



WSTĘP

Piszę tę książkę do wąskiego grona osób, dla ludzi którzy oczekują od życia czegoś więcej niż tylko przeciętności. Dla tych, którzy nie chcą stracić swoich najlepszych lat życia. Piszę tę książkę z myślą aby uzupełnić wszystko to, co praktycznie powtarza się w każdej książce z dziedziny biznesu, rozwoju osobistego czy motywacji. Przeczytałem tego typu książek naprawdę sporo i stwierdzam, że tak na prawdę każda z nich mówi o tym samym. Czytając kolejne poznajemy te same fakty i prawdy, o których dowiedzieliśmy się czytając pierwszą z nich (oczywiście w nieco zmienionej formie). Myślę, że tylko 5% czytelników po jej przeczytaniu, zarobi jakiegokolwiek pieniądze, a może 1% osiągnie sukces. Celem książki którą właśnie czytasz jest to, by dopowiedzieć o tym wszystkim, o czym nie zwykło się mówić w tego typu publikacjach. Nie mówi się w nich o codziennych problemach i dylematach, przed którymi musisz stanąć na swojej ścieżce życiowej i biznesowej, jak i również o ich rozwiązaniach. Śmiejemy się czasem z Sergey'em – gdy mamy jakiś dobry dzień – że coś musi iść nie tak, skoro wszystko idzie po naszej myśli. I zazwyczaj nie czekamy długo, by poznać kolejną porcję problemów.

Złośliwi mogą powiedzieć, że jest to nieroztropne by pisać książkę w tym wieku. Zacząłem przecież dopiero co swoje 20–ste urodziny. Jednak, to wszystko czego nauczyłem się przez ostatnie kilka lat, te wszystkie pytania i problemy przed którymi stanęliśmy, są one dla nas świeże przez co łatwo jest nam ubrać je w słowa. Wiesz dlaczego nie dowiesz się naprawdę praktycznych rzeczy z książek znanych autorów? Dla tych ludzi, dla autorów piszących te książki, którzy w swoim życiu doszli już na prawdę daleko, taka wiedza jest tak oczywista jak

oddychanie. Zapomnieli o tym, że gdy lata wcześniej zdobywali tą wiedzę musieli poświęcić na prawdę sporo czasu, pieniędzy i wysiłku.

I nie mam tutaj tylko na myśli kwestii związanych z zakładaniem firmy czy innego biznesu i reklamowaniem ich, ale również mam na myśli prawdy życiowe, o których nie zwykło się mówić, bo są nie wygodne. Naprawdę nie przepadam za większością tych „kołczów”, mówiących Ci o rozwoju super biznesu, podczas gdy ich głównym biznesem jest pozyskiwanie pieniędzy od Ciebie, sprzedając Ci kolejną dawkę wiedzy, kolejną magiczną pigułkę dzięki której masz nadzieję, że tym razem Ci się uda, że tym razem Twoja motywacja nie zgaśnie, że tym razem wiedza, nowo zdobyta wiedza pozwoli Ci na założenie świetnego, samoprowadzającego się biznesu. Wiesz, w Ameryce są już nawet spotkania podobne do spotkań Anonimowych Alkoholików. Spotkania dla ludzi leczących się przed wydawaniem kasy na kolejne super szkolenie, super konferencje, super kurs. Naprawdę nie wiem dlaczego ludzi tak bardzo kręci łatwy zysk. Słuchaj! Czegoś takiego nie ma! I najczęściej na konferencji wartej 1000 zł dowiesz się tyle samo co z książki wartej 40zł. Ale przecież te wszystkie reklamy mówiące o świetności tego kursu... nowa dawka motywacji... nowa magiczna pigułka sukcesu... może tym razem... może po tym szkoleniu się uda? Przejdź się – z czystej ciekawości – na jakieś szkolenie, dajmy na to mlm i popatrz na tych ludzi z dystansem. To jest sekta. Tańczenie i machanie banknotami w powietrzu ma Cię uczynić bogatym. Chcesz mlm'a? To sobie stwórz swojego! Dlaczego do jasnej ciasnej ludzie, którzy całe życie idą po najmniejszej linii oporu, ciągle dziwią się, że nie mają pieniędzy? Ale zaraz, przecież jeszcze tylko jedno szkolenie... Dość tego mydlenia oczu, dość mącenia w głowie i obiecywania milionów. Piszę tę książkę niezmiernie zły takim stanem rzeczy. Chcesz milionów? To uważaj, bo jesteś tylko łakomym kąskiem dla tych, którzy naprawdę te miliony zarabiają. Naciągają Cię! Kiedy w końcu to zrozumiesz?

Książka ta ma być tak praktyczna jak tylko się da. Masz poznać pełno nowej i praktycznej wiedzy. Moim założeniem jest to byś zaczął postrzegać świat inaczej niż dotąd. Chciałbym otworzyć Ci oczy na wszystko to co z pozoru niewidoczne.

Większość ludzi spędza swoje najlepsze lata życia w stanie niezadowolenia, na poszukiwaniu siebie, miłości, prawdy oraz swojej misji. Większa część tych osób nie potrafi znaleźć odpowiedzi na te pytania. W najlepszym przypadku żyją sobie przeciętnie, jak każdy inny. W najgorszym zaś, piją, ćpają i popadają w depresje.

Podczas Twojego dotychczasowego życia na pewno wpadły Ci do głowy pytania, fundamentalne pytania przez które nie możesz, a raczej nie umiesz ruszyć z miejsca. Nie rozumiesz jeszcze świata, jak on działa i jakie zasady w nim panują. Jesteś jak uszkodzony samochód, który nie może jechać póki go nie naprawią. Nie wiesz co dalej robić, gubisz się. Możesz być przeciętny i sprzedawać pomidory na targu, czy też pracować w ogromnej korporacji mając wyższe wykształcenie. To wszystko na swój sposób jest przeciętnością. Jednak nie umiesz, nie masz odwagi wyjść ponad to, ciągle zadajesz sobie pytania: Jak działa świat? Jak funkcjonuje to co chce osiągnąć? A co jeśli mi się nie uda? Dla jednych jest to w porządku i są z tym faktem szczęśliwi. Na przykład jakiś pijany menel z mózgiem wielkości orzecha, który jedną nogą jest już na tamtym świecie i kieruje się zwierzęcymi instynktami, może być szczęśliwszy od Ciebie. On po prostu dryfuje z zamkniętymi oczami przez życie. Jednak niektórzy nie potrafią tak po prostu być ślepcami. Niekiedy boją się tej przeciętności, bo przecież chcą działać, chcą więcej od życia, chcą go chłonać!

Jeżeli chcesz czegoś więcej od życia, to od razu przestrzegam Cię - będzie ono tysiące razy trudniejsze od życia przeciętnej osoby. Będziesz musiał zmierzyć się z milionem problemów i porażek, zaczniesz

dostrzegać to czego nie widzi się gołym okiem, dostrzegać nieprzyjemne fakty i manipulacje.

Wiesz, jest coś takiego jak coś co nazywam świadomością życiową. Rodzimy się i ludzie zaplanowali dla nas, oczywiście bez naszej zgody, pewną ścieżkę w jaki sposób ma wyglądać nasze życie. Przedszkole, szkoła, szkoła średnia, studia, praca, rodzina, dziecko, emerytura i wreszcie śmierć. W zależności od człowieka ta ścieżka różni się trochę, ale bądź co bądź dla większości pozostaje taka sama. Nie wymaga ona żadnej kreatywności z Twojej strony. Rodzisz się, żyjesz tak jak zaplanowali abyś żył, a potem sobie umierasz. To jest ten najniższy poziom świadomości, nie wymaga on żadnej kreatywności ani w dużym uproszczeniu zdolności myślenia oraz inteligencji.

Tak swoje życie wie dzie większość ludzi. Ale jest też pewna garstka, która chciałaby się wyłamać. Ludzie, którzy odczuwają że nie chcą być tacy jak reszta, nie chcą być przeciętni. Wiedzą że mając jedno życie i nie mogą sobie pozwolić na takie marnotrawstwo! Chcą się zbuntować! Zamiast wiecznie kupować, ktoś zakłada firmę i sprzedaje. Zamiast być konsumentem, zaczyna być producentem. Zamiast oglądać filmy na youtube, zaczyna je tworzyć. I tak ze wszystkim, a wraz z tym, stopniowo zaczynasz zauważać, że wszystko to opiera się na statystyce. Im więcej osób będzie nieświadomych tego, im więcej osób będzie żyło życiem prostym, tym więcej możesz mieć klientów, wyświetleń, tym więcej będziesz mógł czerpać korzyści będąc wyżej w hierarchii świadomości życiowej. Przecież nikomu będącemu „wyżej” nie zależy na tym abyś Ty też się tam dostał. I tak idąc przez życie mamy możliwość wchodzenia na wyższy poziom świadomości życiowej poprzez myślenie, analizowanie czy czytanie książek. Ale przecież jest też druga opcja – ufanie bezgranicznie ludziom, że chcą dla nas jak najlepiej. Kupowanie produktów kołczyngowych od oszołomów, dołączanie do biznesowych sekt i tkwienie na samym dole, otaczając się takimi jak my mrówkami.

Nie zrozum mnie tylko źle. Nie ma niczego złego w kupowaniu kursów, książek, w chodzeniu na szkolenia. Musisz tylko, no właśnie... Musisz tylko użyć mózgu, pomyśleć, poczytać. Czy ta osoba na pewno chce dla mnie dobrze, oferując mi wymianę: szkolenie-moje pieniądze? Czy raczej chce mnie po prostu naciągnąć? Czy chce mi dać wartość, w sposób moralny czy też widzi we mnie tylko pieniądze?

Musicie myśleć i analizować! Jest to niezmiernie ważne w życiu i w Twoim późniejszym biznesie. Nie ufajcie ludziom bez powodu.

„Od tego kim jesteś, zależy Twój sposób widzenia świata”.

Tam gdzie pojawia się łatwy pieniądz, tam powinna Ci się w głowie włączyć czerwona lampa ostrzegawcza.

Analizuj i myśl.

POCZĄTKI

Zacznijmy od wyjaśnienia sobie kilku spraw. Jaka jest najistotniejsza zaleta posiadania pieniędzy? Niektórzy powiedzą, że jest to możliwość spełniania swoich marzeń czy też pewna łatwość życia. Dla mnie jest to niezależność. Niezależność od rodziców, od szefa w pracy itd. Nie musisz robić rzeczy na które nie masz ochoty. Pieniądze należy traktować jednak jak narzędzie, w żadnym wypadku jako cel albo jako spełnienie marzeń. Nie możesz myśleć, że w momencie kiedy pieniądze się pojawiają, wszystko będzie usłane kolorami tęczy.

Najczęściej gdy na kogoś spada duża ilość pieniędzy, po chwilowej euforii – która czasem może trwać miesiącami – zaczynają się problemy, które niejednokrotnie prowadzą do depresji, do wyniszczenia człowieka. Można przyrównać to do brania działki narkotyku. Podwinąłeś rękaw i wstrzyknąłeś sobie dużą porcję heroiny w żyłę. Jest błogo. Jednak gdy ta błogość się kończy, nadchodzi stan który prosto mówiąc, można określić jako beznadziejny. Robimy dwa kroki w tył.

A to dlatego, że ktoś kto nagle dostał dużą sumę pieniędzy nie potrafi najzwyczajniej w świecie z nich korzystać. Pieniądze dla takiego kogoś są czynnikiem demoralizującym, nie służą jako narzędzie lecz jako zabawa, błogość. Czasem mówi się, że jesteśmy tak duzi jak duże są nasze problemy. Idąc tym tropem można powiedzieć, że z dużej ilości pieniędzy umiemy korzystać tylko wtedy gdy sami je zarobimy. **Gdy widzimy przejeżdżające ulicą nowiutkie Porsche, zamiast myśleć wtedy o tym jak takiemu gościowi jest dobrze w życiu, zastanawiamy się raczej przez jakie problemy i przez ile cholernie ciężkich chwil ta osoba musiała przejść by na to auto zarobić.**

Początki bywają trudne i tyczy się to wszystkiego – zakładania firmy, nauki języka, rozpoczęcia chodzenia na siłownię czy też nawet pisania tej książki. To co łączy wszystkie te trudności to - o dziwo! - łatwe i oczywiste rozwiązanie ich.

Zacznij interesować się danym tematem, a potem wyłącz mózg, wyłącz bojaźnię typu: „co jak się nie uda”; „co jak stracę czas” i zrób to. Im szybciej zrozumiesz to w życiu, tym lepiej. Mogę wymieniać tysiące przykładów z mojego życia, w którym to zaowocowało. Z Sergey'em poznałem się przypadkowo na szkoleniu, gdy wyłączyłem mózg i zmusiłem siebie by po prostu się na nie przejść. Było to szkolenie Bartka Popiela na temat prowadzenia bloga. Zupełnie nowe środowisko, czułem się nieswojo i dziwnie, nowe towarzystwo, wszystko inne. A jednak gdybym wtedy się nie zmusił, to teraz nie pisałbym tych słów.

„Jakże szybko „nie teraz” staje się „nigdy”.

- Martin Luther King

Jeszcze inna sytuacja. Pomysł, by założyć agencje pracy pojawił się u nas w momencie, gdy – o ironio losu – szliśmy jedną z ulic Katowic do AIP z zamiarem zarejestrowania firmy robiącej strony internetowe. Stwierdziliśmy jednak, że firm takich jest teraz mnóstwo, a temat ukraińskich pracowników dopiero raczkuje. Od razu zrobiliśmy w tył zwrot i wróciliśmy do domów, by w jak najkrótszym czasie dowiedzieć się jak największej ilości rzeczy na temat działania tego typu agencji.

Ale wróćmy jeszcze raz do początku. Ta książka jest o tym, abyście mogli popełniać jak najmniej błędów ucząc się na naszych i tym samym oszczędzić mnóstwo pieniędzy. Co to jest to wyżej wspomniane przeze mnie AIP? Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości. Daje Ci on możliwość, a raczej złudzenie, prowadzenia firmy. Podpinasz się pod

niego i za 300 zł netto miesięcznie możesz prowadzić coś na kształt swojej działalności przy zachowaniu minimum formalności. Wielu osobom wydaje się, że jest to strzał w dziesiątkę – nie muszą wtedy płacić ZUS'u oraz mogą mieć wspólnika dzięki czemu koszty rozdzielają się po 150 zł na osobę. Nie muszą również wtedy ryzykować utratą ulgowego ZUS'u dla nowych przedsiębiorców czym ryzykowałiby, gdyby założyli swoją firmę, która okazałaby się jednak fiaskiem. Bo przypomnijmy sobie – ZUS, który obowiązek masz odprowadzać co miesiąc, wynosi około 1120 zł. Jednak jeśli jest to Twoja pierwsza firma to przez całe dwa lata możesz korzystać z preferencyjnej stawki ubezpieczeń społecznych – **około 460 zł miesięcznie**. A tutaj proszę, 300 zł netto, dodatkowo z możliwością rozdzielenia.

Dzięki tym wszystkim plusom nasza „firma” w AIP wydaje się ideałem. Otóż według mnie, są to tylko pozory, bo jak to mówią: „diabeł tkwi w szczegółach”. Każda, ale to każda umowa którą zechciałbyś podpisać z klientem musi przejść przez oko prawnika z AIP, co w praktyce oznacza wielkie ograniczenia jak i utratę cennego czasu. Zamiast sporządzić umowę, podpisać ją, zeskanować, wysłać mailem do przyszłego kontrahenta, czekać aż on ją podpisze i odeśle do Ciebie - co zajmuję parę godzin - to najpierw musisz zanieść ją do prawnika z AIP, czekać parę dni na zatwierdzenie i dopiero potem działać. Jakie są szanse, że kontrahent się rozmyśli i wybierze twoją konkurencję? Niestety bardzo duże, a nawet jeżeli nie, to drugim minusem jest to, że działając w ramach Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, działacie pod ich imieniem. Przez co w umowie pomiędzy Wami widnieje wszędzie tylko AIP. AIP, AIP, a na dole również - pieczętka z AIP. Firmy często boją się zawierania umów, których drugą stroną jest właśnie AIP, a to ze względu na to, że działają w nich głównie niedoświadczone i młode osoby. Amatorzy. A przecież nikt nie chce współpracować z amatorami. I nawet gdy tak nie jest, to nic z tym nie zrobisz. Takie jest pierwsze wrażenie, które już od samego początku pozostawia niesmak w ustach

potencjalnego klienta. A podstawową zasadą jakiegokolwiek reklamy swojej działalności czy też zdobywania klientów jest to, by wyglądać i pozorować się na dużego, o czym jeszcze dowiesz się z kolejnych rozdziałów.

Działalność w AIP skreśla to na samym starcie. Drugą rzeczą, którą należy poruszyć, a która może oszczędzić Wam mnóstwo czasu, jest biznesplan. A w zasadzie to jego brak. Gdy nie staracie się o dotację unijną, której jednym z warunków jest właśnie posiadanie biznesplanu, to proszę Was – nie zaprzatajcie sobie głowy tym akademickim, prostoliniowym i prymitywnym myśleniem! Tygodniowe analizy, biznesplan, dotacja unijna. Mijają miesiące, a Ty zanim koniec końców założysz tę firmę i zaczniesz działać, to okazuje się że konkurencja jest już lata świetlne przed Tobą i znowu zostajesz z palcem w nocniku.

Traktuj biznes, własną działalność czy firmę jako swoje małe dziecko. Troszczcie się o nie, opiekujcie, ale nie popadajcie w tą szarość, w tą prostoliniowość. Nie bądźcie głupcami, którzy porywają się bez żadnej wiedzy z motyką na słońce. Ale też nie bądźcie tacy jak większość, jak typowi Janusze firm, którzy po studiach z zarządzania opracowując biznesplan na dziesiątki stron próbują swoich sił w biznesie. Czytaj i zdobądź jak najszybciej jak najwięcej informacji, tak szybko jak tylko się da. Nie zwracaj sobie głowy pierdołami, którymi między innymi są właśnie biznesplany. Gdy robisz oklepane rzeczy, które robią wszyscy dookoła, ma to być dla Ciebie lampka ostrzegawcza – zmień coś, zmień coś bo skończysz... tak jak kończą wszyscy dookoła. Nie jest to przerażające, a zarazem logiczne? No dobrze, ale skąd czerpać wiedzę, jeżeli nie wiemy jeszcze w jaką branżę chcemy celować? Skąd brać taką czysto życiową wiedzę, która potencjalnie jest w stanie przygotować nas na przyszłe rozterki, na przyszłe początki związane z prowadzeniem firmy?

Powiem krótko – daruj sobie wszystkie darmowe szkolenia. Oprócz internetu wystrzegaj się wszystkiego co darmowe. Gdy bierzesz udział w takim darmowym szkoleniu, 90% informacji atakujących Twój mózg, bo inaczej tego nazwać nie można, jest reklamami przyszłych, płatnych szkoleń. Chcą Cię zwerbować pod pretekstem wiedzy i dobroduszości, by potem najczęściej różnymi sztuczkami psychologicznymi np. graniem na emocjach, spowodować byś kupił płatne szkolenie. Pamiętam jak byłem z Sergey'em w hotelu na jednym takim darmowym szkoleniu. W momencie sprzedaży włączyli na sali ekscytującą muzykę, prowadzący zniżył głos, po czym zaczął reklamować i sprzedawać. Smutne było to, że większość ludzi nie widziała tych zabiegów. Zamiast tego z podnieceniem na twarzach otworzyli portfele, by wyjąć pieniądze. My z poczuciem straconego czasu opuściliśmy salę.

Najlepszym chyba i najbardziej sprawdzonym źródłem na zdobycie wartościowej wiedzy są książki. Studiuj życiorysy osób, które w swoim życiu osiągnęły szczyty. Sam osobiście uwielbiam czytać tę kategorię książek. Możemy dowiedzieć się z nich, że najczęściej osoby te w młodości były bardzo podobne do nas, niepozorne, pełne swoich wewnętrznych dylematów i obaw. Można wcielić się w tę postać. W postać co do której jesteś pewien, że nie powstała w umyśle pisarza, a żyła czy też żyje naprawdę. Przyrównać jej młodość i jej decyzje do swoich. Poznać jej schematy działania, jej psychikę, a potem przez pryzmat tego spojrzeć jej oczami na swój własny świat, swoje problemy i na końcu zapytać siebie w duchu: „Co ona zrobiła by na moim miejscu?”. Jest to na prawdę bardzo kształtujące doświadczenie.

Mam również dostęp do biblioteki Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, gdzie płacę 20zł za rok. Są tam na przykład wszystkie czasopisma Harvard Business Review z ponad 10 lat. W roku jest 10 czasopism, cena to 125zł za jedno. Wychodzi 1250 zł rocznie, więc mam tutaj materiały za 12 500 zł. Dwanaście tysięcy złotych! To jest materia lepsza niż na studiach podyplomowych z zarządzania. Wszystkie

najlepsze czasopisma biznesowe dostępne za 20zł rocznie! Jest tutaj dostęp do wszystkich najnowszych czasopism z zarządzania, reklamy internetowej, logistyki, innowacji, zarządzania projektami, sprzedaży, inwestycji...

Polecam Ci bardzo tego typu biblioteki!

Czytaj również czasopisma branżowe z interesującymi Cię rzeczami. Jedź na konferencję z tego co robisz. Co Cię interesuje i w czym chciałbyś brać udział. Ja jeżdżę na konferencje informatyczne, o reklamie internetowej. Byłem na konferencji o systemach Inteligentnego Domu, rozmawiałem z przedstawicielami firm i to tak jakbym chciał wejść w ten biznes. Bo faktycznie chciałem wejść, ale chciałem też poznać na czym to polega i czy to się opłaca. Poznać wszystko z pierwszej ręki. Kiedy dowiedziałem się, że wystarczy mieć uprawnienia elektryka i wystarczy zrobić tygodniowe szkolenie, to zostawiłem ten temat – każdy praktycznie może to robić, więc konkurencja musi być ogromna! A takie systemy ludzie robią sobie tylko raz. To nie jest np. zmiana grzejników i pieca w domu, co kosztuje z 40 tysięcy i tutaj jeszcze dzielisz się pieniędzmi z producentem i siecią sprzedaży, w której jesteś. Więc to się raczej nie opłaca. Chciałbym też pojechać teraz na konferencję Paliw Płynnych i poznać ten sektor. Wiadomo, to nie temat na przyszły rok czy 2 lata. Ale trzeba jak najwięcej wiedzieć, żeby zdawać sobie sprawę, w którym kierunku w życiu warto iść.

Ale na biznesie też trzeba znać się ogólnie. Wiedzieć, jakie są trendy, co się teraz opłaca i na czym ludzie generalnie zarabiają pieniądze. Jeżdżę na targi Franczyzy, żeby poznać te systemy biznesowe, jak one zarabiają, na czym polega tutaj sposób na przeniesienie pieniędzy Klienta do mojej kieszeni. Jadę na konferencję przedsiębiorstw do Katowic w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w październiku – 3 dni wykładów non-stop za darmo. Wykładów o systemach energii odnawialnej, o recyklingu odpadów, o rekultywacji

terenów, o spółkach miejskich czyli np. tych wywozających śmieci, szkolenia jak pozyskiwać pieniądze na rozwój biznesu. Wszędzie są pieniądze.

Wiem jednak, że najważniejszą rolę gra tutaj jedna, według mnie kluczowa, cecha ludzka. Jest nią systematyczność. Bez niej możemy zapomnieć o skutecznym wprowadzaniu w życie swoich zamierzeń. Ktoś może być naturalnie obdarzony łatwością w nauce języków, jednak dopiero osoba która będzie posiadała plan i będzie uczyć się języka dzień w dzień, zostanie w przyszłości poliglotą. Wysuwa się więc wniosek, że systematyczność zwycięża nad naturalnymi zdolnościami. I dlatego właśnie bardzo ważnym jest, by ćwiczyć tę cechę w sobie od młodych lat. Bądź systematyczny! Jeżeli chcesz opanować jakąś z umiejętności, to nie wolno Ci zrezygnować po paru dniach. Jestem święcie przekonany, że systematyczność jest kluczem do sukcesu.

Osoby z naturalnymi zdolnościami w którejś z dziedzin, najczęściej posiadają jedną wadę, a jest nią to iż myślą oni, że pozjadali już wszystkie rozumy. Czują się lepsi od innych i przez to nie pielęgnują, nie starają się wejść wyżej, wgłąb, polepszać tej zdolności. Przez to bardzo szybko okazują się, że osoba pozbawiona tych naturalnych zdolności prześcignie tą pierwszą. Doświadczałem tego wiele razy na własnej skórze.

Dopiero mniej więcej w wieku 17 lat zacząłem uczyć się języków, byłem wtedy byle jaki nawet z angielskiego. W mojej klasie miałem parę osób, które z języków były znacznie lepsze ode mnie. Jedynym błędem, który popełnili było to że przestali się rozwijać, gdy ja z kolei zacząłem się piąć w górę jak szalony. Teraz w wieku 20 lat znam niemalże płynnie 3 języki, podczas gdy oni nadal czytają i śmieją się w internecie z memów po angielsku.

„Dopóki jesteś zielony, wzrastasz. Gdy tylko stajesz się dojrzały, zaczynasz gnić”.

- Ray Kroc

Pisząc o początkach, należy również powiedzieć nieco o odwadze. Bowiem każdy początek jakiegokolwiek przedsięwzięcia wymaga odwagi. Lubię bardzo następującą historyjkę: Puk puk – strach puka do drzwi. Otwiera mu odwaga, a tam nikogo nie ma. Dwóch chłopców stoi na górze. Chcą zjechać w dół na sankach, ale się boją. I tak stoją. Jeden w końcu mówi: „Ja jadę, bo jak mam się tak bać, że się wywrócę, to już wolę się wywrócić”.

Czy mogę jeszcze coś dodać do tej historii? Czy jest lepszy sposób na pokonanie strachu jak otworzyć drzwi, za którymi się on kryje, zajrzeć mu w oczy i odkryć, że tak na prawdę go nie ma, że jest to złudzenie. Strach nie ma postaci fizycznej, jest on w nas samych. Jeżeli więc przełamiemy się to zrozumiemy, że pod tym łóżkiem z dzieciństwa, pod które tak bardzo baliśmy się w nocy zajrzeć, nie ma potwora, nic strasznego się tam nie kryje.

Odwagę można w sobie wytrenować, rozwinać. Nie jest ona cechą wrodzoną, a jest czymś czego możemy się nauczyć. Ma ona cechy nawyku. Możesz wykształcić w sobie nawyk ćwicząc go, zawsze gdy poczujesz chęć, by zawahać się bądź nie przyjmować jakiegoś wyzwania, zmusz się do działania. Zawsze zmierzaj w stronę rzeczy, których się obawiasz! W przeciwnym razie zamiast nawyku odwagi, wyrabiasz w sobie nawyk tchórzostwa. Twoim codziennym zwyczajem powinno być stawianie czoła rzeczom, których się boisz, przełamywanie swoich barier. Za każdym razem gdy napotykasz źródło swojego strachu i przełamujesz go, stajesz się odważniejszy. Jeżeli będziesz ciągle postępować w ten sposób, całkiem oczywistym jest to, że z czasem przestaniesz bać się czegokolwiek

*„Iść za marzeniami, i znowu iść za marzeniami i tak
zawsze, aż do końca”.*

- Joseph Conrad

Jedną z biografii które czytałem, była biografia króla Pruskiego Fryderyka Wielkiego. Był to jeden z nielicznych królów, który jeszcze za życia był nazywany „wielkim”. Zawsze gdy napotykał wroga, atakował go bez względu na stosunek sił. Gdybyś był jego wrogiem, zaatakowałby Cię. Przegrał on wiele bitew, ale wygrał najważniejsze i stał się jednym z największych władców swoich czasów. Inni przywódcy mieli się na baczności, bo doskonale wiedzieli, że gdy wejdą mu w drogę on nie zawaha się i zaatakuje ich z pełną siłą.

Miej również odwagę zostać na obranym przez siebie kursie, nie schodź z niego. Błędem młodych ludzi jest to, że co chwila zmieniają oni cel do którego dążą. Coś im nie wyjdzie i od razu biorą się za coś innego. Musimy zrozumieć, że postępując w ten sposób, nigdy do niczego nie dojdziemy. Słynęła z tego Margaret Thatcher – bez względu na to jak trudna sytuacja by nie była, jak dużemu napięciu albo stresowi musiała stawić czoło, pozostawała na kursie i nie schodziła z niego. Czasem jeśli pozostaniesz na nim wystarczająco długo, słońce przebiję się przez chmury i sytuacja się poprawi. Kiedy wydawało się, że Niemcy pokonają Anglię i wygrają II. wojnę światową, Winston Churchill wygłosił swoją najsłynniejszą mowę, w czasie której powiedział: „nigdy się nie poddamy”. Wypowiedział te słowa wbrew tym, którzy namawiali go do zawarcia pokoju z Hitlerem. Później w prywatnej rozmowie wyjaśnił dlaczego nie chciał się poddać – studiując historię powiedział, a ona uczy że jak poczekamy wystarczająco długo to coś się wydarzy. Miał rację – niecały miesiąc po tej rozmowie, Japończycy zbombardowali Pearl Harbor, a Hitler wypowiedział wojnę Stanom Zjednoczonym i największa potęga na świecie stanęła po stronie Anglii.

Jak już wiesz, jest to książka o tym, że łatwej drogi nie ma. Czasami będzie ciężko i trzeba się postarać, bo albo dajesz z siebie dużo i masz dużo albo idziesz na łatwiznę i potem narzekasz, że masz słabą pracę, brzydką dziewczynę, ludzie Cię nie szanują, nie możesz jechać na wakacje. Nie ma czegoś takiego jak szczęście. Magicznej wróżki, która jednego dotknie swoją różdżką i zmieni mu życie, a drugiego nie. Jeśli nie będziesz przygotowany to dobrą okazję i tak przegapisz. Jest tylko praca, której nikt nie widzi i efekty, które widzą wszyscy i tylko zostaje im zazdrość.

Dawaj z siebie wszystko co masz. Naprawdę.

Na tyle na ile się da postaram się Ciebie motywować, ale to od Ciebie zależy czy chcesz zarabiać i czy chcesz się rozwijać. Dlatego ja nic za Ciebie nie zrobię, ale pytać mnie jak to zrobić, jak najbardziej możesz. Moim zadaniem jest przekazanie Ci umiejętności i to jest w tym wszystkim najważniejsze. Dostaniesz ode mnie umiejętność i jak już ustalisz swój produkt i usługę, co chcesz ludziom sprzedawać, to będziesz umiał się rozreklamować w Internecie i będziesz umiał pozyskiwać nowych Klientów. Będziesz umiał sprzedawać swój produkt, wchodzić we współpracę z nowymi firmami i nawet jak Ci teraz biznes nie wypali, to wiedzę którą Ci tu przekażę będziesz mógł wykorzystać przez całe swoje życie.

Jest takie oklepane i proste słowo jak motywacja, ale jak chcesz coś osiągnąć, to musisz być zmotywowany. Nie da Ci kopa taka szybka motywacja, że zobaczysz tylko jakiś filmik, ktoś na Ciebie nakrzyczy i Ty weźmiesz się do roboty, i założysz firmę, i będzie super. Na takim słabym paliwie chcesz daleko zajechać? Ty naprawdę musisz sobie uświadomić, że masz tylko jedno życie i musisz je jak najlepiej wykorzystać. Serio chcesz je spędzić na siedzeniu przed komputerem, graniu na konsoli, czytaniu gazet, piciem piwa na imprezach?

Słuchaj, ja wiem jak to brzmi. „On jest jakimś idiotą” – pomyślisz. „Nie da mi imprezować?” Jednak prawda jest taka, że ile Ty czasu włożysz w samego siebie, taki potem będzie efekt. Dlatego najlepszym słowem będzie motywacja i wytrwałość. Musisz myśleć długoterminowo.

Najprostsze ćwiczenie – zdaj sobie sprawę z tego kiedy umrzesz. Serio. Średnio masz 70 lat, potem już żyjesz na kredyt. Dla mnie to będzie 2065 rok. Co chcesz osiągnąć do 2025? Dzieci, ślub, ponad 25 tysięcy na rękę miesięcznie, własny dom? Co chcesz osiągnąć do 2035? Firma obecna w kilku europejskich krajach? Wykorzystaj ten czas jak najlepiej! Marnujesz tyle czasu. Czy dajesz z siebie wszystko? Przelicz sobie na przykład ile godzin tygodniowo uczysz się jakiegoś języka. Zobacz ile to jest godzin miesięcznie i finalnym rozrachunku. Tak samo jak robią piloci samolotu – podają swoje doświadczenie w godzinach, np. jeżeli ten pilot ma przelatane 10 tysięcy godzin, to faktycznie się zna na tym co robi.

Załóżmy, że uczyłeś się matematyki 380 godzin, więc masz już dobre efekty. No na przykład 3 dni w tygodniu siedziałeś wieczorem po 2 godziny, w poniedziałek, środę i niedzielę, żeby zaraz w poniedziałek sobie znowu ją przypomnieć. Masz więc 6 godzin tygodniowo, 24 godziny miesięcznie. W roku szkolnym masz 10 miesięcy, co daje 240 godzin, a przez całe liceum 720 godzin. Albo tak naprawdę uczyłeś się po 15 minut raz w tygodniu wieczorem przed tym dniem, w którym masz matematykę. Uczysz się więc matematyki godzinę miesięcznie, 10 godzin w roku szkolnym i 30 godzin przez całe liceum. To jakie Ty chcesz mieć efekty?

*„Do tych należy jutrzejszy dzień, Co łakną zdobyć.
Kto się usuwa w ciszę i cień, Ten się do żywych nie
liczy”.*

- Adam Asnyk

Trzeba po prostu ciężko pracować. Nie istnieje droga na skróty. Jeśli ktoś wam to obiecuje, to chce Wam tylko coś sprzedać – sposób najprawdopodobniej beznadziejny i niezdatny do zastosowania.

Polecam przeczytać sobie wywiad z prezesem XTB – to największa polska platforma forex - gdyż to jest człowiek, który osiągnął naprawdę wszystko co mógł w swojej branży. Jest na liście 100 najbogatszych Polaków, ma 790 milionów zł majątku. Powiedział w tym wywiadzie, że nie miał dnia w swoim biznesie, kiedy by nie było nowego problemu.

Ale jak znaleźć ten pomysł na biznes? Podsunę Ci parę pomysłów. Ostatnio wraca znowu moda na posiadanie jakiegoś fachu w rękę, to się znowu zaczyna opłacać. Spytaj kogoś, kto ostatnio robił remont łazienki albo kogoś starszego, ile kosztuje położenie płytek w łazience. Jaki jest koszt płytek, jaki jest koszt samej pracy tego kogoś, kto to robi. Zdziwisz się. Tak samo na przykład zobacz ile kosztuje położenie paneli na podłogę. Ostatnio do mojej agencji dzwoniли z dużej firmy, której prezesem jest człowiek z Top 10 najbogatszych ludzi w Polsce. Mówili, że rozwijają działalność o inne zagadnienia i szukają teraz 10 ludzi do malowania mieszkań, bo chcą zrobić ekipę, która będzie jeździć do ludzi i malować mieszkania. Niemalże najbogatszy Polak i myśli nad ekipą do malowania mieszkań. Musi się to opłacać. To naprawdę daje do myślenia.

Ale mówisz, że wykończeniówka Ci się nie podoba. Okej. Może pracujesz jako mechanik. Może pracujesz jako lakiernik. Wtedy nic Cię nie trzyma, żebyś sam nie założył takiej działalności, zarabiał 5-10

tysięcy. Albo od razu wyjechał do Niemiec, Holandii i tam założył działalność czy najpierw się u kogoś zatrudnił. Dwa lata i już potrafisz rozmawiać w ich języku. Nauczysz się w 2 lata od zera, a potem możesz zacząć zatrudniać ludzi i łapać coraz większe zlecenia.

„Wszyscy powinniśmy troszczyć się o przyszłość, bo w niej spędzimy resztę życia”.

- Charles Kettering

Do naszej agencji dzwonił również Pan z Polski, który ma firmę w Szwecji, zajmującą się naprawą ciężarówek. Szukał jednego chłopaka, który by się na tym znał. To tylko jeden pracownik i naprawę daleko, więc powiedziałem mu, że raczej ciężko będzie to zrobić, a on mi powiedział, że to rozumie, ale jeszcze porozmawialiśmy chwilę. Zapytałem się go, jaką stawkę przewiduje dla tego pracownika. Jak mi powiedział, że 50 zł na godzinę (i to na rękę) dla kogoś z fachem, prawie się przewróciłem. To pomyślcie, jak on 8000 daje na rękę tym chłopakom, a ma ich kilku-kilkunastu w zakładzie, to ile on musi zarabiać? Nie masz takiego fachu? Myślisz więc czy nie iść na studia. Czyli tak jak my wszyscy, razem z naszymi rodzicami, uwierzyłeś w to że wykształcenie to gwarancja sukcesu? Spokojnie.

Może chcesz studiować stomatologię? Tam można naprawdę, już zaraz po studiach, zarabiać 10 tysięcy. Może jesteś na studiach inżynierskich? Może studiujesz logistykę? Informatykę? Wiem, że może się wydawać, że jak biznes zaczyna się rozkręcać to nie ma po co iść na studia. Ale możecie studiować w weekendy albo rozkręcać biznes wieczorami. Sam przez wiele lat miałem przedświadczenie o tym, że studia to marnotrawstwo czasu. Bądź co bądź w dużej mierze nadal takie mam, ale trzeba na to spojrzeć również z drugiej strony. Kiedyś na szkoleniu podczas obiadu z Mateuszem Grzesiakiem, spytałem go o sens

studiowania. Powiedział mi wtedy bardzo mądre słowa, które brzmiały mniej więcej tak:

„Studiowanie samo w sobie nie ma sensu, dlatego też studiując musisz z góry wiedzieć, że będzie się to Tobie i Twojemu wizerunkowi w przyszłości opłacać. Na przykład mając firmę językową, będziesz bardziej wiarygodny w oczach ludzi będąc po studiach lingwistycznych, bądź po jakiejś filologii. To nie jest tak, że prowadząc własną działalność, papierek po studiach jest nic nie wart. Działa on dodatnio na Twój wizerunek, a będąc bardziej wiarygodnym, zarobisz więcej. Ot to co mogą dać studia przedsiębiorca.”

Głupotą jest w takim razie iść na byle jakie studia bez żadnego planu. Studiować prawo i zarządzanie, bo przecież każdy teraz tak robi.

Musisz wszystko dokładnie przemyśleć. Zaczynjcie cisnąć, podkrećcie tempo! Dodatkowo, będąc osobom oficjalnie „uczącą się”, jesteśmy w stanie uzyskać ulgi, te doskonale Wam znane, jak np. poruszanie się komunikacją miejską czy krajową, ale również tańsze bilety na różnych biznesowych eventach. Warto się nad tym wszystkim zastanowić, zanim zdecydujemy się rzucić studia. Jeżeli masz już pomysł na biznes, to dobrym, chociaż nieco niemoralnym, sposobem aby dowiedzieć się jak działa Twoja przyszła branża, jest zadzwonienie do jednej z firm i podszycie się pod klienta. Popytaj jak to wszystko działa, poproś o wzór umowy na maila, zobacz jak dana umowa jest skonstruowana. Podzwoń tak po paru tego typu firmach, bo dzięki temu możesz zaoszczędzić dziesiątki godzin surfowania po internecie i szukania informacji, których tak na prawdę w internecie jest bardzo mało z tego powodu, że każdy stara się chronić swój biznes przed konkurencją jak tylko może. Niestety, ludzie niechętnie dzielą się takimi informacjami w internecie.

Sam na początku prowadzenia agencji pracy, gdy nie wiedziałem którejś z informacji, robiłem podobnie. Jest to chyba jeden z lepszych sposobów zdobycia szybko, dobrej jakości informacji. Pare razy również

zdarzyło mi się odbierać telefony od osób, które też chciały podszyć się za klienta, wypytując tym samym o informację, a gdy po pytaniu ich przeze mnie o ich nazwę firmy, o numer NIP, to najczęściej peszyły się. Mówiły jednak, że wyślą potem mailem i dalej starały dopytywać się o szczegóły.

STRESZCZENIE ROZDZIAŁU – POCZĄTKI

- Traktuj pieniądze jako narzędzie, w żadnym razie nie jako cel, bądź spełnienie marzeń.
- Gdy nie starasz się o dotacje unijną, omijaj szerokim łukiem tak bardzo zachwalane Inkubatory Przedsiębiorczości.
- Przestań miesiącami pisać biznesplany, zacznij realne działania.
- Nie marnuj czasu na darmowe szkolenia, to tak jakby w TV woleć patrzeć na reklamy aniżeli na film.
- Przez dwa lata od założenie pierwszej działalności gospodarczej możesz płacić preferencyjny, ulgowy ZUS.
- Systematyczność wygrywa nad naturalnymi zdolnościami, ciężko pracuj nad umacnianiem tej cechy przez całe swoje życie.
- Odwagę można wyćwiczyć, ma ona cechę nawyku. Im bardziej się przełamujesz, tym coraz odważniejszy będziesz. W przeciwnym razie miej świadomość tego, że wyrabiasz w sobie nawyk tchórzostwa.
- Przez skok nowoczesnych technologii, tak zwany „fach w rękę” zaczyna się znowu opłacać, więc może firma remontowa?
- Myśl o wykształceniu wyższym jako o narzędziu, które może w przyszłości pomóc zarobić Ci więcej pieniędzy. Jako o narzędziu, dzięki któremu w oczach prostych ludzi (czyli dużej większości społeczeństwa) będziesz bardziej atrakcyjny.
- Może dobrym sposobem na zdobycie szybko dobrej jakości informacji byłoby zadzwonienie do przyszłej konkurencji?