osiągalne?

Wyznaczenie celu to kluczowy moment w podejmowaniu decyzji o działaniu. Jeśli planujesz duże przedsięwzięcie, nie zapomnij podzielić go na mniejsze etapy możliwe do zrealizowania z krótszych odstępach czasowych, by nie zdemotywowować się na początku swojej pracy. Rób wszystko, by stale pamiętać o tym, czego pragniesz: rób notatki, korzystaj z kolorowych kartek, wieszaj zdjęcia, znajdź najlepszą metodę dla siebie.

GDY TYLKO ZACZYNAM ODCZUWAĆ BODZIEC, DZIAŁAM. TWORZĘ POMYSŁ NA SIEBIE

Kto z nas nigdy nie zaplątał się w filmach czy książkach motywacyjnych na całe dnie, niech pierwszy rzuci kamieniem. Zapoznavanie się z materiałami, które pomagają nam w rozwoju osobistym jest nieodłącznym elementem, gdy szukamy naszej drogi. Czy jednak wiesz, jak działają takie motywatory?

Jak pisałem w rozdziale pierwszym, w którym opowiadałem swoją historię, również przeszedłem w swoim życiu etap czytania, a potem słuchania książek w postaci audiobooków. Wydałem w tym celu wiele pieniędzy i przeznaczyłem naprawdę mnóstwo czasu. Owszem, znalazłem poradniki, dzięki którym zrozumiałem, w jaki sposób powinienem zabrać się do pracy. Ale nie ukrywajmy, takie książki mają wciągać i mają zachęcać do kupienia następnych prac danego autora. Mniej więcej w ten sposób są tworzone książki

legendarnego autora poradników motywacyjnych, Roberta Kiyosakiego. Jego najpopularniejsze dzieło, „Bogaty ojciec, biedny ojciec” zapisało się jako numer jeden na liście osób dążących do rozwoju osobistego, chcących zmienić sposób myślenia i się wzbogacić. Myślę, że nie da się zacząć swojej drogi bez przeczytania tej książki, ponieważ naprawdę skutecznie potrafi zmienić sposób naszego myślenia już od pierwszych stron. Prawie wszystkie osoby, które znam, a które zaczynały praktycznie od zera, posiadają ją w swojej bibliotece. I ja również będę Ci polecać jej przeczytanie. Chciałbym jednak, żebyś zrozumiał jedną rzecz. Książki motywacyjne mają wciągać, filmy motywacyjne również. Są też meetingi motywacyjne, spotkania z coachami, na które wydajemy pieniądze. Gdy słuchasz tego, co przekazują mówcy motywacyjni czujesz, że w tej chwili byłbyś w stanie przenosić góry, myślisz: „Tak, on ma rację, to jest ten moment”. A potem wychodzisz z sali i chwilowa euforia mija. Znowu dopadają Cię wątpliwości, właściwie to nie pamiętasz połowy rzeczy, które usłyszałeś, ponieważ zapomniałeś o zabraniu notatnika. Możesz wydawać swoje pieniądze na co chcesz, mieć w swoim posiadaniu mnóstwo książek, jeździć na każdy wykład swojego ulubionego coacha. Ale dopóki nie podejmiesz decyzji, że zaczynasz działać, to nic się nie zmieni. Czy wiesz, co jest często oznaką tego, że znajdujesz się w dobrym miejscu swojego życia? To ten moment, w którym już nie czytasz takich poradników i nie słuchasz wykładów. Masz w sobie taką werwę do działania, że nie chcesz przeznaczać sił i czasu tylko na słuchanie, chcesz działać.

Chcę do Ciebie trafić, jako do mojego Czytelnika, dlatego będę z Tobą zupełnie szczery. Książka, którą właśnie czytasz, kosztuje. Również za inne moje poradniki, na przykład „Inwestuj w nieruchomości bez ryzyka” trzeba zapłacić. Mogę Cię do tego zachęcić, ale nie będę namawiał. Sam zdecydujesz, czy Twoim zdaniem warto, byś wydał na to pieniądze. Zamiast namawiać Cię do napychania moich kieszeni pieniędzmi zachęcam do tego, byś sam stał się twórcą. Może teraz zastanawiasz się: „Dlaczego ten facet tak mówi, przecież on na tym zarabia”. Oczywiście, masz rację. Zarabiam na tym. Zarabiam również na pozostałych dziedzinach mojej działalności, między innymi prowadzeniu moich podopiecznych przez proces nauki gry na giełdzie. Ale wiesz, dlaczego

nie martwię się o pieniądze? Ponieważ wiem, że robię to dobrze. Poświęciłem lata na naukę i cały czas uczę się czegoś nowego. Przede wszystkim szanuję ludzi, którzy płacą mi pieniądze, dlatego przychodząc na moje szkolenia nie dostają garści rad, które bez problemu są w stanie znaleźć po pięciu minutach spędzonych w sieci. Przeprowadzam ich przez cały proces od podstaw, działamy również “na żywo”. To nie jest tak, że mówię: “Jeśli chcesz zostać traderem i zarabiać miliony, rób to i to, a tego nie rób, odsyłam Cię do moich książek i filmów, dziękuję za spotkanie”. Jeśli ktoś działa w taki sposób, to nie szanuje swojego klienta i nie szanuje siebie i swojego czasu. Mając dużą wiedzę i dzieląc się nią, możemy tylko zyskać, między innymi poprzez stworzenie siatki znajomości. Dlatego na moich szkoleniach zasiadamy przed ekrany i prowadzę moich uczniów przez proces gry na giełdzie na żywo, w danym momencie. I właśnie dlatego, jak przed chwilą wspomniałem, nie boję się o pieniądze. Wiem, że to, co robię, robię dobrze, a ludzie, z którymi współpracuję, są zadowoleni i osiągają świetne efekty. Wiem też, że jeśli ktoś zapyta te osoby o ich sukces, to z pewnością przekażą oni, że to właśnie ja im w tym pomogłem, co zresztą robią i teraz, nagrywając krótkie filmiki z ich historią uczestnictwa w moich szkoleniach i osiągniętych przez nich efektach. Dzięki mojemu szacunkowi do nich i przykładaniu się do tego, co robię, jestem przekonany, że strumień chętnych nieprędko się skończy. Potęguje to fakt, że giełda jest obecnie bardzo pożądanym rynkiem, a jednocześnie większość osób traci majątek życia z powodu braku wiedzy odnośnie tego, jak się na tym rynku poruszać.

Musisz wiedzieć jeszcze jedną, bardzo ważną rzecz: Wiedza kosztuje. Nie mówię tu znowu o utartych sloganach i tym, co możesz znaleźć w Internecie. Sieć globalna to niekończące się źródło wiedzy. My jednak uczymy się nie tylko poprzez czytanie, ale działanie. Pamiętasz pewnie ze szkoły zajęcia matematyki. Mieliśmy tam do czynienia z teorią w postaci tego, czym jest dodawanie czy odejmowanie, jak rozwiązywać równania i wykonywać działania oparte na układach współrzędnych. Ale gdybyś znał tylko definicję i dostał do rozwiązania zadanie, potrafiłbyś je wykonać? Założę się, że nie. W podręcznikach zaraz po teorii podane były przykłady, potem zaczynaliśmy od

prostych zadań wykonywanych przy tablicy, z czasem przechodziliśmy do trudniejszych. A teraz ludzie chcą zarabiać miliony na giełdzie znając jedynie podstawowe definicje używane na rynku i tak często przy tym myląc pojęcia. Nie wątpię, że ułamkowi z nich to się uda. Jednak zdecydowana większość straci czas i pieniądze na nieudane transakcje. Co zatem robić?

Zamiast zatapiać się w kolejnych materiałach motywacyjnych, skup się na tym, który masz teraz w ręku. Czy czytając wcześniejsze rozdziały jakieś zdanie zapadło Ci głęboko w pamięć, może nawet je zanotowałeś? A może czytając przed chwilą słowa o byciu twórcą przeszło Ci przez myśl, że mógłbyś nim być? W czym jesteś dobry?

Nie żartuję. Zatrzymaj się na chwilę i poszukaj w sobie odpowiedzi na to pytanie. Możesz zostać twórcą, każdy może nim zostać. Ja na przykład jestem przedsiębiorczy, znam się na inwestowaniu i grze na giełdzie. Potrafię w jasny sposób przekazać informacje i dobrze się czuję w roli nauczyciela, dlatego jestem traderem i szkole innych ludzi z inwestycji. Stworzyłem swoją stronę internetową i poradniki inwestycyjne. A Ty co mógłbyś robić? Jesteś typem osoby, która woli działać stacjonarnie czy w sieci? Jak możesz wykorzystać swój talent czy pasję do stworzenia dobrze prosperującego biznesu?

Może na przykład lubisz działać na miejscu i mieć bezpośredni kontakt z innymi ludźmi. Lubisz łowić ryby, a w Twoim mieście nie ma sklepu wędkarskiego? Masz niszę. Posiadasz umiejętności menedżerskie i znasz świetnych kucharzy, a lokalna restauracja pozostawia wiele do życzenia? Zacznij rozglądać się za lokalem. W ten sposób możesz otworzyć każdy sklep, kwiaciarnię, butik, zakład kosmetyczny, cokolwiek zechcesz i do czego masz predyspozycję. Może posiadasz jakieś specjalne umiejętności i jesteś również dobrym nauczycielem. Jeśli tak, to co stoi na przeszkodzie, byś uczył tych rzeczy inne osoby? Jeśli jesteś przedsiębiorczy i znasz ludzi, którzy mają fach w ręku, to współpraca z nimi również będzie dobrym rozwiązaniem. A może znasz dobrze jakiś język, ale ogranicza Cię możliwość pracy jedynie w szkołach? Załóż bloga, zacznij nagrywać filmy, zacznij tworzyć, buduj społeczność wokół siebie. W dzisiejszych czasach Internet to potęga.

Zatrzymaj się teraz na chwilę i pomyśl, w czym jesteś dobry. A jeżeli masz problemy z brakiem wiary w siebie i na ten moment uważasz, że w niczym, to do czego masz predyspozycje? Jesteś bardziej umysłem ścisłym czy humanistycznym? Może masz zmysł artystyczny? Zapisz w swoim notesie kilka zdań na temat rzeczy, które lubisz robić i które robisz dobrze. Im więcej uda Ci się ich wypisać, tym lepiej dla Ciebie, bo masz więcej opcji do wyboru. Pamiętaj, że nie ma głupich pomysłów. Gdy ktoś mi mówi, że jego pomysł się nie sprzeda, podaję przykład fidget spinnerów. Kojarzysz? To taka zabawka, która wprowadzona w ruch obraca się dookoła własnej osi. Niby nic, prawda? Jednak na sprzedaży tej prostej i taniej w wykonaniu zabawki producenci na całym świecie zarobili miliony, a zabawki były dostępne prawie w każdym punkcie sprzedaży. Ktoś zarabia duże pieniądze na sprzedaży zabawki, która się po prostu kręci. Dalej uważasz, że zapisane przez Ciebie pomysły są głupie? Koncepcja połączona z dobrym marketingiem pozwala na odniesienie sukcesu. Wystarczy, że podasz dobry powód, dla którego ktoś miałby kupić Twój produkt lub skorzystać z Twoich usług. Jak mogą wyglądać takie powody?

- Jestem znawcą języka polskiego, mógłbym prowadzić blog internetowy. Dlaczego właśnie ja? Ponieważ działam na przykładach i potrafię nudną opowieść zamienić w dzieło, które inni zapamiętają na lata. Przy pomocy materiałów z takiego bloga zdanie matury to żaden problem.
- Mam doświadczenie w budowlance, znam też kilku świetnych fachowców. Mógłbym otworzyć firmę budowlaną działającą lokalnie. Dlaczego ja? Ludzie mnie znają i wiedzą, że jestem pracowity i wykonuję swoją pracę rzetelnie. Ufają mi i już teraz polecają mnie znajomym. Zakładając firmę będę miał więc pewne grono klientów, a razem ze znanymi mi fachowcami stworzymy silną konkurencję na lokalnym rynku. Jesteśmy świetni w tym, co robimy. Tworząc taką firmę działam z ludźmi, którym ufam, dodatkowo zarabiam więcej, ponieważ jestem w stanie stworzyć ekipę, która wykona wszystkie prace, począwszy od fundamentów, aż po instalacje i wykończenia.

Uwaga! Ważna notatka. Zapisz teraz swoje pomysły na to, czym mógłbyś się zajmować. Obok wypisz powody, dla których mógłbyś to robić. Możesz wzorować się na powyższych przykładach.

Prawda, że tak opisywane zamysły pokazują nam znacznie więcej możliwości, niż standardowe “zrobię coś”? Jeśli skutecznie zachęciłem Cię do stworzenia listy pomysłów na siebie, z taką listą możemy przejść do następnego punktu. Tym razem będziemy analizować szanse i zagrożenia, jakie mogą się nam przytrafić w trakcie prowadzenia określonych działań.

ANALIZA SWOT WŁASNYCH PLANÓW

W drugim rozdziale obiecałem, że pomogę Ci rozwiązać problem braku opracowanego schematu działania. Aby to zrobić, po raz kolejny potrzebujesz swojego notesu i czegoś do pisania.

Czy słyszałeś o czymś takim, jak analiza SWOT? Jest to jedno z podstawowych narzędzi służących do tworzenia analiz strategicznych przedsiębiorstwa. Jednak ten termin możemy zastosować w wielu przypadkach, nie tylko tych biznesowych. Zanim zaczniemy, krótko opiszę na czym polega taka analiza. Na jej nazwę składają się cztery litery:

- “S” od strength, czyli mocne strony (czynnik wewnętrzny),
- “W” od weakness, czyli słabe strony (czynnik wewnętrzny),
- “O” od opportunities, czyli możliwości (czynnik zewnętrzny),
- “T” od threats, czyli zagrożenia (czynnik zewnętrzny).

Jaka jest różnica między czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi? Czynniki wewnętrzne to te zależne od nas, mocne i słabe strony naszego pomysłu, na które mamy wpływ. Czynniki zewnętrzne zaś to elementy, na które nie mamy wpływu i albo musimy się z nimi pogodzić, albo przygotować plan ich zwalczania. Jeśli chcesz zapoznać się z pojęciem analizy SWOT w szerszym zakresie, odsyłam Cię do innych źródeł, które dokładnie opisują bardzo szeroko ten temat. Natomiast my w tym miejscu zajmiemy się praktyką. Nie mówimy,

tylko robimy. **Uwaga! Ważna notatka.** Skorzystaj z notesu i wykonaj tabelkę na podstawie tej pokazanej niżej.

Pozytywne	Negatywne
S - silne strony	W - słabe strony
O - możliwości	T - zagrożenia

Pokażę Ci wykonanie analizy SWOT na podstawie dwóch przykładów. Pierwszy to działalność stacjonarna w postaci restauracji. Drugi to działalność w sieci, mianowicie sklep internetowy z odzieżą.

Przykład pierwszy to plan otwarcia restauracji serwującej kuchnię polską w mieście o liczebności 100 000 mieszkańców. Dania mają być najwyższej jakości, dlatego średnia ich cena jest wyższa niż standardowa cena w okolicy. Właściciel posiada poduszkę finansową na rok działalności oraz wynajmuje lokal w centrum miasta.

Mocne strony	Słabe strony
S ● dobra lokalizacja ● wyszkoleni pracownicy ● poduszka finansowa na rok działalności ● wysoka jakość serwowanych produktów ● szeroka karta dań ● restauracja otwarta do późnych godzin wieczornych w weekendy ● tworzenie dań z produktów świeżych i nieprzetworzonych	W ● wysokie ceny ● konieczność wynajmowania lokalu ● konieczność spędzania większości czasu w lokalu ● konieczność przeprowadzenia kursu dla menedżera ● wysokie koszty przygotowania dań ● firma jest nowa na rynku ● utrzymywanie nienagannego porządku

O • duży popyt na zdrową żywność • stworzenie usług cateringowych • wykupienie lokalu • stworzenie sieci restauracji • dobry dojazd do lokalu • wykupienie banerów reklamowych • przyjaźni klienci	T • konkurencja w pobliżu • brak zainteresowania kuchnią regionalną • wzrost kosztów prowadzenia działalności, mediów i dzierżawy lokalu • niskie zarobki mieszkańców • nieprzyjaźni klienci
---	---

Może myślałeś już kiedyś o tym, by założyć własną restaurację. Jak pamiętasz, sam miałem pierwszy biznes w postaci małego punktu gastronomicznego. Na początku każdy zastanawia się, skąd wziąć fundusze, jaki rodzaj kuchni wybrać i na jaką grupę docelową się nastawić. Może również miałeś podobny pomysł. Pomyślałeś choć raz o tym, że będąc właścicielem restauracji, będziesz zmuszony spędzać w niej mnóstwo czasu? Ja przekonałem się o tym dopiero, gdy prowadziłem firmę. Zatrudnienie wykwalifikowanego i doświadczonego menedżera ułatwia zadanie, ale w dalszym ciągu odpowiedzialność spoczywa na właścicielu. Kontrole sanepidu, sprawdzanie dostawców, czy aby na pewno dostarczają nam świeży towar - klientów nie będzie obchodziło, że czegoś nie sprawdziłeś. Zapłacili za produkt wysokiej jakości, więc takiego oczekują. Pamiętaj też, że pośród wielu wspaniałych, przyjaznych ludzi odwiedzających lokal zdarzają się też osoby roszczeniowe, gotowe doprowadzić całą załogę do załamania nerwowego. Praca z ludźmi wymaga ogromnej cierpliwości.

Przeanalizujmy teraz drugi przykład. Będzie to sklep internetowy z odzieżą, obuwiem i bielizną. Produkty przeznaczone są dla kobiet, mężczyzn i dzieci. Właściciel posiada poduszkę finansową na rok prowadzenia działalności. Ma też na własność magazyn, w którym przechowuje towary.

S • własny magazyn • brak konieczności bezpośredniego kontaktu z klientem • bogaty asortyment • poduszka finansowa na rok działalności • sprzedaż niezależna od lokalizacji	W • niezaktualizowane stany produktów powodujące chaos • kosztowna stała współpraca z wykwalifikowanym programistą i fotografem • odbieranie telefonu o różnych porach • wprowadzanie tysięcy produktów do sklepu • inwentaryzacje • kosztowne reklamy • optymalizacja SEO • regularne prowadzenie social mediów
O • stworzenie dużego i znanego sklepu internetowego • poszerzenie działalności na inne kraje • stałe poszerzanie asortymentu • dobra opinia w sieci dzięki zadowolonym klientom	T • długotrwałe pozycjonowanie strony internetowej • włamanie do magazynu • duża konkurencja w Internecie • niszczenie dobrej opinii przez anonimowe osoby w sieci • zwroty towarów z powodu innego wyglądu w rzeczywistości lub złego rozmiaru • niewywiązywanie się z umów przez hurtownie • opóźnienia w dostarczaniu przesyłek przez przewoźnika • zażalenia od klientów

Mogłoby się wydawać, że nie ma nic prostszego niż prowadzenie sklepu internetowego. Wystarczy założyć stronę, dodać do tego social media, pochwalić się znajomym, oni pokażą to swoim znajomym i gotowe. Niestety, w praktyce to tak nie działa. Zaczniemy od samego wyglądu i kwestii technicznej strony internetowej. Korzystanie ze specjalnych platform oferujących niezbędne oprogramowanie jest kosztowne i ograniczone. Wprowadzanie zmian jest albo dość drogie, albo technicznie niemożliwe. Przy decyzji na współpracę z programistą również należy liczyć się z dużymi kosztami. Stworzenie takiej dedykowanej strony to od kilku do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych, o ile nie mówimy o gigantach sprzedażowych. Wtedy kwota rośnie nawet do kilkuset tysięcy. Jeśli wydaliśmy już trochę pieniędzy na stronę internetową, dobrze byłoby ją wypełnić. Wprowadzanie produktów na stronę jest bardzo czasochłonnym zajęciem, za to znalezienie osoby, która to robi, generuje kolejne koszty. Jeśli hurtownia oferuje Ci zdjęcia produktowe, to masz wielkie szczęście. W innym wypadku musisz zatrudnić fotografa, to kolejne koszty. Jeśli przebrniesz przez proces stworzenia i wypełnienia strony produktami, możesz już szukać swojego sklepu w przeglądarce. Nie znalazłeś go tam po wpisaniu hasła? Nic dziwnego, ponieważ każdą stronę należy wypozycjonować. Pozycjonowanie opiera się głównie na tekście, dlatego dobrze byłoby zatrudnić copywritera, który zna się na tworzeniu opisów na stronę i opisów produktowych. Możesz też skorzystać z usług specjalnych firm zajmujących się pozycjonowaniem. Cena to mniej więcej kilka tysięcy miesięcznie. Ale założmy, że jesteś na pierwszej pozycji na stronie, gdy wpisujesz nazwę swojego sklepu w przeglądarce. Czy przekłada się to na zamówienia? Może się okazać, że wydałeś kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy, a klientów brak. Jak już wcześniej wspomniałem, Internet jest niekończącym się źródłem, zarówno wiedzy, jak i ofert skierowanych do klientów. Koszty promocji to kolejne tysiące złotych. Kojarzysz reklamy, które pojawiają się, gdy wpisujesz w wyszukiwarce hasło w poszukiwaniu jakiegoś produktu? Cena takiej opcji, która zapewnia optymalny przychód zaczyna się od około sześciu tysięcy na miesiąc. Giganci sprzedażowi wydają na ten cel co miesiąc około dwudziestu

tysięcy złotych. Czy dalej jest lepiej? Jeśli już produkty zaczną się sprzedawać, to trzeba nastawić się na zwroty, dużo zwrotów, co generuje kolejne wydatki. Sklep internetowy opiera się w założeniu na integracji stanów rzeczywistych ze stanami na stronie. Jeśli nastąpi jakiś błąd, dane zostaną źle wprowadzone, spowoduje to chaos, a im więcej nieporozumień, tym trudniej go opanować.

Ale jak to, najpierw mówię, żebyś działał, a teraz skutecznie zniechęcam do podejmowania jakichkolwiek kroków? Otóż nie chodzi mi o to, byś poddał się i zrezygnował ze swoich planów. Ale jak mówiłem, nasz sukces budujemy na porażkach, dlatego musisz być na nie przygotowany. Dokładnie oblicz koszty, jakie będziesz musiał ponieść w związku z prowadzeniem działalności. Dla każdego z wcześniej wpisanych do notesu pomysłów wykonaj analizę SWOT. Musisz być świadomy tego, że działanie i prowadzenie biznesu łączy się z nieustanną analizą tego, co może się wydarzyć. Nigdy nie pomijaj tego kroku.

USUWAM ROZPRASZACZE

To krótka, ale niezbędna zasada, jeśli chcesz naprawdę zacząć działać. Nie ma nic gorszego, niż rozpraszacze. Jeśli chcemy zaprowadzić porządek w swoim życiu, potrzebujemy momentów ciszy i spokoju na przemyślenia. Jeśli zaś już zacząłeś działać, to nie możesz sobie pozwolić na dekoncentrację, ponieważ skutecznie spowolni to Twoje dążenie do celu. Co jest takim rozpraszaczem?

FACEBOOK

Bezapelacyjnie i jednogłośnie liderem rozpraszaczy jest Facebook. To przykre, że cuda techniki, które zostały stworzone po to, aby uprościć nasze życie, potrafią jednocześnie zakłócić jego porządek i uniemożliwić nam zmiany. Co jest właściwie takiego złego w Facebooku? Jeśli mam być szczery, to wszystko. Ta niewątpliwie fantastyczna aplikacja pozwala nam na bycie w stałym kontakcie ze znajomymi. Stałym. Zawsze i wszędzie. Może czytając tę książkę wpadłeś na jakiś świetny pomysł, wzięłeś do ręki notes, już prawie zacząłeś pisać i ... Ding! Messenger. Znajomy pyta Cię o notatki z uczelni albo chce

oddać Ci zmianę w pracy, ponieważ wypadło mu coś ważnego. Przy okazji pyta, co u Ciebie słychać i jaką to ciekawostkę ostatnio usłyszał. Po pięciu minutach już nie pamiętasz, co takiego chciałeś zanotować. Inna sytuacja, wchodzisz na Facebooka dosłownie na chwilę, aby sprawdzić, czy Twoi znajomi udostępnili coś ciekawego. No i udostępnili, kilka osób wrzuciło nowe zdjęcie. Ciekawy post na grupie. Czytasz, udzielasz się. Już prawie wyłączasz, ale przewijasz w dół jeszcze chwilę. Śmieszny filmik? Oglądasz. Wzruszający filmik? Oglądasz. Prawie wyłączasz, ale znowu sponsorowany filmik, tym razem naukowy, więc oglądasz. Przewijasz w dół. Mija godzina. Jak myślisz, czy takie aplikacje tworzy się po to, by w razie potrzeby skontaktować się ze znajomymi? Może oficjalna wersja tak brzmi, natomiast tablica na Facebooku została stworzona po to, by ją przewijać. Dlaczego nie ma opcji kilku postów na jednej stronie, jak na niektórych blogach? Ponieważ dochodząc do jej końca uznałbyś, że już wystarczy i wracasz do pracy. Dlatego tutaj zastosowano model nieskończoności, masz stale przewijać stronę i stale dostarczać sobie rozrywki. Czas, jaki spędzasz na Facebooku jest zarobkiem dla jego twórców. Każda reklama, która mimowolnie Ci się pokazuje podczas takiego scrollowania to dodatkowe dolary dla właścicieli serwisu.

Czy mówię, żeby usunąć konto na Facebooku i wrócić do pisania listów? Oczywiście, że nie. Natomiast zwróć uwagę na to, ile czasu dziennie spędzasz na tej witrynie. Zrób eksperyment i ustaw stoper, gdy zaczniesz ją przeglądać. Mistrzowie spędzają tak nawet kilka godzin dziennie, nie licząc czasu przeznaczonego na przeglądanie innych stron internetowych. Czy masz zawsze włączoną zakładkę z Facebookiem? Czy w Twoim telefonie stale działa wi-fi, dzięki czemu wiadomości wysyłane na Messengerze docierają do Ciebie o każdej porze dnia i nocy? Może wystarczyłoby wyznaczyć sobie dziennie na przykład dwie serie po dwadzieścia minut z zegarkiem na rękę, kiedy to możesz swobodnie spędzić czas na Facebooku? A zamiast mieć cały czas uruchomionego Messengera włączać go na przykład raz na dwie godziny? Przecież gdyby wydarzyło się coś naprawdę ważnego, zawsze można bezpośrednio do Ciebie zadzwonić. Zostawiam Ci ten temat do przemyślenia.

YOUTUBE

Zaraz pomyślisz, że specjalnie się uwzięłem i wymieniam teraz wszystkie najbardziej popularne strony. Po części masz rację, ponieważ te znane źródła rozrywki zabierają nam najwięcej czasu. Na Youtube możemy znaleźć wiele świetnych filmów, nierzadko pomagają nam rozwiązywać nasze problemy czy skutecznie się zrelaksować. Byłoby świetnie, gdybyśmy wpisywali tytuł interesującego nas filmiku, obejrzel go i wrócili do pracy. Ale algorytmy Youtube działają bardzo podobnie do tych z Facebooka. Im więcej spędzonego czasu na platformie, tym większe dochody dla strony. Stąd też poza oglądanym materiałem znajdziemy obok inne, proponowane dla nas filmy. Jeśli nie wyłączymy opcji autoodtwarzania, system sam uruchomi dla nas następny materiał. Jeśli będzie wciągający, z pewnością wyłączymy go dopiero po skończeniu oglądania, ale jeśli nie zatrzymamy działania strony, to załączy się kolejny film i tak w nieskończoność. Prawie każdy materiał jest promocją produktów, a jak wiadomo, przekłada się to na zyski. Każde z social mediów to swoista tablica reklamowa. Może jesteś jedną z tych osób, która miała dość bloków reklamowych w telewizji, toteż zrezygnowałaś z posiadania w domu telewizora i myślałaś, że od tej pory sam będziesz decydował, na jakie programy przeznaczasz swój czas. Youtube daje Ci tego pozory, przecież możesz wyłączyć film, prawda? Ciekawostką jest również to, że jeśli wyłączysz film przed jego końcem, algorytmy dostaną sygnał, że promowany materiał źle się sprzedaje i mogą ukarać takiego twórcę brakiem dalszego pozycjonowania jego filmów. Reguła jest jedna, masz zostać na stronie i oglądać, a system stara się tak dobierać proponowane materiały, by swoje zamierzenie osiągnąć.

Dobrze radzę, byś pilnował czasu spędzanego na Youtube. Teraz, kiedy wiesz jak działa ta platforma, może nie dasz się wciągnąć w spiralę niekończących się materiałów dobieranych specjalnie do Twoich preferencji.

TELEWIZOR, KOMPUTER, MUZYKA I WSZYSTKO INNE

Istnieją ludzie, którzy nie potrafią działać w ciszy, toteż podczas pracy nad różnymi projektami mają uruchomioną w tle muzykę bądź telewizor. Jeśli jesteś

typem osoby, która rzeczywiście nie dekoncentruje się, gdy działają inne bodźce, takie jak dźwięk, czy obrazy, to możesz sobie pozwolić na takie urządzenia uruchomione w tle. Jeżeli jednak zdajesz sobie sprawę z tego, że rozprasza Cię wszystko, wyłącz telewizor, komputer, odtwarzacz muzyki czy wideo. Gdy Twoja praca wiąże się z koniecznością działania na komputerze uruchom tylko te procesy, które są Ci niezbędne do pracy. Tylko takie zachowanie pozwoli Ci skupić się na misji, którą masz wykonać. Nie próbuj sobie wmawiać, że z pewnością nie będziesz zerkać na ekran telewizora podczas gdy doskonale wiesz, że będzie inaczej. Wyeliminuj ze swojego otoczenia wszystkie elementy, które będą przerywać Twoją pracę. Zamiast tego rób sobie krótkie przerwy. Na przykład jeśli pracujesz w domu to co dwie godziny daj sobie dwudziestominutowy przestój. Może się okazać, że dzięki temu będziesz pracować znacznie krócej, niż dotychczas, ponieważ dzięki pełnemu skupieniu będziesz wykonywać zaplanowane zadanie w znacznie krótszym czasie. Polecam Ci wypróbowanie tej metody.

BUDUJĘ WIARĘ W SIEBIE I PRZESTAJĘ PRZEJMOWAĆ SIĘ OPINIĄ OBCYCH LUDZI

W rozdziale drugim przedstawiłem Ci jednego z poważnych zabójców działania, jakim jest brak wiary w siebie i przejmowanie się tym, co powiedzą inni. Wspomniałem też, że nieodłącznym zadaniem jest wyeliminowanie takich zachowań, jeśli chcemy odnieść sukces i zacząć działać.

Po raz kolejny poruszymy na chwilę temat odchudzania. Wiesz, co jest jednym z najczęstszych powodów, dla których ludzie nie chodzą na siłownię? Może się wydawać, że lenistwo i pewnie w części przypadków tak jest. Ale osoby z nadwagą, które nie czują satysfakcji patrząc w lustro boją się, że ludzie obecni na siłowni będą patrzeć na nich w taki sam sposób, w jaki oni patrzą na swoje lustrzane odbicie. Oceniani, wyśmiewani, krytykowani. Nie chcą brać na siebie takiego ciężaru psychicznego, dlatego decydują się nie iść na siłownię. Gdy mają dużą nadwagę, boją się nawet wyjść z domu, ponieważ każdy mijany

człowiek to osoba, która może na nich patrzeć i oceniać wygląd. A dopóki nie ruszają się z miejsca, waga nie spada. Błędne koło się zamyka.

Podobnie dzieje się w przypadku naszych planów. Możesz mieć świetne pomysły, ale przez swój brak wiary w siebie nigdy nie dowiesz się, jak dobre one są. Jak więc nabrać pewności siebie, nie krzywdząc przy tym innych? W jaki sposób nauczyć się nie przejmować opiniami obcych ludzi? To zadanie może nie być proste. W skrajnych przypadkach, gdy widzisz, że Twoje zachowanie blokuje Cię i uniemożliwia jakikolwiek ruch, a to przekłada się na samopoczucie, w dalszym ciągu radzę skorzystanie z porad specjalisty. Jeśli natomiast chcesz zacząć pracę nad sobą w tym momencie, to mam dla Ciebie kilka prostych (albo i nie) ćwiczeń.

LUBIĘ SIEBIE

Czy możesz powiedzieć o sobie te słowa? Podejdź teraz do lustra, spójrz sobie w oczy i powiedz sam do siebie: “Lubię Cię”. Możesz myśleć, że to śmieszne czy głupie, ale jeśli nie lubisz siebie, to dlaczego inni mieliby Cię lubić? Powtarzaj sobie, że się lubisz i akceptujesz. Jeśli taki nawyk wejdzie Ci w krew, to z czasem zaczniesz wierzyć, że jesteś świetnym człowiekiem, a gwarantuję Ci, że tak jest. Przestaniesz wyolbrzymiać swoje wady i skupisz się na pozytywnych cechach i umiejętnościach. To może dać Ci szczęście, a gdy jesteś uśmiechniętym, pozytywnym człowiekiem, inni ludzie lgną do Ciebie.

CO NAJGORSZEGO MOŻE SIĘ STAĆ?

Zejdźmy z tematów psychologicznych i przejdźmy do zagadnień logicznych. Jeśli nie jesteś pewny siebie to dlatego, że czegoś się boisz. Boisz się tego, w jaki sposób inni będą Cię oceniać, co powiedzą na temat Twojego wyglądu czy zachowania.

Na początek proste pytanie. Kiedy ostatni raz byłeś na mieście, szedłeś na zakupy czy do pracy, pamiętasz kobietę ubraną w brązowy płaszcz? A mężczyznę, tego z brodą? Nie? Jak to, czyżbyś nie zwracał uwagi na wszystkich ludzi dookoła? Dlaczego więc myślisz, że wszyscy dookoła zwracają uwagę konkretnie na Ciebie? To, że sam zauważysz swój błąd nie oznacza, że każdy

go widział, zanotował i będzie rozpamiętywał do końca życia, tak jak Ty robisz to w swojej głowie.

Idźmy dalej. Przypomnij sobie sytuacje, w których stresujesz się najbardziej. Może chodzi o publiczne przemawianie? Bałeś się zgłaszać do odpowiedzi na zajęciach, nie mówiąc już o tym, że Twoje plany na przyszłość miałyby być związane z przemawianiem do większej społeczności, może nawet przed kamerami. Pomyśl więc przez chwilę, co najgorszego mogłoby stać się w takiej sytuacji:

- możesz zapomnieć, co chciałeś powiedzieć,
- możesz pomylić się w jakimś słowie czy zdaniu, przez co ktoś może się z Ciebie zaśmiać,
- możesz czuć, że zemdlejesz,
- może stale zasychać Ci w gardle.

Dobrze, skoro więc znamy najgorsze scenariusze, to teraz zastanowimy się, jak im zapobiec lub też jak reagować, gdy taka sytuacja nam się przydarzy.

- “Zapomnę, co miałem powiedzieć” - zapisz sobie swoją wypowiedź na kartce. Jeśli masz przed sobą wygłoszenie dłuższej wypowiedzi, możesz przygotować sobie dwie kartki, jedną ze szkicem wypowiedzi, a drugą z całym przemówieniem, w razie wystąpienia kryzysu. Aby było Ci łatwiej odnaleźć się w niezliczonej ilości zapisanych słów, kolorowym markerem zaznacz słowa kluczowe. Proste?
- “Pomyłę się albo powiem coś głupiego i ktoś zacznie się ze mnie śmiać” - przypomnij sobie, kiedy ostatnio oglądałeś jakiś program w telewizji na żywo, teleturniej, wiadomości i tak dalej. Pewnie nie raz zdarzyło się, że ktoś na wizji się przejęzyczył albo przekręcił jakiś wyraz, który zmienił sens zdania. Zaśmiałeś się wtedy? Chyba każdy by się zaśmiał. A czy pamiętasz wygląd, znasz imię i nazwisko tej osoby? Czy rozpamiętujesz tę sytuację każdego dnia? Zapewne nie i uwierz mi, inni też tego nie robią. Co więcej, doświadczeni mówcy często specjalnie stosują takie zabiegi, wtrącają żarty albo celowo się mylą. Powoduje to, że zasluchana

publiczność, która mogła zacząć błędzić myślami ponownie skupia się na tym, co mówca ma im do przekazania.

- “Zemdleję” - nie zemdlejesz. W sytuacjach stresowych nasz organizm wydziela tyle adrenaliny, że nie pozwoli na utratę świadomości.
- “Ciagle będę odczuwać suchość w gardle” - dlatego też bardzo często przemawiający mają ze sobą wodę, ta zaś jest po to, by ją pić. Jeśli zaschnie Ci w gardle, napij się wody.

Pamiętaj, że najgorszy jest pierwszy raz. Może się okazać, że z czasem takie publiczne wystąpienia staną się Twoim nałogiem. Im częściej wykonujemy jakieś zadanie, tym mniej się potem stresujemy.

Co więcej, dokładnie te same zasady możesz zastosować, kiedy boisz się odezwać w towarzystwie nowych ludzi. Czasami wydaje nam się, że gdy kogoś poznajemy, powinniśmy mieć takie same poglądy i przyznawać sobie wzajemnie rację. Dlatego nie chcemy dopuścić, by tej racji nie mieć i wolimy się w ogóle nie odzywać. Tak nie tworzy się relacji. Nie ma osoby, która w stu procentach zgadza się z Twoimi zachowaniami i poglądami, tak samo Ty nie masz obowiązku zgadzać się we wszystkim z innymi. Takie przytakiwanie w każdej kwestii może nawet sprawić, że ludzie będą Cię odbierać jako osobę, która nie posiada własnego zdania, a przecież tak nie jest. Co najgorszego może się stać, gdy zdecydujesz się powiedzieć komuś o swoich nowych planach? Co najwyżej możesz nie otrzymać aprobaty, ale przecież jesteś świadomym i stale rozwijającym się człowiekiem, nie potrzebujesz zgody na to, by spełniać swoje marzenia.

WYJDŹ ZE STREFY KOMFORTU

Przyjemnie jest robić rzeczy, które lubimy i być w sytuacjach, w których czujemy się bezpiecznie. Schody zaczynają się, gdy musimy wyjść ze strefu komfortu i robić rzeczy, jakie nie sprawiają nam przyjemności bądź powodują u nas wewnętrzny paraliż.

Boisz się podchodzić do obcych ludzi? Zapytaj kogoś na ulicy o godzinę albo o drogę. Nie lubisz, gdy ktoś na Ciebie patrzy? Utrzymuj dwusekundowy

kontakt wzrokowy z ludźmi, którzy Cię mijają. Może nawet się do kogoś uśmiechniesz? Co najgorszego mogłoby stać się w takiej sytuacji? Cóż, ktoś mógłby się zatrzymać i zapytać, czy się znacie, że się do niego uśmiechasz. Możesz wtedy powiedzieć prawdę, że po prostu lubisz się uśmiechać, możesz też powiedzieć że kogoś Ci ta osoba przypomina, mimo że tak nie jest. W taki sposób poznaje się nowych ludzi. Część przejdzie obojętnie, ale ktoś zatrzyma się i zainicjuje rozmowę. Oczywiście zgaduję, że rozmów z obcymi też się boisz? Zaczynij akceptować zaproszenia na różne spotkania. Wyciągaj rękę do znajomych swoich znajomych i przedstawiaj się pierwszy. Nawet nie wiesz kiedy staniesz się duszą towarzystwa.

NAUCZ SIĘ NIE MIEĆ KONTROLI

Łatwiej nam się żyje, gdy wszystko mamy zaplanowane. Ale jeśli zamierzasz założyć firmę, zostać inwestorem czy podjąć jakiekolwiek inne działania musisz wiedzieć, że plany mają to do siebie, że często nie wypalają. Pamiętasz analizę SWOT? Zawsze są czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Tym wewnętrznym jesteś Ty, możesz więc zapanować jedynie nad częścią rzeczy, które mogą się wydarzyć. Cała reszta to czynniki zewnętrzne, losowe, których często nie sposób przewidzieć. Jeśli nie masz wystarczającej wiary w siebie, nie dość, że każda zmiana może obrócić się na Twoją niekorzyść, to jeszcze strach przed tymi nieprzewidzianymi sytuacjami może skutecznie zniechęcić Cię do działania. Co więc robić? Na pewne rzeczy po prostu trzeba być przygotowanym. Musisz zdać sobie sprawę z tego, że nie zawsze sprawy będą toczyć się w sposób, jaki sobie założyłeś.

WYPROSTUJ PLECY I UNIEŚ GŁOWĘ

Zrób kilka kroków w przód przed lustrem. Zrób to samo stojąc profilem. Jak wygląda Twoja postawa? Czy przyjmujesz postawę ofiary? Zgarbione plecy, głowa pochylona w dół, wzrok wbity w ziemię. Jeśli minąłbyś na ulicy osobę, która tak wygląda, pewnie nawet nie zwróciłbyś na nią uwagi. Jeżeli tak właśnie się prezentujesz, może robisz to celowo, aby być niewidocznym dla innych. To jednak nie pomoże Ci w zbudowaniu pewności siebie, wręcz przeciwnie. Skoro

więc chcesz dokonać zmian, zacznij od wyprostowania pleców, uniesienia głowy i patrzenia przed siebie.

Tych kilka wskazówek może skutecznie pomóc Ci w zapanowaniu nad nerwami oraz budowaniu poczucia pewności i wartości siebie. Jesteś tylko człowiekiem, jak my wszyscy dookoła. Każdy z nas ma prawo do błędu. Nie umartwiaj się z powodu jednego uchybienia, którego pewnie nikt poza Tobą nie zauważył. Analizuj porażki, wyciągaj z nich wnioski i zostawiaj je za sobą. Nie pozwól, by strach przed czyjąś opinią wziął górę nad Twoją pewnością siebie.

ZASADA DZIESIĘCIU MINUT

Kiedy myślisz o celu, który zamierzasz osiągnąć, oczami wyobraźni widzisz metę. Jednak aby do niej dotrzeć należy przejść wiele krótkich odcinków. W rozdziale drugim jako jednego z zabójców działania podałem oczekiwanie szybkich efektów i poddawanie się, gdy nie widać żadnych zmian. Na sukces pracuje się nierzadko całymi latami. Czasem sami nie wiemy jeszcze, co chcielibyśmy robić. Przychodzi nam do głowy jakiś pomysł, ale gdy uświadamiamy sobie, jak długa czeka nas droga, szybko rezygnujemy. Boimy się całego procesu metamorfozy i wysiłku, jaki będziemy musieli w to włożyć. Jeśli zamierzasz zmienić swoje życie, czasem będzie to wyglądać jak chodzenie po rozżarzonych węglach. Musisz wiedzieć, że zdarzają się takie etapy w każdej karierze, kiedy chcemy jak najszybciej pójść dalej i mieć jakieś zadanie z głowy. Nikt nie powiedział, że droga do triumfu będzie łatwa i od tej pory będziemy wykonywać same przyjemne dla nas rzeczy. Często może się zdarzać, że będziesz musiał się do czegoś zmuszać. Zasadę dziesięciu minut stosuję właśnie po to, aby się do takich trudnych zadań nie zniechęcić.

Czy wiesz, ile jesteś w stanie zrobić w dziesięć minut? Dziesięć minut to:

- sto spalonych kalorii,
- dziesięć nowych słówek nauczonych na pamięć,
- dziesięć przeczytanych stron książki,
- trzy przeczytane artykuły w sieci na temat zarządzania firmą czy księgowości.

Tyle można uzyskać przez dziesięć minut działania. Taka pojedyncza partia może wydawać się mało znacząca. Ale już w ciągu tygodnia otrzymujemy 70 minut pracy nad sobą. Jeśli jakaś czynność Ci się spodoba i będziesz chciał ją w późniejszym czasie wykonywać przez 20 minut dziennie, da to ponad dwie godziny tygodniowo spędzone na działaniu, z którym do tej pory miałeś problem, a zaczynasz tylko od dziesięciu minut. Aby wyrobić w sobie jakiś nawyk, musimy wykonywać daną czynność przez około 90 dni, po tym czasie wyuczone zadanie przychodzi nam z łatwością i nie musimy się nad nim dłużej zastanawiać. Pomyślmy na przykład o aktywności fizycznej. Na ogół słyszymy od różnej maści specjalistów, że aby sport przynosił rezultaty musimy ćwiczyć przez minimum 40 minut. Mimo, że te 40 minut dziennie z powodzeniem każdy z nas mógłby przeznaczyć na ćwiczenia, to jednak na początku możemy mieć z tym ogromny problem. Jeśli do tej pory spędzałeś popołudnia na kanapie, a teraz miałbyś codziennie przez następne 90 dni każdego wieczoru chodzić na siłownię czy biegać przez prawie godzinę, to raczej darujesz sobie całe przedsięwzięcie. Ale gdyby miało to być tylko 10 minut? Może to być solidne rozciąganie, brzuszki czy przysiady wykonywane w przerwie na reklamę podczas oglądania ulubionego filmu. Albo poranna rozgrzewka przed wypiciem gorącej kawy. Podobnie, jeśli pomyślisz, że godzinę dziennie masz poświęcać na naukę języka obcego, to gwarantuję, że znajdziesz milion ciekawszych zajęć. W ciągu godziny zdążysz się znudzić, zmęczyć i nic nie zrobić. Ale 10 minut? Masz tylko 10 minut na naukę dziesięciu słówek. Bierzesz kartkę i długopis, zapisujesz tych kilka słów i powtarzasz, najpierw jedno na głos, później każde po kolei. Masz tylko zapamiętać kilka wyrazów w ciągu paru minut. Niech na początek będą to proste rzeczy, jak okno, przez które codziennie wyglądasz, drzwi, ściana, biurko, długopis, kartka, telefon, komputer, kubek i kawa. Jeśli zostanie Ci jeszcze minuta to zapisz jedno dodatkowe słowo. Może się wydawać, że w ten sposób nigdy nie nauczysz się języka, bo to tylko 10 minut dziennie. Ale to jest aż 10 minut! To ponad godzina tygodniowo i w ciągu tej godziny nie masz czasu na znudzenie czy błędzenie w myślach.

Słyszałeś kiedyś o zasadzie Pareto? Jest to ciekawa myśl, na której opiera się wiele dziedzin, takich jak na przykład marketing. Zasada Pareto mówi o stosunku 80/20, gdzie 20% badanych obiektów jest związanych z 80% pewnych zasobów. Mówiąc prościej, w ciągu 100% czasu naszej pracy tylko przez 20% pracujemy aktywnie i jesteśmy produktywni. Tak samo w sprzedaży 20% oferowanych przez nas produktów generuje 80% zysków. Dzięki świadomości istnienia tej zasady możemy przeznaczać mniej czasu na rzeczy dla nas ważne, przy czym wykorzystywać go efektywnie. Ilu z nas nie ma czasem poczucia, że pracowaliśmy za mało w sensie czasowym? Że mieliśmy w ciągu dnia dwie dodatkowe godziny, w czasie których zrobiliśmy tylko jedną rzecz? Tylko nikt nie powiedział, że gdybyś przeznaczył na to jedno zadanie całe dwie godziny, to wykonałbyś większą pracę. Ludzie dzielą się na dwa typy, jedni są rannymi ptaszkami, inni nocnymi markami. Ranne ptaszki wstają wcześnie, najlepiej pracuje im się na porannych zmianach, mają najbardziej otwarty umysł we wczesnych godzinach, również wtedy najszybciej się uczą. Moi znajomi potrafili uczyć się przez całe popołudnie i nic nie zapamiętać, byli już zdesperowani, że nie zdadzą przedmiotu. A potem wstawali dwie godziny przed zaliczeniem, czytali notatki i z powodzeniem zdawali egzamin. Druga grupa to nocne marki, te osoby nie znoszą wcześnie zwlekać się z łóżka. Mają ogromny problem z pracą na poranną zmianę, ponieważ wiele czasu zajmuje im dojście do siebie po przebudzeniu. Za to w miarę upływu czasu w ciągu dnia stają się coraz bardziej produktywni. Zaczynają życie, gdy wracają do domu o piętnastej, a jeśli prowadzą własną działalność, to starają się tak ustawiać plan, by nie musieli wstawać o szóstej rano. Nie znaczy to wcale, że nie odnoszą sukcesów, ponieważ w czasie, gdy ranne ptaszki idą spać, oni zaczynają swoje nocne życie. Dopiero wtedy pracują nad projektami, wtedy się uczą, nadrabiają bez problemu wszystko co, czego nie zrobili do tej pory. Jeśli chcesz założyć własny biznes, masz ten komfort, że sam będziesz swoim szefem. Jeżeli jesteś nocnym markiem i chcesz działać w branży, która budzi się z kogutami, może być Ci bardzo trudno. Podobnie jeżeli wieczorami umierasz ze zmęczenia, a projekty miałbyś wykonywać do późnej nocy. Zastanów się, jaki tryb życia prowadzisz i o jakiej porze w ciągu dnia jest Twoje 20%, kiedy to wykonujesz

80% wszystkich zadań przeznaczonych na ten dzień. Jeśli chcesz zostać traderem, to inwestując w polskie spółki musisz obserwować sytuację wtedy, kiedy rynek jest gorący. Mimo, że rynek giełdowy działa 24h/dobę, najczęściej transakcji zawiązuje się w godzinach dziennych, w Europie będzie to między godziną 9.00 a 17.00. Ale już amerykańskie notowania odbywają się w godzinach 15.30 do 22.00. Nie masz więc wymówki, że czas notowań Ci nie odpowiada, zawsze znajdzie się jakaś opcja. Jeśli Twoja praca ma polegać na bezpośrednim kontakcie z klientem, to również musisz się nastawić na dopasowanie do standardowego dnia pracy, ale jako programista możesz kodować od północy do rana, a w dzień odsypiać. Ważne, by tak zorganizować swoją działalność, by produktywnie wykorzystywać nasze 20% w ciągu doby.

Uwaga! Ważna notatka. Wypisz zadania, które mógłbyś wprowadzić do codziennego planu, a które miałyby być wykonywane przez dziesięć minut przez następne 90 dni. Zastanów się też, w jakich godzinach masz najbardziej otwarty umysł. Określ czas swoich 20% dnia, kiedy jesteś maksymalnie produktywny.

NIE PRZEJMUJĘ SIĘ PORAŻKAMI

Jednym z aspektów, który skutecznie zniechęca nas do działania jest strach przed porażką. Czasem tak boimy się, że coś pójdzie nie po naszej myśli, że wolimy nawet nie zaczynać. Jeśli postanowimy zmienić coś w swoim życiu, wyznaczamy sobie plan, którego się trzymamy. Mamy cel, mamy plan, ale nie jesteśmy przygotowani na porażkę. Tymczasem mało kto wie, że klęski są wpisane w nasze plany i praktycznie każdy sukces został wypracowany na mniejszych lub większych błędach. Przekonałem się o tym na własnej skórze, kiedy to upadł mój pierwszy mały biznes. Byłem wtedy bardzo młody. Rozpocząłem pracę na etacie, z czasem jednak wróciłem do pomysłu na własną działalność. Miewałem wzloty, kiedy to mogłem przenosić góry i upadki, które poddawały w wątpliwość każdy mój następny krok. Pamiętam, że kiedyś przeczytałem ciekawe zdanie mówiące o tym, że przeciętny milioner miał wcześniej około dwudziestu biznesów, które nie wypaliły. Dopiero ten

dwudziesty okazał się strzałem w dziesiątkę i przyniósł mu milionowe dochody. Podobnie dzieje się wśród wielu osób. Kiedy idziemy na studia jesteśmy bardzo młodzi i czasem sami nie wiemy, co chcemy w życiu robić. Obieramy jakąś ścieżkę, kształcimy się w danym zawodzie, ale przez lata możemy czuć, że to nie to. Znam ludzi, którzy w ciągu kilkunastu lat przebranżowili się nawet po kilka razy. To nauczyło mnie, że każda moja porażka jest kolejnym krokiem do sukcesu.

Jeżeli chcesz otworzyć pierwszy biznes to może nastawiasz się na zdobywanie milionów. Nie zamierzam Cię do tego zniechęcać, przyświeca mi zupełnie inny cel. Jeśli masz jakiś plan, ale bardzo boisz się go wprowadzić w życie i cały czas zastanawiasz się, czy powinieneś to zrobić to pomyśl, że to dopiero pierwszy Twój interes. Załóż sobie, że aby osiągać naprawdę duże zyski będziesz musiał znaleźć jeszcze dwa inne sposoby. Ale nie możesz osiągnąć dużych zysków i sukcesów z trzeciego przedsięwzięcia, jeśli nie nauczysz się ponosić mniejszych porażek na pierwszych dwóch. Może się okazać, że uda Ci się osiągnąć spektakularny sukces dopiero za dziesiątym razem, a może już za pierwszym. Nie jesteśmy w stanie tego odgadnąć. Ale zobacz, jeśli teraz boisz się, bo Twój biznes może upaść, a ja powiem Ci: “Owszem, Twój biznes może upaść. Sukces odniesiesz dopiero kolejnym razem” to nie traktuj tego jak zahamowanie działania. Powiedz sobie: “Okej, czyli prawdopodobnie teraz i tak nie zarobię milionów. Na pierwszym biznesie nauczę się przedsiębiorczości i tego, jak działa firma. Zdobywam doświadczenie po to, by mniejsze porażki teraz wyeliminowały większe porażki w przyszłości”.

ZAPEWNIAM SOBIE POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA

Od kiedy pamiętam, zawsze intrygował mnie fakt, z jaką łatwością niektórzy znajomi otwierali własne firmy. Wpadali na jakiś pomysł, mieli aprobatę otaczających ich ludzi i po prostu działali. Z czasem powiązałem to z innym faktem, mianowicie te osoby miały zamożnych rodziców, którzy również prowadzili własne biznesy. Wiesz, co się na ogół mówi w takich sytuacjach,

prawda? Tacy mają łatwiej, ponieważ rodzice dają im pieniądze na otwarcie firmy, a w razie bankructwa mogą pokornie wrócić na garnuszek rodziców albo udać się do nich po kolejną dotację. I wiesz, co Ci powiem? To prawda. Ale nie mówię tego z zazdrości, że mają wspierających ich rodziców. Po prostu z czasem zrozumiałem, dlaczego jedni ludzie idą naprzód i nie boją się przeszkód, a inni wahają się i mają przed oczami wszystkie złe rzeczy, które mogą im się przydarzyć. Zamożni rodzice, którzy chcą wspierać swoje dziecko w jego działaniu są dla niego swoistą poduszką bezpieczeństwa. Taki młody człowiek wie, że otrzyma porady oraz pomoc finansową. Wie również, że w razie niepowodzenia traci jedynie majątek upadłej firmy, ale nie stanie się człowiekiem bezdomnym. Pokój w domu rodziców zawsze będzie na niego czekał, tak samo jak ciepły obiad.

Jeśli nie masz zamożnych rodziców albo nie chcą oni Cię wspierać, czy znaczy to, że Twój sukces został właśnie przekreślony? Oczywiście, że nie. Czy będzie trudniej? Trochę na pewno, ponieważ sam będziesz musiał stworzyć swoją poduszkę bezpieczeństwa. Tą poduszką zawsze będą dla Ciebie wiedza i pieniądze. Pamiętaj, jak w pierwszym rozdziale opowiadałem Ci swoją historię? Mój pierwszy mały biznes nie wypalił, ponieważ nie miałem wystarczającej wiedzy. Nie miałem też dużych oszczędności, byłem więc skazany na pracę na etacie. Potem wyjechałem za granicę, gdzie pracowałem za większe pieniądze, dzięki czemu odłożyłem pewną kwotę, stanowiącą moje zaplecze finansowe. W wolnym czasie również wiele się uczyłem, zarówno z dziedziny rozwoju osobistego, jak i przedsiębiorczości oraz prowadzenia firmy. Gdy wróciłem do kraju, ponownie podjąłem decyzję o własnej działalności gospodarczej. Tym razem jednak miała ona znacznie większe szanse powodzenia, ponieważ wcześniej udało mi się zapewnić sobie poduszkę finansową.

Jak więc samemu zapewnić sobie poczucie bezpieczeństwa? Jeśli zamierzasz startować z własnym biznesem konieczne będzie zaplecze finansowe. Przede wszystkim musisz wykonać analizę kosztów. Jak wiadomo, początki bywają najgorsze i musisz być przygotowany na to, że pierwsze miesiące mogą przynosić dochód niewystarczający na pokrycie podstawowych

opłat. W zależności od tego, jaki biznes zamierzasz otworzyć, musisz wziąć pod uwagę:

- wynajem/kupno lokalu,
- opłacenie pracowników, jeśli zamierzasz od początku zatrudniać ludzi,
- opłaty mediów (prąd, woda itd.),
- comiesięczne koszty związane z rodzajem Twojej działalności (na przykład jedzenie w restauracji, sprzęt elektroniczny, kosmetyki do salonu kosmetycznego, reklama i prowizje przy prowadzeniu sklepu internetowego itd.),
- księgowość,
- inne koszty.

Wielkość Twojej poduszki finansowej powinna być uzależniona od wielkości planowanego przedsięwzięcia. Oczywiście, możesz uważać, że da się odnieść sukces nawet bez takiego przygotowania i nie wątpię, że w niektórych przypadkach da się to zrobić. Ale jeśli omawiamy temat mobilizacji do działania i kwestii, które nam tę mobilizację ułatwią, to zapewnienie sobie poczucia bezpieczeństwa jest jednym z pierwszych kroków, które mogą popchnąć nas do przodu. Czujesz się bezpiecznie - działasz.

Uwaga! Ważna notatka. Wyznacz metody, dzięki którym zaczniesz budować swoją poduszkę bezpieczeństwa. Może to być na przykład kwota oszczędzana co miesiąc albo decyzja o zmianie pracy na lepiej płatną.

DOCENIAM LUDZI WSPÓŁTWORZĄCYCH MÓJ SUKCES

W swojej dotychczasowej karierze widziałem mnóstwo zachowań większych i mniejszych przedsiębiorców. Zazwyczaj dzielą się oni na dwie grupy pod względem doceniania ludzi, którzy współtworzą ich biznes. Jedni bardzo doceniają pracę i zaangażowanie innych, drudzy natomiast uważają, że im się to należy, ponieważ płacą komuś pieniądze. Nie da się jednoznacznie stwierdzić, że w dany sposób zachowują się właściciele dużych przedsiębiorstw czy małych firm. Podejście do innych osób wynika z szacunku do nich, natomiast szacunek do ludzi nie jest umiejętnością przypisaną do jednej warstwy społecznej. Nie

można powiedzieć, że człowiek mniej zamożny bardziej docenia pracę innych, gdyż sam wie, jak trudno żyć z ograniczonym budżetem, tak samo jak nie można jednoznacznie stwierdzić, że międzynarodowy przedsiębiorca traktuje swoich podwładnych jak pionki, które pracują i co miesiąc dostają wypłatę.

Jako, że sam jestem przedsiębiorcą, lubię obserwować zachowania innych kolegów i koleżanek po fachu. Znam pewnego jegomościa, mającego świetny pomysł na biznes. Prowadzi dość dużą firmę, która dobrze rokuje i może odnosić wielkie sukcesy w przyszłości. Jednak bardzo nie podoba mi się podejście tego człowieka do jego pracowników. Standardem bowiem jest nieotrzymywanie wypłaty na czas, a wynagrodzenie jest podstawowym przejawem doceniania ludzi, którzy tworzą firmę. Możesz się domyślać, jakie opinie krążą o takim pracodawcy. A teraz zupełnie inny przypadek, znajomy również prowadzi własną firmę. Dzień wypłaty jest dla niego dniem świętym, nigdy nie zdarza mu się żadne opóźnienie. Dodatkowo naprawdę sownie wynagradza wysiłki swoich pracowników, zarówno gdy mowa o samej kwocie wynagrodzenia, jak i możliwości otrzymywania premii czy dążenia do awansu. Jego pracownicy czują, że tworzą jego firmę razem z nim, że są jej częścią. I wiesz co? Choćby ktoś kazał powiedzieć im jedną złą rzecz na swojego szefa, to nie potrafią tego zrobić. Nie mają się do czego przyczepić. Również jego opinia w Internecie jest nieposzlakowana. W której firmie chciałbyś pracować? Którym szefem wolałbyś być?

Pamiętaj, że sposób, w jaki traktujesz otaczających Cię ludzi w dużej mierze rzutuje na Twój sukces. Przede wszystkim to, co robisz, musisz robić szczerze. Nie mówię, że masz zasypywać pracowników kwiatkami czy czekoladkami, zawsze się uśmiechać, jeśli miałbyś przy tym być sztuczny. Jako szef jesteś odpowiedzialny za zdyscyplinowanie swojej ekipy. Kiedy trzeba, musisz zachowywać się stanowczo i bez pobłażania. Ale Twoi ludzie muszą wiedzieć, że mogą do Ciebie przyjść z pytaniem, a Ty nie odeślesz ich z kwitkiem będąc przekonany, że płacisz, więc wymagasz bycia alfą i omegą w każdej kwestii. Dobry szef napomina swoich pracowników w taki sposób, że jeszcze mu dziękują za zwrócenie uwagi. Jak więc doceniać swoich pracowników?

- Pieniądze wypłacaj zawsze na czas. Niech rano w dniu wypłaty wynagrodzenie zawsze będzie na koncie pracowników.
- Płać adekwatnie do wykonywanej pracy. Przysłowie mówi: “Jaka praca, taka płaca”, ale to działa też w drugą stronę: “Jaka płaca, taka praca”. Jeśli ustalasz niską w stosunku do umiejętności i trudności zadania stawkę nie oczekuj, że otrzymasz w efekcie wybitny projekt.
- Wynagradzaj dodatkowo najlepszych pracowników. Jeśli istnieje taka opcja, ustal możliwość otrzymywania premii czy awansów. Daj ludziom możliwość wykazania się z najlepszej strony. Kto wie, może tuż obok Ciebie znajduje się nieoszlifowany diament, który pomoże rozwinąć Twoją firmę?
- Nie szczędź pochwał przy innych, uwagi co do błędów przekazuj w sposób łagodny w cztery oczy. Nie akceptuj złej i niszczącej psychikę rywalizacji.

Sam wiesz, że dziś wiadomości i plotki roznoszone są w otoczeniu z prędkością światła. Od kiedy stałem się przedsiębiorcą zacząłem bardziej zwracać uwagę na sposób, w jaki inni traktują swoich podwładnych. Jeśli wchodzę do małego sklepiku i widzę za ladą przemęczoną kobietę, która nie ma zmiennika, za nią zaś stoi paleta towaru do rozłożenia, w przyszłości na pewno ominę ten sklep, ponieważ nie chcę napędzać kieszeni ludziom, którzy nie szanują swoich pracowników. Podobnie jeśli wchodzę do restauracji i widzę kelnerkę, która dostaje palpitacji serca gdy pomyli się w zamówieniu, a po chwili ociera łzę po krótkiej rozmowie z szefem. Po atmosferze panującej między pracownikami od razu widać, czy są szanowani, czy też zastraszani, znerwicowani i pracujący ponad siły. Taki lokal nigdy nie otrzyma ode mnie pozytywnej oceny i z pewnością nie polecę go znajomym, a wręcz przeciwnie, będę skutecznie zniechęcał do jej odwiedzenia. Złe opinie w sieci są w stanie skutecznie doprowadzić biznes do ruiny. Jeśli są one wynikiem nieuczciwej konkurencji, to rozprawa sądowa i publiczne przeprosiny pomagają załagodzić sytuację. Jeśli jednak są one efektem prawdziwych zachowań, takich jak brak szacunku do

pracowników, klientów oraz potencjalnych klientów, jest to wyłącznie wina przedsiębiorcy, z którymi inni nie chcą mieć nic wspólnego.

Nikt nie jest idealny, ja również. W moim przypadku na biznes składają się moi pracownicy, kontrahenci oraz klienci i mogę szczerze powiedzieć, że staram się o nich dbać i zawsze traktować z szacunkiem. Wynagrodzenia zawsze są przelewane na czas. Gdy tylko otrzymuję fakturę, od razu ją opłacam. A moi klienci, którzy płacą mi pieniądze za szkolenia inwestycyjne, dostają ode mnie maksimum uwagi i wiedzy, jaką tylko mogę im przekazać. Wiedzą, że kwota, którą płacą nie zostaje zmarnowana. Ja natomiast wiem, że również dzięki nim mogę więcej zarabiać i dalej się rozwijać, dlatego do każdego podchodzę indywidualnie. Co więcej, mam świadomość, że usatysfakcjonowany klient przyprowadzi do mnie kolejnych, ponieważ będzie zadowolony z efektów. Gdy ktoś zapyta go, gdzie nauczył się inwestować na giełdzie, dowie się, że to ja mu w tym pomogłem.

Chciałbym jeszcze wspomnieć o jednej ważnej kwestii, która przyda się każdemu, kto planuje otworzyć własny biznes. Pamiętaj, aby szanować swoich klientów. Jeśli jesteś typem człowieka, który zawsze musi mieć rację, to już w tym momencie zacznij pracować nad pokorą. Słuchaj każdej rady, którą przekazuje Ci Twój klient. Ty jesteś dla niego, ale również on jest dla Ciebie. Jeżeli będziesz brać pod uwagę zdanie ludzi, którzy korzystają z Twoich usług, Twoja firma ma znacznie większą szansę na przetrwanie. Nie ignoruj niezadowolonych odbiorców. Nawet, jeśli taka osoba nie ma racji, nie wyrzucaj na wierzch wszystkich popełnionych przez nią błędów. Wy tłumacz klientowi, że mógł coś źle zrozumieć, ale cenisz sobie jego komfort i zadowolenie, dlatego postarasz się tak rozwiązać problem, aby obie strony były zadowolone. Nie ma chyba bardziej zadowolonego klienta niż taki, który widzi, że podchodzisz do jego sprawy indywidualnie, a nie jesteś kolejną cyferką w katalogu. Nawet, jeśli nie będziesz w stanie do końca go usatysfakcjonować, to podejmując próby dajesz dowód swojego zaangażowania. Widać, że zależy Ci na ludziach, którzy do Ciebie przychodzą, dlatego będą wracać, może nawet polecą Cię znajomym. Co ważne, nigdy nie ignoruj ludzi, którzy już raz coś u Ciebie kupili czy skorzystali z Twoich usług. Oni są jeszcze ważniejsi niż ci, którzy o Tobie nie

słyszeli. Biznes, który nie opiera się na powracających klientów ma znikome szanse na przetrwanie pięciu pierwszych lat działalności. Dziewięćdziesiąt procent wszystkich biznesów upada w ciągu pięciu pierwszych lat istnienia. Nawet, jeśli wiesz, że pewnych sytuacji nie da się inaczej rozwiązać ani zmienić sposobu postępowania w danym przypadku, wysłuchaj niezadowolonej osoby. Zapewnij ją, że zrobisz wszystko, co w Twojej mocy, aby niechciana sytuacja więcej się nie powtórzyła.

Im lepiej będziesz traktować klientów, pracowników, kontrahentów, tym większy rozmach osiągnie Twój biznes. Będziesz mieć oddanych i zaufanych ludzi dookoła siebie i nie usłyszysz żadnej złej opinii na swój temat. To jeden z kluczowych składników pozwalających osiągnąć spektakularny sukces.

WSPIERAM INNE BIZNESY, BY SAMEMU OTRZYMAĆ WSPARCIE

Skłamałbym mówiąc, że nigdy nie zazdrościłem innym osiągniętych przez nich sukcesów. Skłamałbym również, gdybym powiedział, że teraz nie zazdroszczę niektórym ludziom kariery, ale jest to zdrowa zazdrość, o której pisałem w drugim rozdziale. Gdy widzę, że znajomemu powodzi się coraz lepiej, jeździ nowym autem czy kupuje kolejną nieruchomość, jest to dla mnie bodziec.

Praktycznie każdy z nas odczuwa pewną zazdrość i każdy ma momenty, w których czuje się, jakby ktoś wbijał mu szpilkę. Nawet, gdy nie okazujemy tego na zewnątrz, zazdrościmy wszyscy, choć często są to skrajnie różne wartości, ponieważ każdemu z nas zależy na czymś innym. Można zazdrościć partnera, rodziny, pracy, kariery, pieniędzy, wakacji i tak dalej. W takich sytuacjach można zareagować na dwa sposoby.

Wyobraź sobie, że Twój znajomy, który do tej pory pracował na etat, startuje z własną firmą. Okazuje się, że swoim pomysłem trafił w dziesiątkę i w ciągu pół roku jest znany w całym kraju. Ty zaś od lat prowadzisz małą lokalną firmę, od dawna planujesz poszerzyć działalność, ale masz tak wiele spraw na głowie, że nieustannie odkładasz tę misję w czasie. Ty działasz od lat, znajomy od pół roku. Co czujesz? Nie musisz okłamywać ani mnie, ani samego siebie.

Pewnie zastanawiasz się, co Ty zrobiłeś źle, że Ci nie wyszło i jakim cudem znajomy w ekspresowym tempie wybił się na szczyt. To nie jest złe, chyba każdy by tak pomyślał. Sęk tkwi w tym, co teraz zrobisz z tą myślą. A opcje są dwie:

- Pies ogrodnika - “Pracuję na swój sukces od wielu lat i jeszcze nie doszedłem na szczyt. Taki biznes zajmuje mnóstwo czasu i energii, nie da się go rozkręcić w tak szybkim czasie. Ten facet na pewno nie działał zgodnie z prawem. Założę się, że nie jest do końca szczerzy z Urzędem Skarbowym. Sprawdzę to. Na pewno też oszukuje swoich klientów, to też sprawdzę. No ale z tą witryną internetową to mógł się postarać. Tyle zarabia, a tak marnie prezentuje się w sieci! O, można dodawać opinie na kilku stronach. Może podzielę się z innymi moimi wątpliwościami, podpiszę się jako Paweł, to nikt mnie nie pozna. No kolego, to robisz źle, to też, a takich spraw nie załatwia się w taki sposób. Już udowadniaj tu nam wszystkim, że nie jesteś oszustem. I tak każdy wie, że kłamiesz! Może jeszcze będziesz prosił, bym udostępniał Twoje social media? Nie ma takiej opcji.”
- Normalny znajomy - “Pracuję na swój sukces od wielu lat i jeszcze nie doszedłem na szczyt. On zrobił to w pół roku. Jak to zrobił? Co pominąłem? Ewidentnie ludzie go lubią. Prześledzę jego działania, żeby sprawdzić, jak wyglądają jego relacje z klientami. Na pewno mogę coś poprawić. No i przede wszystkim, chyba powinienem pogratulować mu tego sukcesu. Wiem, że od lat mówił coś o firmie, na pewno długo się do tego przygotowywał. Zawsze był wobec mnie w porządku, może udzieli mi kilku rad. W końcu pracujemy w różnych branżach, nie stanowimy dla siebie konkurencji. Wejdę na jego social media, teraz to ważne, by mieć dobre opinie w sieci. Wiem, że się stara i zasługuje na dobre komentarze. My, przedsiębiorcy musimy trzymać się razem”.

Jak widzisz, można zareagować na sukces znajomego na dwa sposoby, dobry i niedobry. Jestem zwolennikiem tego, aby z historii innych ludzi wyciągać dla siebie jak najwięcej pozytywnych zachowań. Czy zazdrościsz koledze nowego

auta? Pewnie, że tak, bo wygląda świetnie i sam od dawna o takim myślę. Planuję więc, co mogę zrobić, by w najbliższym czasie takie auto kupić. Znajomy rozwija firmę i z małego, lokalnego biznesu tworzy sieć międzynarodową. Czy też bym tak chciał? Głupie pytanie, a kto by nie chciał? Muszę się więc zastanowić, co mógłbym zrobić, żeby w taki sposób poszerzyć swoją działalność.

Chciałbym powiedzieć, że dobro, które wysyłasz do innych ludzi, zawsze do Ciebie wraca. Ale tak nie jest, a na pewno nie mogę powiedzieć, że to dobro wróci do Ciebie od tych samych ludzi. Ale jeśli nie jesteś typem “psa ogrodnika”, to Twoje otoczenie będzie miało o Tobie dobre zdanie. Może masz znajomego, który uwielbia się przechwalać i nie omieszka wspomnieć o kolejnym sukcesie, nawet trochę podkoloryzowanym? Pochwal go za to i szczerze pogratuluj. Jeśli ktoś ma na celu dowartościowanie się kosztem innych to taka reakcja będzie najlepszym rozwiązaniem. Pisałem w początkowych rozdziałach o efektach braku pewności siebie. Tacy ludzie chwalą się sukcesami i roztaczają wokół siebie aurę perfekcjonizmu, przy tym jednocześnie karmiąc się zazdrością i wywoływaniem u innych poczucia bycia gorszym. Nie dawaj im więc tej karmy i nie zazdrość. Gwarantuję, że kiedy nie będziesz okazywać innym ani krzty zawiści, tacy ludzie przestaną się wokół Ciebie pojawiać, ponieważ w Twoim towarzystwie nie dostaną tego, czego chcą - podziwu z jednoczesnym brakiem poczucia, że nie sięgasz im do pięt.

Co zatem robić? Jak wspierać biznesy swoich znajomych? Jeśli mają sklep, rób u nich zakupy. Jeśli są lekarzami, korzystaj z ich usług i polecaj je innym. Jeśli prowadzą działalność w sieci, buduj im pozytywną opinię poprzez udzielanie się i wystawianie dobrych ocen. Jeżeli natomiast znasz ich działalność ale uważasz, że nie wykonują dobrze swojego zadania, po prostu nic nie rób. Nie musisz afiszować się ze swoim zdaniem tak, by wszyscy Wasi znajomi usłyszeli, jak bardzo jesteś niezadowolony z ostatniej usługi. Podobnie jak w przypadku pracowników, chwal publicznie, ale krytykę i uwagi zostaw na rozmowę w cztery oczy. Jeśli będziesz się zachowywać w taki sposób, nie dasz żadnego powodu, aby w przyszłości obrócili się przeciwko Tobie. Jeśli nigdy nie krytykujesz ich publicznie, to oni będą wstydzić się zrobić coś takiego

względem Ciebie, ponieważ będą czuli, że zachowują się nie fair. Oczywiście, znowu nie mogę powiedzieć, że wszyscy tak postępują, ale jeśli masz wokół siebie tak niewdzięcznych ludzi, to może lepiej, by nie byli oni dłużej Twoimi znajomymi.

JESTEM WDZIĘCZNY

Jedną z najważniejszych zasad w tworzeniu relacji z innymi i budowaniu swojego sukcesu jest wdzięczność. Czy doceniasz rolę osób, które współtworzą Twoje osiągnięcia? To mogą być pracownicy, klienci, kontrahenci, rodzina, przyjaciele, trener personalny, korepetytor, każdy, kto nawet w niewielkim stopniu składa się na Twoją karierę. Czy potrafisz mówić “dziękuję”? Czy swoim zachowaniem pokazujesz, że to, co dla Ciebie robią, jest naprawdę cenne i ważne dla Ciebie?

Jak okazywać wdzięczność? Doceniaj każdą grupę w najlepszy dla nich sposób. Pracownikom wypłacaj dobre pieniądze zawsze na czas. Klientom oferuj najlepsze usługi i produkty, a dla stałych odbiorców przygotuj specjalne promocje. Kontrahentom pokazuj, że liczysz się z ich zdaniem i ważna jest dla Ciebie współpraca przynosząca obopólne korzyści. Z rodziną spędzaj wolny czas poza pracą, by widzieli, że jesteś również dla nich, podobnie postępuj z przyjaciółmi. Jeśli współpracowałeś z osobami, które prowadziły Cię przez jakiś proces, na przykład trener pomagał na siłowni a korepetytor wyjaśniał trudne kwestie podczas nauki języka, wystawiaj im pozytywne opinie i polecaj ich usługi innym. Po raz kolejny gwarantuję Ci, że roztaczanie wokół siebie aury wdzięczności przyniesie Ci same korzyści.

SAM PRZYGOTOWUJĘ SWÓJ PRZEPIS NA SUKCES

Może czytasz ten i inne poradniki z nadzieją, że w którymś z nich znajdziesz w końcu swój przepis na sukces. Z utęsknieniem wypatrujesz zdania: “Zrób tak i tak, a od tej pory Twoje życie zmieni się o 180 stopni”. Zamiast tego wszędzie widzisz rady, które mają ułatwić Ci działanie i dać motywującego kopniaka.

Nie ma jednoznacznej drogi, która zawiedzie Cię na szczyt. Jest to wbrew pozorom świetne rozwiązanie, ponieważ możesz próbować wszystkiego, dosłownie wszystkiego i to na różne sposoby, a każdy z nich może zaprowadzić Cię w zupełnie inne miejsce. I również to o tyle trudne rozwiązanie, ponieważ sam musisz zdecydować, w którą stronę idziesz. Jeśli podoba Ci się moja działalność, bycie inwestorem i traderem, możesz chcieć robić to samo co ja, nauczyć się tych wszystkich rzeczy i również szkolić ludzi, ale nie mogę Ci zagwarantować, że odniesiesz równie spektakularny sukces. To, że ktoś rozwinął skrzydła idąc daną ścieżką nie oznacza, że od tej pory jest to uniwersalny przepis na zwycięstwo. Jedyną stałą w życiu jest zmiana, a nie możesz stać w miejscu i liczyć, że ta zmiana nastąpi. Odniosłem w swoim życiu kilka porażek, ale gdyby nie one, gdyby nie te wszystkie zmiany, prawdopodobnie nie byłbym tu, gdzie jestem teraz. Nie możesz przez całe życie się bać. Ryzyko jest wpisane w każdy sukces. Oczywiście musisz je przekalkulować, przemyśleć, czy jest opłacalne. Ale niech stałe wahania nie sprawiają, że będziesz latami tkwić w miejscu. Nie możesz tylko pozytywnie myśleć i czekać, aż Twój sukces nadejdzie. Czy jeśli chciałbyś zbudować dom, to usiadłbyś na środku działki i z uśmiechem na twarzy czekał, aż sam się zbuduje? Z pewnością byś tego nie zrobił. Wiesz przecież, ile pracy wymaga budowa domu. Nawet, jeśli zatrudnia się do tego ekipę budowlaną, to najpierw kupujesz działkę, wybierasz projekt, szukasz najlepszych budowlańców, kupujesz materiały i tak dalej. Podobnie nie możesz usiąść sobie teraz wygodnie na krześle i czekać, aż zbuduje się Twój sukces. On nie buduje się sam, tylko Ty go tworzysz! A żeby to zrobić, musisz działać. Możesz to robić z rozmachem, możesz to robić powoli, małymi krokami, ale musisz działać i musisz próbować, ponieważ za pierwszym razem nie wszystko może pójść po Twojej myśli. Jeśli uważasz, że stworzysz pierwszą firmę i zarobisz w niej miliony, to jesteś w ogromnym błędzie. Porażki są wpisane w sukces, na tych błędach się uczysz, a doświadczenie wyniesione z mniejszych biznesów będzie Ci towarzyszyć do końca życia. Uwierz mi, sam przekonałem się, że pozytywne myślenie w sensie praktycznym nie przyniosło mi wielkich rezultatów. Jak najbardziej, było ważnym aspektem tworzenia mojej kariery. Ale wiesz, co

realnie wpłynęło na jakość i kształt działalności, którą teraz prowadzę? Wszystkie niepowodzenia, które odniosłem w przeszłości. To one dały mi wiedzę i umiejętności do zbudowania czegoś dobrego.

Podobnie proces ten wygląda w każdym momencie, kiedy podejmujemy decyzję o zmianie. Chcesz rzucić palenie? Świetnie, ale nie zakładaj, że od momentu postanowienia już nigdy nie zapalisz ani jednego papierosa. Co bowiem będzie, gdy to wydarzy? Będziesz miał ochotę się poddać, znowu pojawi się schemat “wszystko albo nic”. Zamiast tego podejmij decyzję, że rzucasz nałóg i nawet jeśli zdarzy Ci się jeszcze sięgnąć po używkę, to i tak będziesz kontynuować ten proces. Każdy wypalony papieros będzie przypominał Ci o tym, do czego dążysz i że tak naprawdę nie warto sięgać po kolejnego. Na szali jest zdrowie i życie Twoje i Twoich najbliższych, po drugiej stronie zaś chwila przyjemności. Ile czasu zajmuje Ci wypalenie papierosa? Minutę, dwie? Ile czasu zajmuje Ci zjedzenie paczki chipsów czy batona? Pięć minut? Dziesięć? Jak długo potem wypominasz sam sobie, że miałeś tego nie robić, że to miał być ostatni raz? I znowu, możesz zastanawiać się nad sobą przez cały dzień, a możesz też powiedzieć: “Stało się, nikt nie mówił, że to będzie proste, mam prawo do błędu”, a potem wrócić do pozostałych ważnych dla Ciebie czynności. Nie rozkładaj każdego uchybienia na czynniki pierwsze. Daj sobie do nich prawo i ucz się na nich.

Jak możesz znaleźć swój przepis na sukces? Pomyśl nad tym, co chciałbyś robić, do czego masz predyspozycje. Zobacz, w jaki sposób toczy się kariera innych osób. Próbuje, działaj. Jeśli chcesz tworzyć coś na wielką skalę to zacznij od małej. Chcesz stworzyć sieć sklepów? Otwórz jeden i zobacz jak Ci idzie. Brakuje Ci pieniędzy na otwarcie firmy a masz świetną okazję do rozpoczęcia działalności za kilka miesięcy? Wyjedź za granicę na krótki okres i odłóż pieniądze. Szukaj rozwiązań najlepszych dla siebie. Może wymyśliłeś jakiś genialny produkt, markę odzieżową czy sprzęt ułatwiający życie? Sprawdź go w mniejszej skali, nie bój się szukać inwestorów. Kombinuj w pozytywnym tego słowa znaczeniu. Masz pomysł, ale zamyka się przed Tobą drzwi? Wchodź oknem. Gdyby każdy, kto odniósł spektakularny sukces wcześniej zastanawiał się, czy coś wypada, czy to się sprawdzi, co powiedzą ludzie, to

prawdopodobnie nie mógłbym teraz pisać na klawiaturze mojego laptopa. Kto by kiedyś pomyślał o tym, żeby kontaktować się z innymi osobami inaczej niż przez pisanie listów? I to takich listów, które miesiącami wożono konno do odbiorców? A tymczasem na naszych oczach tworzą się plany misji załogowych na Marsa! Nie rezygnuj ze swoich pomysłów tylko dlatego, że wydają się być nieosiągalne. Być może właśnie Ty będziesz zmieniać naszą historię? A skoro są ludzie, którzy mają realny wpływ na przełomowe osiągnięcia ludzkości, to dlaczego nie miałbyś być w stanie stworzyć biznesu na skalę swojego miasta czy kraju. Za kilkanaście lat będziemy prawdopodobnie w stanie brać udział w lotach na orbitę Ziemi, a Ty masz problem z rzuceniem palenia, nadwagi czy nauką języka? Nie chcę w żadnym wypadku abyś odczuł, że Twoje problemy są niczym. Chcę Ci tylko pokazać, że się da.

Weź w końcu odpowiedzialność za swoje życie i swoje postępowanie. Łatwo jest powiedzieć, że coś Ci się nie udało, "bo..." i tu możesz wypisać całą litanię powodów, przez które nie udało Ci się czegoś zrobić. Istnieje przysłowie, które mówi, że jeśli chcesz czegoś, to szukasz sposobów, zaś jeśli nie chcesz, szukasz powodów. A Ty czego szukasz? To, że miałeś trudne dzieciństwo albo nie dostałeś pieniędzy od rodziców na start, w żaden sposób nie usprawiedliwia Twojego braku działania. Twoje niepowodzenia i reakcje na nie zależą tylko i wyłącznie od Ciebie. Jeśli będziesz obarczać winą wszystkich dookoła, nigdy się nie zmienisz.

ROZDZIAŁ VI

CO ROBIĆ, GDY NIE WIEM, CO ZE SOBĄ ZROBIĆ?

Mam nadzieję, iż udało mi się choć w niewielkim stopniu sprawić, że podczas czytania tej książki w Twojej głowie zapaliła się zielona lampka wskazująca, co powinienes teraz robić. Może postanowiłeś wykorzystać moment i zmieniłeś pracę na lepszą? Może zdystansowałeś się od toksycznego towarzystwa i spędzasz czas z ludźmi, którzy Cię budują? A może znalazłeś w końcu powód, dla którego wyrzuciłeś z domu papierosy czy niezdrowe jedzenie? Czy wykonałeś już pierwszy, mały krok?

Zdaję sobie jednak sprawę z tego, że część moich czytelników w dalszym ciągu może mieć problem z określeniem siebie i swojej roli w przyszłości. Co innego, gdy wiesz, czego chcesz, tylko nie możesz się za to zabrać. Czasem wystarczy wtedy motywacyjny kopniak. Natomiast nierzadko zdarza się, że chcemy coś zmienić w swoim życiu, spróbować nowych rzeczy, ale sami nie wiemy co konkretnie miałyby to być. Albo nie mamy na siebie żadnego pomysłu, albo jest ich tyle, że nie wiemy, w co włożyć ręce. Przeanalizujemy, co można zrobić w każdym z obu tych przypadków.

NIE MAM NA SIEBIE ŻADNEGO POMYSŁU

Zacznijmy od przypadku numer jeden, czyli tego, kiedy zupełnie nie wiesz, co ze sobą zrobić. Wiesz, że musisz coś zmienić, ale sam nie wiesz, co by to miało być. Jeśli trafiłeś na mnie w sieci, to domyślam się, że szukałeś tam informacji

na temat inwestycji i zdobywania pieniędzy, dlatego też Twoje plany będą biegły raczej w kierunku jakiegoś biznesu, własnej działalności, tworzenia własnego produktu i tak dalej. Zgaduję też, że mogłeś nawet myśleć o czymś podobnym, ale nie wiesz, czego miałyby dotyczyć Twoja działalność. Jeśli stoisz na takim rozdrożu, to chciałbym, abyś zadał sobie dwa pytania:

- W czym jestem dobry?
- Co lubię robić?

Pamiętaj, że nie akceptuję odpowiedzi w stylu: “W niczym” oraz “Nic”. Nie musisz odpowiadać w tej chwili, to nie ma być impulsywny wybór. Chciałbym też, aby na takiej liście znalazło się więcej niż jedna opcja. Powiem Ci dla ułatwienia, jak to wyglądało w moim przypadku.

Mając dwadzieścia lat zapytałem siebie o to, co chciałbym w przyszłości robić. Wtedy uznałem, że znam się na przedsiębiorczości. Moje myśli zawsze szły w kierunku prowadzenia biznesu. Po pewnym czasie znów zastanowiłem się nad tym, w czym jestem dobry. Po kilku latach pracy na etacie w różnych miejscach, epizodem z posiadaniem małego lokalu gastronomicznego oraz wielu przeczytanych książkach moja odpowiedź była podobna. Mimo, że miałem za sobą różne doświadczenia, dalej moje myśli były skupione na własnej działalności. Spróbowałem otworzyć firmę po raz kolejny i wtedy mogłem odpowiedzieć sobie na pytanie, czy lubię to robić. Uwielbiałem działać na własny rachunek. Odnosiłem większą satysfakcję z tego, że zarabiam na własne nazwisko tysiąc złotych, niż przynosząc co miesiąc trzy razy tyle ze świadomością, że buduję renomę obcego człowieka, a nie swoją. Dzięki temu, że wiele czasu przeznaczyłem na szlifowanie swoich umiejętności i poszerzanie wiedzy, mogłem z powodzeniem zarabiać na giełdzie. Z czasem okazało się też, że rady, których udzielałem innym na temat inwestowania powodowały, że ludzie odnosili w tym temacie sukcesy. Byli bardzo zadowoleni, ponieważ tłumaczyłem im trudne kwestie i nagle zaczynali rozumieć rzeczy, nad którymi głowili się miesiącami. Wcześniej chyba nie wpadłbym na to, że miałbym szkolić innych ludzi. Ale skoro byłem dobry w nauczaniu, postanowiłem

kontynuować swoją pracę w tym kierunku. Jak widzisz, z części swoich atutów zdawałem sobie sprawę od zawsze, zaś o wielu nie miałem nawet pojęcia.

Co więc lubisz robić? W czym jesteś dobry? Nie mówię, byś od razu rzucił wszystko inne i skupiał się tylko na jednym zadaniu. Jeżeli do tej pory poświęcałeś mało czasu na hobby, to utrzymywanie się z pasji może być niewykonalne. Zacznij od godziny w tygodniu, albo kilkunastu minut codziennie, dopasuj system działania do swoich możliwości. Jeśli podobnie, jak w moim przypadku Twoja uwaga skupia się na prowadzeniu firmy, spędzaj czas na zbieraniu informacji o tym, jak powinna ona działać. Uwierz mi, zawsze znajdzie się jakiś szczegół, który Cię zaskoczy. Dzięki zdobywaniu wiedzy, minimalizujesz ryzyko wpadki. Kiedy do gry wkraczają kontrole instytucji państwowych, takich jak na przykład urzędy skarbowe, raczej nie warto pozwalać sobie na domysły. Znajomość podstaw księgowości, prawa i ekonomii działa tylko na Twoją korzyść. Weź teraz do ręki notes i wypisz każdą czynność, którą zdarza Ci się wykonywać i którą lubisz, bądź którą wykonujesz ponadprzeciętnie. Pisz wszystko, co przyjdzie Ci do głowy. Próbowaleś grafiki komputerowej i nawet Ci się podobało, ale brakowało czasu? Zapisz to. Zarządzasz w pracy zespołem i jest to ten element, który najbardziej sobie cenisz? Notuj. Może szyjesz ubrania, rysujesz, śpiewasz, grasz na instrumencie, znasz niszowy język, może ludzie lubią Cię słuchać i mógłbyś przekazywać im jakąś wiedzę? A może wszyscy znajomi byli zdziwieni, gdy udało Ci się złapać świetną okazję podczas kupna mieszkania, ponieważ masz wyjątkowe zdolności ułatwiające mądre inwestowanie? Przeanalizuj każdą rzecz, którą zrobiłeś i zapadła Ci w pamięć. W tym zadaniu nie ma głupich pomysłów. Jeśli w jakiejś chwili spróbujesz pomyśleć, że Twoje pomysły są do niczego, przypomnij sobie przykład z fidget spinnerem.

Kiedy już wypiszesz wszystko, co przyjdzie Ci do głowy zastanów się, którą z tych umiejętności i w jaki sposób mógłbyś wykorzystać do zarabiania pieniędzy. Na przykład znajomość języka obcego połączona z umiejętnością nauczania pozwoli Ci na prowadzenie szkoleń. Jeśli Twoja wiedza jest poparta certyfikatami, możesz prowadzić kursy w swoim mieście. Aby dotrzeć do większej ilości chętnych, warto spróbować swoich sił w Internecie. Nie

ukrywam, że gdy z powodzeniem prowadziłem własną stacjonarną działalność, moim następnym celem było rozpoczęcie udzielania się w sieci. Internet stał się potęgą w dzisiejszych czasach. Dzięki niemu możesz trafić do wielu ludzi z różnych środowisk. Sam przekonałem się o tym, jak potężne to narzędzie i z pewnością mogę zachęcić każdego do zaplanowania choćby części swojej kariery właśnie za pośrednictwem tego medium. Własna witryna internetowa, blog tematyczny, kanał na Youtube oraz mnóstwo innych pomysłów, na które możesz sam wpaść. To źródło nieograniczonych możliwości.

Uwaga! Ważna notatka. Wypisz wszystkie pomysły na siebie, jakie przyjdą Ci do głowy. Dopisz też, czy lubisz je robić oraz czy jesteś w nich dobry. Zastanów się nad tym, w jaki sposób mógłbyś przełożyć je na własną działalność.

GDY MAM TYLE POMYSŁÓW, ŻE NIE WIEM, CO WYBRAĆ

Mogłoby się wydawać, że mnóstwo pomysłów na siebie to zawsze lepsza opcja, niż zupełny ich brak. Po części się z tym zgadzę, jednak nie do końca. Kiedy nie masz na siebie planu, nic nie robisz. Kiedy natomiast masz na siebie milion planów i z każdą minutą wymyślasz następny, to zgadnij co? Tak, też tak naprawdę nic nie robisz. W takich przypadkach często mówi się, że jeśli robi się kilka rzeczy naraz, to w żadnej z nich nie jest się naprawdę dobrym. Z tym stwierdzeniem również zgadzam się w pewnym stopniu. Nie wątpię, że można mieć kilka dobrze opanowanych umiejętności. Na przykład wielu artystów jednocześnie śpiewa i gra na instrumencie. Często zaczynali właśnie od gry, która wypracowała w nich słuch muzyczny. Mogą też mieć talent do tańca dzięki wyuczonemu poczuciu rytmu. Ale kiedy te wszystkie umiejętności zaczynają od siebie bardzo odbiegać okazuje się, że są wykonywane przeciętnie. Jeśli chcesz na czymś oprzeć swoją karierę, musisz stale się dokształcać i szlifować daną zdolność. Co więc zrobić, kiedy Twoja lista planów na karierę nie ma końca? W takim przypadku konieczne będzie ograniczenie liczby wykonywanych czynności. Zastanów się nad najważniejszymi założeniami wyboru osobistej ścieżki do kariery:

- Co najbardziej lubię robić?
- Co wychodzi mi najlepiej?
- Co da mi szansę na wybiecie się spośród tłumu?
- Co pozwoli mi uzyskać stabilność finansową?

Może na przykład lubisz grać w szachy. To świetne zajęcie, które uczy strategii. Jak zarobić na grze w szachy? Między innymi poprzez prowadzenie kursów stacjonarnie lub online, albo też zakładając klub szachowy. Czy będziesz potrafił zamienić to w dochodowy biznes? Na to pytanie sam sobie odpowiedz. Jeśli tak, to jak znalazłeś swoją niszę. Jeżeli jednak nie, to ogranicz czas poświęcany na grę i skup się na czymś innym. Droga do sukcesu zawsze wiąże się z wybieraniem, na co będziemy poświęcać wolne chwile. Nie mówię oczywiście, aby porzucić swoje hobby, zwłaszcza dlatego, że szachy usprawniają myślenie strategiczne będące bardzo istotnym elementem podczas prowadzenia własnej działalności. Ale jeśli do tej pory poświęcałeś na grę całe popołudnia, to staniesz przed dylematem, czy dalej chcesz to robić godzinami, czy jednak skupisz się na bardziej efektywnych zajęciach. Teraz musisz przewartościować całe swoje życie, wybrać jedną bądź kilka zbliżonych do siebie czynności i na nich się skupić. Wystarczy spojrzeć na social media, by znaleźć osoby, które odniosły ogromne sukcesy koncentrując się na jednej pasji. Podróżnicy pokazali, że uwielbiają to, co robią. Znaleźli sponsorów, którzy przekazali im pieniądze na dalsze zwiedzanie świata w zamian za reklamy. Opisują swoje historie w książkach, na których zarabiają pieniądze. Uwieczniają swoje wyprawy na filmach, z których również czerpią zyski. Dają rady początkującym zwolennikom dalekich eskapad. Jeśli również lubisz podróżować, to dlaczego by nie zaangażować się w uwiecznianie tych wypraw na dobrych jakościowo filmach i zdjęciach? Możesz prowadzić bloga albo wydać własne kompendium wiedzy o każdym kraju na świecie. Na sprzedaży książek czy reklamach na blogu będziesz zarabiać na kolejne podróże. A może podobnie jak ja interesujesz się giełdą, ale boisz się wykonać poważny krok w tym kierunku? Spędzaj czas na zdobywaniu wiedzy na temat grania, zacznij

działać na niewielkich kwotach. Obserwuj rynek, naucz się przewidywać następstwa działań instytucji czy ruchów przedstawicieli krajów.

Znowu posłużę się swoim przykładem. Co lubiłem robić? Spełniałem się w prowadzeniu firmy. Miałem działalności w różnych gałęziach, ale najlepiej czułem się grając na giełdzie, zostałem więc traderem. Czy mogło to zaowocować stabilnością finansową? Dzięki stałej nauce było to osiągalne. Spełniłem więc trzy z czterech założeń do wyboru osobistej ścieżki. Zostało jeszcze wybicie się spośród tłumu inwestorów. Stąd też wziął się pomysł na szkolenia. Nie zrobiłem tego wszystkiego od razu. Bardzo się starałem, aby pozyskać pierwszych klientów. Jeszcze bardziej zależało mi na tym, aby byli zadowoleni z moich usług. Widziałem w nich siebie sprzed lat. Mieli chęci, ale potrzebowali zdobyć szersze umiejętności, właśnie wtedy wkraczałem do akcji. Czy jedyną czynnością, jaką lubię robić, jest gra na giełdzie? Oczywiście, że nie, choć niesamowicie cieszę się z faktu, że moje hobby stało się moją pracą. Jednak nie ukrywam, że to zajmuje mi teraz większość czasu. Obserwacje rynku, szkolenia, prowadzenie i dalszy rozwój działalności. Nie jestem wyjątkiem, który nie musiał poświęcić innych zadań na rzecz kariery zawodowej. Gdy znajduję wolną chwilę, z chęcią spędzam ją na innych aktywnościach choćby po to, by nie przesycić swojego umysłu tematem giełdy. Istnieje takie powiedzenie: „Co za dużo, to niezdrowo”. I choć czasem ciężko oderwać się od monitora, staram się dać swoim myślom czas na odpoczynek, stąd też w miarę regularnie uczęszczam na siłownię. Gdybym nie postawił wszystkiego na jedną kartę i łąpał się wszelkich działalności, jakie wpadły mi do głowy, prawdopodobnie nie byłbym tu, gdzie jestem teraz. Na przykład mógłbym za pół roku otworzyć własną sieć restauracji czy sklepów. Jestem jednak przekonany, że odbiłoby się to negatywnie na mojej głównej działalności. Nie oszukujmy się, nie można być w kilku miejscach jednocześnie. Moje myśli nie byłyby skupione na jednym zadaniu, a przez takie rozproszenie ucierpiałyby moje interesy związane ze szkoleniami inwestycyjnymi. Wyobrażasz sobie szkolenie giełdowe na żywo, podczas którego każdy uczestnik oraz ja jako prowadzący musimy wykazać maksimum skupienia, a na którym błędziłbym myślami, ponieważ moją głowę zaprzętałby jakiś aspekt

dotyczący prowadzenia drugiej działalności? To raczej pewne, że moi klienci nie byliby zadowoleni z takiej usługi. Jestem pasjonatem i profesjonalistą, toteż nie interesuje mnie praca na pół gwizdka. Staram się, by każdy, kto do mnie przychodzi był zadowolony. Ale to oczywiście nie oznacza, że spoczywam na laurach. Po latach stacjonarnej działalności otworzyłem się na możliwości, jakie daje mi sieć globalna. A dzięki temu, że cały czas pracuję i skupiam się na jednej dziedzinie, mogę dawać z siebie sto procent.

Możesz być niepokojony faktem, że każę Ci wybierać. Ale jak wspomniałem we wstępie książki, droga do kariery nie będzie łatwa. Zawsze znajdzie się moment, w którym będziesz na rozstaju i będziesz musiał się określić. To właśnie powód, dla którego nazywam sukces winą. Mógłbym Cię na starcie okłamać, że wystarczy dobre zarządzanie oraz planowanie i na wszystko znajdziesz czas, ale to nieprawda. To moja wina, że muszę ogarniać stały natłok spraw i wybierać między tymi mniej i bardziej ważnymi. To moja wina, że mój biznes stale się rozwija i wymaga coraz więcej mojego zaangażowania. To moja wina, że porzuciłem wiele mniej znaczących planów na rzecz jednego, który zaprowadził mnie tu, gdzie teraz jestem. Ale w żaden sposób nie czuję, że to kara za moje winy, wręcz przeciwnie, jest to moja nagroda.

Co więc zrobić, gdy nie wiesz, co ze sobą zrobić? Przede wszystkim, daj sobie chwilę na zastanowienie. Analiza to jeden z najważniejszych procesów, które składają się na sukces. Jeśli zupełnie nie masz na siebie pomysłu, przeanalizuj swoje umiejętności i próbuj każdej z tych, które zwiastują możliwości rozwoju. Jeśli natomiast masz mnóstwo koncepcji wybierz te, które mają największe szanse na powodzenie i osiągnięcie najlepszego wyniku.

Chciałbym jeszcze dać Ci jedną, podstawową radę. Każdy z nas ma trochę bardziej ścisły lub humanistyczny umysł. Nie zmuszaj się do robienia rzeczy, które będą Cię męczyć. Jeżeli każdy następny krok będzie sprawiał Ci ból, to nie idź w tę stronę. Rozwiązywanie całek mimo problemów z podstawowymi działaniami matematycznymi zaprowadzi Cię jedynie do frustracji. Podobnie tworzenie treści tekstowej, podczas kiedy potrafisz

przedstawiać własne myśli w liczbach nie pozwoli Ci na rozwinięcie skrzydeł. Nie słuchaj ludzi, którzy będą mówić Ci, co jest teraz modne, a co przyszłościowe. Dzięki takiemu podejściu mamy na rynku wielu bezrobotnych magistrów kierunków humanistycznych oraz w ostatnich latach coraz więcej bezrobotnych inżynierów. Rób to, co lubisz i do czego masz predyspozycje, a nie to, co będzie opłacalnym zawodem za pięć lat. Męczenie się w zawodzie, którego nie lubisz nigdy nie będzie Twoim sukcesem, nawet kiedy zawód ten zapewni Ci stabilność finansową. Niektórzy nie odróżniają sukcesu życiowego od sukcesu finansowego i błędnie łączą ze sobą te dwa pojęcia. Po latach pracy i zdobyciu pewnego majątku mogą śmiało stwierdzić, że te drogi nie zawsze się ze sobą łączą. Wręcz przeciwnie, dopiero w momencie zdobycia większej kwoty pieniędzy dowiadujemy się, czego tak naprawdę oczekujemy od życia i że to nie liczba zer na koncie jest miarą naszego szczęścia.

Mógłbym napisać tu elaborat na temat ścieżek prowadzących do sukcesu, ale dopóki sam nie przeanalizujesz tego pod swoim kątem to prawdopodobnie nie wpadniesz na ten najlepszy pomysł. Nie mogę Ci obiecać, że skończysz czytać ten poradnik i doznasz nagłego olśnienia. Może nie wymyślisz niczego dziś ani jutro, ale cały czas miej to na uwadze. Stale doszukuj się szerszych możliwości w tym, co robisz na co dzień. I bardzo proszę, byś tego pilnował, bo gdy na chwilę spuścisz z oczu cel, może się okazać, że przegapiłeś okazję życia. Naucz się między wierszami badać wszystko, co dzieje się dookoła Ciebie pod kątem tworzenia swojej kariery.

I na koniec mam jeszcze jedną, ważną uwagę. Kiedy będziesz wykonywał ćwiczenia z tego rozdziału nie skupiaj się tylko na tych umiejętnościach, co do których masz pewność, że są opłacalne. W każdej dziedzinie szukaj pomysłu na to, w jaki sposób mógłbyś na niej zarobić. Nie jest sztuką dopasować się do obecnych trendów. Znajdź coś, co wyróżni Cię spośród tłumu.

PODSUMOWANIE

Nie ma chyba osoby, która nie chciałaby odnieść życiowego sukcesu. Dla każdego z nas będzie to coś innego. Jedni od lat zmagają się z nałogami, inni natomiast z bezradnością związaną z tkwieniem w jednym miejscu. Dla kogoś szczytem marzeń będzie prowadzenie lokalnego biznesu. Ktoś inny uzna, że dopiero, gdy cały świat pozna jego nazwisko, będzie mógł mówić o sukcesie. Pewną rzeczą natomiast jest, że każdy mały sukces rodzi następny. Kolejną życiową prawdą jest fakt, że nie ma wielkich sukcesów bez porażek, często równie wielkich. Ale najważniejszą i zarazem najtrudniejszą do przeskoczenia barierą jest to, że w głównej mierze to my jesteśmy odpowiedzialni za swój sukces. Sami tworzymy w naszych głowach powody albo wymówki. Jeśli dotrwałeś do końca tej książki, a teraz odłóżysz ją na bok i dalej nic ze sobą nie zrobisz, to nic się w Twoim życiu nie zmieni. Pamiętaj jak nalegałem na początku, byś skorzystał z pomocy notesu i długopisu. Jak wygląda Twój notatnik? Masz go w ogóle, czy ominąłeś moje zdanie z tą prośbą jak każde inne? Jeżeli zastosowałeś się do moich wskazówek, powinieneś wynotować kilka ważnych rzeczy.

- Po pierwsze, sprawdzić, czy dotyka Cię problem braku wiary we własne możliwości? Czy szczerze odpowiedziałeś na pytania zadane przeze mnie w rozdziale drugim?
- Po drugie, wyznaczyć jedną, niewielką zmianę do wprowadzenia w życie od chwili jej zapisania.
- Po trzecie, stworzyć listę pięciu Twoich zalet i wad wraz z opisem, który wymagał zastanowienia się nad swoimi cechami.
- Po czwarte, wypisać etapy swojej działalności i powtórzyć tę samą czynności w stosunku do sytuacji najbliższych osób. Celem było porównanie poziomu rozwoju osobistego Twojego oraz osób, którymi się otaczasz.

- Po piąte, wyznaczyć cele metodą SMART, czyli jasno i klarownie określić to, co chcesz osiągnąć, w jakim stopniu i czasie.
- Po szóste, wypisać pomysły na siebie wraz z powodami, dlaczego się do tego nadajesz
- Po siódme, powinieneś mieć opanowaną podstawową umiejętność stworzenia analizy SWOT. Dzięki niej każdy pomysł na zmianę czy biznes rozpatrzysz pod kątem możliwości oraz zagrożeń, jakie za sobą niesie.
- Po ósme, poznałeś szereg rad, które pozwolą na opanowanie stresu w przypadku braku pewności siebie, takie jak przygotowanie się na wszystkie możliwe scenariusze czy wychodzenie ze strefy komfortu
- Po dziewiąte, miałeś zanotować zadania, które możesz wprowadzić do planu dnia na 10 minut, aż do osiągnięcia nawyku. Miałeś też określić najbardziej produktywne godziny w ciągu dnia.
- Po dziesiąte, powinieneś zdawać sobie sprawę z konieczności posiadania poduszki finansowej. Oszczędzaj pieniądze.
- Po jedenaste, miałeś wypisać wszelkie pomysły na siebie oraz określić, co lubisz robić i w czym jesteś dobry. Każdy pomysł miałeś przeanalizować pod kątem tego, w jaki sposób mógłbyś go przełożyć na prowadzenie własnej działalności i większy zarobek.

Odpowiedz więc teraz sobie na pytanie, co z tej listy naprawdę zrobiłeś? Dlaczego tak naciskałem na tworzenie notatek? Właśnie dlatego, że gdybym teraz Ci o tym nie przypomniał, to prawdopodobnie nawet nie pamiętałbyś, że o to prosiłem. A jeśli nie dbasz o takie drobiazgi, to jak chcesz zawsze mieć na uwadze cel, do którego zmierzasz? Jeśli po odłożeniu tej książki zamiast wykonać jakąś czynność przez zaledwie dziesięć minut uznasz, że to za mało i nie zrobisz nic w tym kierunku, to dalej nic się nie zmieni. Dopóki nie ruszysz się z miejsca i nie zaczniesz działać, będziesz tkwił tu, gdzie teraz jesteś. Ja tego za Ciebie nie zrobię i nikt inny też nie. Tylko Ty sam jesteś odpowiedzialny za to, jak wygląda Twoje dzisiaj i za to, jak będzie wyglądać Twoje jutro. Nie będę Ci przyklaskiwał ani nie będę się nad Tobą litować. Nikt nie będzie tego robił.

Najgorsze, co można zrobić to mówić nieustannie o zmianach, a jednocześnie usprawiedliwiać swoją stagnację. Kończąc ten poradnik mam w głowie plany na następne miesiące pracy. Ta i inne moje książki były na liście rzeczy do zrobienia. Chciałem podzielić się swoimi przemyśleniami i pokazać, że można osiągnąć sukces. Każdy, kto spełnił swoje wielkie marzenie powie Ci to samo. Wiesz, jaka jest jedna różnica? Ja będę dalej działać, Ty dopiero musisz podjąć tę decyzję. Albo powiesz sobie: „Tak, to jest mój czas i znajdę własny sposób”, albo nic się nie zmieni i jedyne, co będziesz mógł uznać za swój mały sukces to kolejną przeczytaną książkę. Wiem, że mogłeś spodziewać się innego zakończenia. Ale wiem też, że sam byłem w sytuacji, w której jesteś teraz. I najgorsze, co można zrobić, to poklepać kogoś po ramieniu i powiedzieć: „No tak, wiem że jest ciężko. Dasz sobie radę, coś wymyślisz, będzie dobrze”. Co w takim razie mam Ci do powiedzenia?

Rusz się z miejsca. Wstań, zrób kilka przysiadów, pobiegaj. Wyrzuć paczkę papierosów i chipsów, które masz obok. Zrób porządek dookoła siebie. Wyłącz telewizor, który nieustannie gra w tle oraz ogranicz inne rozpraszacze. Przestań zastanawiać się, które strony internetowe z poradami życiowymi masz odwiedzić. Zrób burzę mózgów. Spójrz na to, co Cię otacza i zastanów się, co i jak możesz wykorzystać. Wypunktuj swoje słabe i mocne strony i skup się na tych drugich. Szukaj sposobów na osiągnięcie celu, nie powodów i wymówek, by dalej beczynnie siedzieć. Z całego serca życzę Ci powodzenia na drodze do sukcesu. Ja idę pracować nad następnym zadaniem. A Ty?