

ZŁOTE
MYŚLI

Kamil Cebulski

MYŚLEĆ JAK MILIONERZY

Na podstawie autentycznych doświadczeń autora



**Czyli odpowiedź na pytanie
dlaczego biedni biednieją,
a bogaci się bogacą?**

SPIS TREŚCI

<u>CZY JESTEŚ PEWIEN, ŻE MASZ RACJĘ?</u>	5
CZYM SĄ FILTRY PERCEPCYJNE?	15
Na jakiej zasadzie działają filtry?.....	16
Dobre i złe filtry.....	17
W czym tkwi wyzwanie?.....	19
<u>BRAK PIENIĘDZY</u>	21
Dlaczego brak pieniędzy to wymówka?.....	22
Zdobywanie pieniędzy od innych.....	23
Historia do naśladowania.....	26
NIE OCZEKUJ PERFEKCJI, OCZEKUJ POSTĘPU	28
Dlaczego inwestorzy patrzą na osobę, a nie na pomysł?.....	30
Kogo zapraszać do inwestowania?.....	31
Formy zwrotu z inwestycji.....	32
WRACAMY DO SZUKANIA PIENIĘDZY	36
Kiedy warto sięgać po pieniądze od „obcych”?.....	37
Kto nadaje się na inwestora?.....	38
Szukam inwestora, bo tak!.....	39
TAK JAK TY – MYŚLI MILION INNYCH LUDZI	41
Od kiedy sądzisz, że brakuje Ci pieniędzy?.....	43
Problem związany z kredytami.....	44
Inne kredyty, o których istnieniu powinieneś wiedzieć.....	47
JAK INWESTOWAĆ PRZY UŻYCIU KARTY KREDYTOWEJ I DEBETU?	51
Filtry biednych ludzi.....	53
Wykorzystanie kredytu konsumpcyjnego.....	55
JAK JESZCZE ZWIĘKSZYĆ FINANSE DO INWESTOWANIA?	59
Pieniądze zawsze się pojawiają.....	60
SKĄD MAM WIEDZIEĆ, CZEGO CHCĘ?	63
Jak to się ma do pieniędzy potrzebnych do rozkręcenia firmy?.....	64
PODSTAWY HISTORII GOSPODARKI	66
Porzucić genialne pomysły, zajmij się czymś prostym.....	67
PRZED WSZYSTKIM PŁAĆ ODPOWIEDNIE PODATKI	70
Teoretycznie tak, ale.....	71
Poznaj prawo i oszczędzaj.....	74
A jeżeli mam pracę na etacie?.....	76
Kreatywne rozwiązania kosztów działalności.....	79
Kreatywne rozwiązywanie przeszkód.....	80
Barter i 110% rabatu.....	81
W każdej sytuacji możesz ruszyć głową i zaoszczędzić.....	82
Jeżeli chcesz, aby pieniądze pracowały dla Ciebie, naucz się pracować bez pieniędzy.....	83
Historia człowieka, który pracował za darmo.....	84
Mierz siły na zamiary.....	86
SAMODOSKONALENIE, BIZNES I PRACA NA ETACIE	87
Zarobić na biznes, czyli jak znaleźć dobrą pracę.....	88
Dobre pomysły leżą na ulicy.....	90
Jak wymyślać obejścia problemów.....	93
CZYM JEST KREATYWNOŚĆ	94
Aby być kreatywnym... ciągle zmieniaj swoje życie.....	95
www.milliondollarhomepage.com.....	96

www.oneredpaperclip.blogspot.com.....	96
UWOLNIJ SWOJĄ MOC I ZRÓB Z CELU NARZĘDZIE.....	101
Każdy ma takie same warunki.....	102
Mylące połączenie skutecznego działania z pieniędzmi.....	104
Skuteczność działania to nie zawód, ale filozofia życia.....	107
Działać? OK, ale jak?.....	110
HIPOTEZA CIĘŻKICH CZASÓW.....	112
Nie walcz, tylko wykorzystuj sytuację.....	113
Budowanie firmy to ciężka praca?.....	114
CO NIECO O CZASIE.....	116
Złe nawyki marnujące czas.....	116
MIEJ GDZIEŚ PROFESJONALIZM.....	121
Ślepa wiara w powiedzonka.....	122
PONADPRZECIĘTNE WYNIKI WYMAGAJĄ NIEPRZECIĘTNEJ WIEDZY!.....	126
Kompresowanie czasu.....	127
Kompresja strategiczna.....	129
Nie staraj się zrozumieć, po prostu działaj.....	131
To prawda, że Ford miał swoich doradców, ale.....	136
KTO TAK TWIERDZI I NA JAKIEJ PODSTAWIE?.....	141
FILTROWANIE OSĄDÓW.....	149
Mówić prawdę czy to, co trzeba?.....	150
Nieważne, co mówisz – kłamiesz.....	152
Działając, masz wpływ jedynie na prawdopodobieństwo sukcesu.....	155
Kontakty i dobieranie dobrych doradców.....	159
Umiejętności budowania relacji z innymi.....	161
CELE I REALNE OSIĄGI BUDOWANIA BIZNESU.....	164
Szybko pieniędzy nie zobaczysz.....	166
Nauka przedsiębiorczości.....	168
MYŚLEĆ JAK MILIONERZY.....	169
Koniec rozmyślań, bierzmy się do działania.....	172

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Chciałbym się Ciebie zapytać, jak bardzo jesteś pewny siebie i swoich poglądów. Każdy z nas jest poddawany w swoim życiu różnym sytuacjom i zbiera różne doświadczenia. To normalne. Nasze doświadczenia sprawiają, że budujemy w swoim umyśle różne hipotezy, teorie na temat funkcjonowania świata i uważamy je za prawdziwe, a ludzie honorowi w średniowieczu byli nawet gotowi umrzeć w ich obronie.

To jednak nie do końca tak jest. Skoro każdy z nas ma różne doświadczenia, to każdy z nas buduje różne hipotezy na temat świata. Świat jest jednak jeden i rządzi nim zawsze te same prawa. Żyjemy w jednym otoczeniu, a każdy z nas ma inne zdanie na jego temat. Spośród kilku miliardów ludzi na Ziemi każdy uważa, że ma rację. Prawda jest taka, że nikt jej nie ma. Nigdy nie będzie miał. Może tylko dążyć do jej poznania.

Kiedy piszę te słowa, odbywa się kampania wyborcza. Polityka jest bardzo dobrym przykładem, aby to zilustrować. Na pewno widziałeś dwóch polityków przekrzykujących się nawzajem. Każdy z nich jest święcie przekonany, że ma rację. Ty, kiedy ich oglądasz, darzysz sympatią jednego lub drugiego z nich i też uważasz, że masz rację. Nie dopuszczasz możliwości, że to jednak ten drugi ją ma.

Na początku XX wieku w Stanach Zjednoczonych byli protestancyjscy politycy, którzy uważali, że kiedy zakażą produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych, to wyeliminują dzięki temu przestępczość i świat będzie szczęśliwy, ze szczęśliwymi rodzinami i brakiem patologii. Nie znajdowali jednak poparcia wśród społeczeństwa aż do czasu wiel-

Czy jesteś pewien, że masz rację?

kich zmian nastrojów społecznych, wywołanych I wojną światową. Ludzie zmienili swoje przekonania.

16 stycznia 1920 roku w USA weszła w życie XVIII poprawka do konstytucji wprowadzająca prohibicję, czyli zakaz produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych. Dało to początek wielkim zmianom, ale o kierunku zupełnie przeciwnym niż zamierzone. Przywiązanie do alkoholu było wśród ludzi tak silne, że powstał ogromny czarny rynek. Tak powstała legenda Ala Capone. Mało kto poważnie podchodził do zakazu. W ciągu kilku tygodni z połowy obywateli zrobiono przestępców. Pomimo znaczącej pogardy dla prohibicji, bliskiej 100%, zniesiono ją dopiero w 1933 roku, gdyż „gangsterzy”, którzy czerpali krociowe zyski, przekupili kogo trzeba, aby zostawić *status quo*.

Uważa się, że prohibicja jest sprawczynią wielkiego *boomu* narkotyków w połowie lat dwudziestych. Narkotyki istniały zawsze, nigdy jednak nie były tak popularne jak wówczas. Okazało się, że ludzie, którzy zarabiali na handlu nielegalnym alkoholem, po zniesieniu prohibicji zaczęli promować narkotyki i w efekcie 30 lat później świat usłyszał o ruchu hipisowskim, który do dzisiaj kojarzony jest z marihuaną.

Wróćmy jednak do naszych rozważań na temat racji. Ludzki mózg nie jest doskonały, a rozum człowieka za mały, aby zrozumieć prawa „rządzące światem”. Pamiętaj, że jeżeli jesteś pewny swego tak bardzo, że mógłbyś zginąć za swoje racje, to najprawdopodobniej bardzo szybko zginiesz.

Kiedys ludzie byli tak pewni siebie, że nie potrafili przyjąć do wiadomości, że Ziemia kręci się dookoła Słońca. Miał z tym wielkie problemy niejaki Kopernik, który o mało nie zginął przez swoje odkrywczyste poglądy. Kopernik też uważał, że miał rację. Ponoć tak wielki naukowiec też się „machnął” w obliczeniach, gdyż z późniejszych prac do-

Czy jesteś pewien, że masz rację?

wiadujemy się, że orbita planety nie jest okrągła, jak sądził Kopernik, tylko eliptyczna!

Powstało wiele hipotez opisujących zjawisko „racji” i jej posiadania. Jedną z nich opisał i przeżył na własnej skórze matematyk, Edward Lorenz, w 1961 roku, który jako jeden z pierwszych osób używał komputera (Royal McBee LGP-300) do przewidywania pogody. Kiedy wykonywał pewne obliczenia na tysiącach danych dotyczących prędkości ruchów powietrza, zaciękawily go wyniki. Postanowił powtórzyć obliczenia, uwzględniając dłuższy przedział czasu. Pamiętajmy, że to, co teraz komputer potrafi zrobić w 1 sekundę, wtedy mogło trwać dniami lub tygodniami. Teoretycznie, aby dodać dalsze obliczenia, komputer powinien wykonać najpierw te same co przy pierwszej próbie, aby później liczyć kolejny przedział czasowy. To, co zobaczył Lorenz na wydruku, zdumiało go. Wprowadził te same dane do komputera, jednak po obliczeniu komputer dał inny wynik. Wydawało się to niemożliwe, a jednak. Za każdym razem były inne.

Po czasie okazało się, że komputer Lorenza obliczał cyfry z 6 miejscami po przecinku. Na wydruku (nie było wtedy monitorów) z oszczędności miejsca drukowano tylko 3 cyfry po przecinku. A do kolejnych obliczeń Lorenz wprowadzał dane z wydruku. Zamiast 3,001356 wprowadzał tylko 3,001.

Można by pomyśleć, że jakaś cyferka z czwartego miejsca po przecinku to nic. Ale jak się okazało, potrafiła wpłynąć na wynik znacznie. W 1972 roku Lorenz wygłosił wykład pod tytułem „Czy machnięcie skrzydeł motyla w Brazylii może spowodować tornado w Teksasie?”. Tak powstała teoria opisująca *efekt motyla*, która stała się również moją inspiracją do napisania pierwszej książki – [„Efekt Motyla – jak jedna decyzja może wpłynąć na całe Twoje życie i zaważyć nad biedą lub bogactwem”](#).

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Okazuje się, że nie możemy być niczego pewni, gdyż nigdy, przenigdy nie będziemy dysponowali na tyle dokładnymi informacjami, abyśmy mieli rację. Dlaczego więc ludzie na proste pytanie: „jak oceniasz swoje postępowanie na tle zachowań innych?” – dają sobie w skali od 1 do 5 bardzo mocne 4? Nie dają 5, bo to jest niegrzecznie uważać siebie za Pana Doskonałego. Jednak gdybyśmy pozbyli się tych oporów, każdy uważałby, że ma rację i tylko on ma prawo do mówienia, co jest dobre, a co złe. Co jest możliwe, a co niemożliwe.

Czy trąbił kiedykolwiek na Ciebie samochód? Jaka była Twoja pierwsza reakcja? Jakie były wypowiedziane słowa? Czy były to przekleństwa? Ludzki mózg, a raczej podświadomość, lubi logikę. Lubi ją do tego stopnia, że wymyśla i zmienia fakty tak, aby tylko utrzymać logiczny porządek.

Kiedy nie możemy znaleźć pracy, obwiniamy za to rząd. Kiedy mało zarabiamy, obwiniamy pracodawcę. Kiedy nie uwzględniają nam reklamacji, obwiniamy firmę. Kiedy się spóźniamy do kogoś, a ta osoba ma do nas uzasadnione pretensje, obwiniamy ją za brak zrozumienia. Kiedy palimy papierosy, obwiniamy za to stres. Kiedy dostaniemy zły stopień, to nauczyciel jest zły. Kiedy nie zdamy egzaminu na prawo jazdy, to egzaminator jest głupi. Kiedy... kiedy... kiedy... dłużej chyba wymieniać nie trzeba.

Mózg lubi logikę do tego stopnia, że nigdy nie da Ci odczuć, że jesteś winny za swoją złą sytuację. Logiczne dla niego jest to, że sam nie zrobiłbyś nic, co miałoby złe skutki dla Ciebie. Sam byś przecież nagle nie wtargnął na ulicę, to może być niebezpieczne, dlatego mózg obwinia za trąbienie tego, który trąbi. To on jest winny, że jedzie po drodze. I tak dalej, i tak dalej.

Idąc dalej tym tropem, przypominam sobie sytuację, którą przeżyłem na własnej skórze. Zostałem zaproszony do Opola na 2 dni,

abym poprowadził zajęcia ze studentami w ramach festiwalu przedsiębiorczości. Drugiego dnia, po śniadaniu udałem się na niedługi spacer z hotelu na uczelnię, gdzie miały odbywać się zajęcia. Kiedy przechodziłem przez jezdnię obok dość ruchliwego skrzyżowania, usłyszałem głośny pisk hamulców samochodowych. Instynktownie, podobnie jak połowa ludzi w okolicy, obróciłem głowę, aby zobaczyć, co się dzieje.

Sytuacja wyglądała tak, że samochód, który na skrzyżowaniu chciał skręcić w lewo, powinien przepuścić samochód nadjeżdżający z przeciwnika. Dopiero potem mógłby jechać. Nie wiem, z jakich powodów, może się spieszył, a może nie zauważył, skręcający w lewo samochód postanowił wykonać zamierzony manewr, nie bacząc na nadjeżdżające czerwone auto. Jego kierowca, aby uniknąć kolizji, gwałtownie nacisnął hamulec. Na szczęście nic się nikomu nie stało. To jednak dopiero połowa wydarzenia i wcale nie najważniejsza.

Podczas tej sytuacji przechodziłem przez przejście dla pieszych. Dwie kobiety, które również przechodziły, zaczęły dyskutować. Nie usłyszałem za wiele z tego, co mówiły. W zasadzie tylko pierwsze słowa, coś w rodzaju: „co za wariat”, „czerwony diabeł”, „gówniarz jeździć nie umie”. Okazało się, że za całe zajście w oczach tych kobiet obserwowało się Bogu ducha winnemu kierowcy czerwonego auta, który „narobił hałasu”, hamując i ratując być może swoje oraz „prawdziwego wariata” życie.

I czego ta historia może nas nauczyć? Podobnych zdarzeń przeżyłem dziesiątki. Zawsze wyciągałem z nich jeden wniosek. Cokolwiek myślisz, zawsze zakładaj, że możesz być w błędzie. Załóż, przynajmniej przez chwilę, że możesz nie mieć racji. Zastanów się nad tym dokładnie. Jeżeli po dłuższej chwili uznasz, że masz rację, to naturalnie ją masz. Zdobądź się jednak na tę jedną krótką chwilę niepewności i weź pod uwagę każdy wariant, a nie tylko ten, który podsyła Ci pod-

Czy jesteś pewien, że masz rację?

świadomość na samym początku. Z mojego doświadczenia i przemysłu wynika, że im bardziej pewny jesteś swoich osądów, tym częściej jesteś w błędzie i tym trudniej odkrywasz prawdę. A przeszkadza Ci w tym Twój własny mózg!

Psychologia jest bardzo ciekawą nauką. W Ameryce, w dobie największej popularności UFO, psychologowie zrobili eksperyment. Zorganizowali konkurs w radio, gdzie główną nagrodą była wycieczka krajoznawcza po Stanach. Kilkadziesiąt osób zwiedzało kraj. Któregoś dnia, kiedy szli szlakiem, gdzieś w górach zobaczyli pośrodku pustkowia szczątki jakiegoś pojazdu oraz ekipę żołnierzy, którzy zabraniali zbliżać się do rejonu katastrofy. Grozili użyciem broni.

Naturalnie te szczątki to było kilka blaszek i folia aluminiowa, a żołnierze byli podstawieni. Po kilku tygodniach, kiedy przeprowadzano wywiady z tymi ludźmi, każdy powiedział, że widział rozbity statek kosmiczny. Ludzie byli tego tak pewni, że daliby się zabić za swoje racje. Wymyślano także różne inne fakty. Jedna osoba ponoć widziała także ciało „obcego” w foliowym worku. Oczywiście nie mogła tego widzieć, gdyż go tam nie było. Mózg po prostu spletał jej figla, łącząc obraz filmów i rzeczywistości. Najdziwniejsze było to, że żadna z osób nie potrafiła uporządkować wydarzeń chronologicznie, a kiedy pokazano im obraz z ukrytej kamery, zaprzeczali i oskarżali naukowców o spisek. Do tego stopnia byli pewni tego, co widzieli!

Okazuje się, że nasz mózg to, czego nie rozumie, kojarzy z innymi faktami i zapożycza z innych sytuacji. Jeżeli obraz niespotykanego wraku i żołnierzy widzieli w filmie o UFO, przyjęli za pewnik, że to statek kosmiczny. To tak jakby brakujące dane od 3. do 6. miejsca po przecinku nasz mózg zmyślał. No bo logika musi być zachowana.

Jean Piaget dokładniej zajął się tym tematem. Pochodził z bogatej rodziny. Kiedy miał 2 lata, o mało nie został porwany. Uratowała go

niania, która walcząc jak tygrys, odstraszyła napastników. Historia ta stała się wielką rodzinną legendą, jak jedne z tych, które wspomina się co roku. Kiedy Jean dorósł, przypominał sobie (pomimo że miał 2 lata, gdy miało miejsce to zdarzenie) całą tę sytuację i zaklinał, że potrafiłby narysować portret pamięciowy porywaczy.

Prawda okazała się inna. Opiekunka po kilkunastu latach przyznała się, że zmyśliła historię z porwaniem, gdyż obawiała się złości pracodawców, kiedy spóźniona wróciłaby ze spaceru z dzieckiem. Wstrząsnęło to na tyle Jeanem, że życie dorosłe poświęcił zbieraniu informacji o sposobie działania mózgu. A tego, że mózg fałszował dane, doświadczył na własnej skórze.

Wyobraź sobie, że to, co widzisz, co słyszysz czy czujesz, to tylko część danych, które zbierasz z otoczenia. My, jako ludzie, rejestrujemy naprawdę niewiele danych. Resztę nasz mózg nam dopowiada. Logika i konsekwencja są dla niego najważniejsze.

To ego każdego z nas wykorzystują np. ankieterzy lub sprzedawcy. Okazuje się, że kolejność zadawanych pytań ma olbrzymie znaczenie i wpływa na jakość odpowiedzi. Pewien koncern samochodowy przeprowadzał badania. Spośród swoich klientów losowo wybrał dwie grupy. Każdą z nich spytał o to samo. Czy jest zadowolony z samochodu, który kupił rok temu oraz czy samochód, który został kupiony, się psuł. Naturalnie pytania zadawano w różnej kolejności.

Okazało się, że kiedy spytamy o to, czy jesteśmy zadowoleni z auta, przeważnie odpowiemy, że tak. Logika i konsekwencja. My podjęliśmy decyzję o zakupie, więc jak możemy nie być zadowoleni. Później, na pytanie, czy się samochód psuł, mało kto odpowiadał, że tak. Skoro jesteśmy zadowoleni, to jak może się psuć? Nikt nie jest zadowolony z psującego się auta.

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Kiedy odwrócimy kolejność pytań, odpowiedź na drugie będzie zgoła odmienna. Na pytanie, czy się psuł, większość odpowiedziała, że tak, gdyż trzeba było jechać na przegląd coś tam wymienić. Nic poważnego, to co zwykle – olej, klocki. Kiedy z takim nastawieniem usłyszymy pytanie, czy jesteśmy zadowoleni, oczywiście odpowiemy, że nie.

Okazuje się, że emocje wpływają nie tylko na nasze myśli i słowa, ale także na postępowanie i postrzeganie świata. Dysonans poznawczy powstał po to, aby usprawiedliwiać swoje zachowanie. Z jednej strony emocje, a więc działalność niespójna, nielogiczna, a z drugiej wielce logiczny i spójny rozum.

Każdy z nas jest podatny na zakłamania. Powiedz palaczowi, że palenie szkodzi zdrowiu i spytaj się, dlaczego pali. Co taka osoba Ci odpowie? Będzie oczywiście zaprzeczać i się usprawiedliwiać. Ego pojawia się w każdej, dosłownie każdej sytuacji, kiedy słyszymy teorie, które nie są spójne z naszym wcześniejszym zachowaniem czy myśleniem.

Czy słyszałeś kiedykolwiek stwierdzenie, że pieniądze szczęścia nie dają? Większość z nas się z tym zgodzi. Spójrzmy jednak na to, co się dzieje w świecie. Na początku października 2007 zamknięto w Polsce kilka szpitali, gdyż lekarze złożyli wymówienia. Poszło o 800 zł podwyżki. Tyle wystarczyło, aby lekarze zostawili pacjentów, odwieźli do innych szpitali i mieli ich gdzieś.

Pielęgniarki, kolejarze, pocztowcy, nauczyciele, a nawet policjanci strajkują i są skłonni do wyłączenia całego systemu w walce o kilkusetzłotowe podwyżki. Skoro pieniądze szczęścia nie dają, to dlaczego tyle milionów ludzi jest skłonnych strajkować, aby dostać podwyżkę? Żeby się unieszczęśliwić? Oczywiście, że nie. Robią to po to, aby było im lepiej. Okazuje się, że pieniądze dają szczęście.

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Pieniądze dają szczęście, gdyż są narzędziem, dzięki któremu możemy wieść życie, jakie chcemy. Uczeń przeprowadził ankietę, z której wynikało, że 96% ludzi najbardziej narzeka na brak czasu i pieniędzy. Zakładałam więc, że Ty także swoim dialogiem wewnętrznym chociaż raz myślałeś: „gdybym miał więcej pieniędzy” lub: „gdybym miał więcej czasu”. Jeżeli tak, to mam dla Ciebie dobrą wiadomość. Możesz to osiągnąć. Bez problemu. Wystarczy osiągnąć wolność finansową, nie jest to trudne. Musisz pokonać tylko jedną przeszkodę. Samego siebie. Musisz wyzbyć się swoich racji i stać się znowu „nauczalnym”. Musisz myśleć jak ludzie wolni finansowo, [myśleć jak milionerzy](#).

Czy kiedykolwiek pokłóciłeś się z kimś (rodzicami, dziećmi) tak bardzo, że odbiło się to na Twojej sytuacji emocjonalnej na kilka dni? Że doszło do trzaskania drzwiami i nieodzywania się przez długi czas? 98% osób przyznaje się do takiej kłótni i blisko 95% z nich uważa, że miało rację podczas tej dyskusji! Nie powinno być po połowie? Prawda jest taka, że nikt nie ma racji. Można być bliżej lub dalej racji, ale nigdy się jej nie będzie miało.

W biznesie większość ludzi myśli podobnie. Każdy, rozpoczynając biznes, napotyka podobne problemy. Bycie początkującym przedsiębiorcą ma to do siebie, że stajemy przed problemami przedsiębiorców, jednocześnie nie posiadając ich sposobu myślenia. Jest nam o wiele łatwiej, jeżeli nasi rodzice prowadzą własne firmy. Odpowiednie nawyki i wzorce możemy wynieść z domu rodzinnego. Kiedy jednak rodzice nigdy tego nie robili, to zmiana światopoglądu jest wyjątkowo trudna.

Jeżeli planujesz otworzyć swoją firmę od dłuższego czasu i jeszcze tego nie zrobiłeś, to na pewno jest jakaś przeszkoda, której nie możesz pokonać. Dużo osób odkłada rozpoczęcie działalności gospodarczej z braku pieniędzy, czasu i pomysłu. Są to trzy główne problemy.

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Według nich, być może także według Ciebie, ich rozwiązaniem jest znalezienie pieniędzy, poczekanie na „wolną chwilę” – np. po studiach – oraz wieczne czekanie na pomysł. To jest właśnie myślenie przeciętnego człowieka, który chce prowadzić działalność gospodarczą. Myślenie przedsiębiorcy znacznie różni się, niekiedy zupełnie, od tego stereotypowego.

Prawda jest taka, że nie masz racji i mieć nie możesz. Możesz się tylko do niej zbliżyć. Dużo we wstępie pisałem o racji, gdyż chciałbym, abyś otworzył swój umysł na nowe spojrzenie. Mam nadzieję, że ta książka przybliży i pozwoli Ci rozwiązać problemy, przed którymi staje każdy początkujący przedsiębiorca. Oddaje Ci więc moje, czasami naprawdę rewolucyjne przemyślenia i mam nadzieję, że po lekturze książki powiesz do siebie: „rzeczywiście coś w tym jest” – i po prostu zaczniesz działać.

Brak pieniędzy

Na pytanie, czego brakuje Ci do założenia firmy, najczęściej padającą odpowiedzią jest brak pieniędzy. To prawda, że założenie i prowadzenie działalności gospodarczej wymaga pewnych nakładów finansowych. Jednak czy jest to aż tak duży problem na starcie, aby stawiać go na pierwszym miejscu listy przeszkód w biznesie? Co tak naprawdę oznacza, że ktoś do biznesu potrzebuje pieniędzy?

Problem jest tak duży, że ilekroć ktoś mi mówi, że potrzebuje pieniędzy do rozpoczęcia działalności, ja zawsze pytam się: „ile pieniędzy i co zamierzasz za nie kupić?”. Ponad 99% ludzi (aby nie powiedzieć: 100%) na to pytanie odpowiada podobnie. „Potrzebuję pieniędzy na zarejestrowanie firmy, komputer, drukarkę, remont pomieszczenia i telefon. Przydałoby się także posiadać ksero, stronę internetową i zainwestować w jakąś reklamę. Potrzebuję jakieś 20 000 zł.” Odpowiedź każdego człowieka z problemem braku pieniędzy wygląda mniej więcej tak. Nawet bardzo mniej więcej tak.

Nie wiem jak Ty, Czytelniku, ale ja tutaj nie widzę konkretów. Czy dałbyś człowiekowi pieniądze na biznes, podczas gdy on w prezentacji kosztów używa sformułowania „jakieś 20 000 zł”? Czy tak wygląda plan na biznes? Gdy ciągnę dalej temat, pytając o szczegóły, mało kto wie, ile kosztuje np. ksero i nie ma pojęcia, co kryje się pod jego stwierdzeniem wydatków na reklamę. Konkrety, moi drodzy, konkrety. Jaki komputer, do czego potrzebny, jaka drukarka, ile kosztuje, od kogo ją kupię, telefon w jakiej sieci, na kartę czy abonament i co to znaczy reklama?

Problem braku pieniędzy można rozwiązać jedynie na dwa sposoby. Najbardziej popularny i rzadko skuteczny to zdobycie odpowiedniej gotówki. Drugi, o wiele skuteczniejszy, jednak niecieszący się popularnością – znalezienie sposobu, aby osiągnąć ten sam efekt bez tak dużych wydatków.

I już na tej podstawie widać różnice w filtrach percepcyjnych osób, które są przedsiębiorcami oraz tych, którzy z budową biznesu nie mają nic wspólnego. Początkujący starają się zdobyć pieniądze, przedsiębiorcy natomiast starają się znaleźć sposoby.

Dlaczego brak pieniędzy to wymówka?

Zanim przejdziemy do omawiania tematu, jak zdobyć pieniądze, muszę wytłumaczyć, dlaczego uważam wyrażenia: „potrzebuję pieniędzy na swój biznes” za wymówkę. Bardzo zresztą wygodną wymówkę, która podsycy jedynie postawę roszczeniową.

Większość ludzi traktuje posiadanie pieniędzy jako warunek konieczny do rozpoczęcia poważnego myślenia na temat biznesu. Przypomina mi się historia, w której kobieta została zapytana o to, co by zrobiła z wygraną na loterii.

– *Zainwestowałabym.*

– *Tak, a w co by pani zainwestowała?*

– *Nie wiem, ale jakbym wygrała, to bym wiedziała.*

Biedni ludzie myślą, że potrzebują pieniędzy do zrealizowania jakiegoś biznesplanu. Problem polega na tym, że nie mają tego biznesplanu! I nie chodzi tutaj o dokument opisujący przedsięwzięcie. Ci ludzie nie mają pojęcia, co chcą robić. Chcą założyć firmę, to fakt, ale

jaką? Przeważnie tym planują się przejmować dopiero, gdy będą mieli pieniądze.

*Pieniądze lubią wiedzieć, na co będą wydane,
jeszcze zanim do Ciebie trafią!*

Ludzie uważają, że potrzebują pieniędzy, ponieważ takie panuje przekonanie wśród ludzi z ich otoczenia. Takie przekonanie jest po prostu modne i tyle. Zanim do budowania biznesu będą potrzebne pieniądze, jest wiele rzeczy do zrobienia, które nie wymagają niczego innego jak naszej wiedzy i czasu. Dlaczego ich nie wykonujemy? Bo zgodnie z filtrami biednych ludzi uważa się, że nie warto nic robić, jeżeli nie jesteśmy pewni tego, jaki będzie efekt naszego działania. Ludzie biedni lubią działać według schematu. Ludzie biedni nie podejmują akcji, jeżeli nie będą pewni, kiedy i jakie korzyści z tego będą mieli.

Logika myślenia biednych ludzi mówi o tym, że nie warto przygotowywać biznesplanu, bo i tak nie ma pieniędzy na jego realizację. Jest tylko plan, że zaczną myśleć o biznesie, gdy będą dysponować pieniędzmi, czasem, pomysłem i gdy zmienią się przepisy prawa, bo na biurokrację też lubią narzekać. Tych jednak nigdy nie zdobędą, bo nie mają konkretnego planu. Potencjalny inwestor nie wie, w co tak naprawdę mógłby zainwestować i koło się zamyka.

Zdobywanie pieniędzy od innych

Jestem pewien, że chociaż raz w życiu miałeś ciekawy pomysł na biznes i do jego zrealizowania brakowało Ci tylko pieniędzy. W Polsce jest cała masa ludzi, którzy mają pieniądze i chcieliby zainwestować w coś, co daje więcej niż 14% rocznie z funduszy inwestycyjnych. Polacy mają zainwestowane w funduszach inwestycyjnych dziesiątki

miliardów złotych! Jestem pewien, że każdy zgodzi się zainwestować w Ciebie, jeżeli zwrot będzie wyższy niż 14% rocznie.

Jeżeli chcesz otworzyć biznes i przynajmniej raz w życiu myślałeś – „gdybym miał pieniądze” – to mam dla Ciebie pytanie. Czy powiesz mi, ilu ludzi poprosiłeś, aby zainwestowali w Twój biznes? Nie musisz odpowiadać, najprawdopodobniej znam odpowiedź. A ile razy prosiłeś swoją mamę o małą pożyczkę konsumpcyjną, na piwo z kolegami, nowe meble do domu, auto, AGD, cokolwiek? A ile razy poprosiłeś ją o pożyczkę w celach inwestycyjnych? Również nie musisz odpowiadać. Zakładam, że znam odpowiedź.

Łatwiej nam prosić o pieniądze na cele konsumpcyjne, gdyż dokładnie wiemy, na co chcemy je wydać. Mówienie sobie: „gdybym miał pieniądze, to bym założył biznes”, to jest dokładnie tak, jakbyś powiedział, że gdybyś miał pieniądze, kupiłbyś nowy samochód. W banku, przy braniu pożyczki, musimy jednak wpisać konkrety. Ile pieniędzy potrzebujemy i jaki model auta chcemy kupić!

Nigdy, przenigdy nie uznaję, że brak pieniędzy jest problemem, dopóki nie ułożysz biznesplanu i nie zaprezentujesz go 100 potencjalnym inwestorom. Mówiąc „biznesplan”, mam na myśli dowolną formę wytłumaczenia drugiej osobie, czym Twoja firma ma się zajmować. Może to być w postaci tekstu, prezentacji multimedialnej, pliku audio bądź wideo. To może być przemyślana mapa myśli lub prototyp produktu, który chcesz produkować. Zasada jest jedna – potencjalny inwestor, widząc Twój biznesplan (np. prezentację multimedialną), w ciągu kilkudziesięciu minut musi zrozumieć, na czym polega Twój biznes i czego od niego tak naprawdę oczekujesz.

Chciałbym, abyś odwrócił teraz sytuację. Przybierz rolę inwestora, do którego przychodzi człowiek z pomysłem na biznes. Czy dasz mu pieniądze, ot tak? Przywołaj sobie sytuację, która zapewne miała miej-

sce nie raz. Sytuację, w której ktoś prosił Cię o pożyczkę, nawet niewielką 50 czy 100 zł. Czy było łatwo oddać te pieniądze? Jak argumentowała potrzebę pożyczenia osoba, której te pieniądze dałeś? Czy mówiła: „potrzebuję pieniędzy na życie?”, czy raczej coś w stylu: „potrzebuję X pieniędzy, aby kupić rzecz Y, gdyż jest to wymagane do Z. Oddam te pieniądze po upływie czasu A, gdyż wtedy dostanę pieniądze z B”. Przeczytaj ponownie to zdanie, abyś zrozumiał jego sens.

Pożyczenie 100 zł to drobnostka i prośba o to zajmuje 2-4 zdania. Pożyczenie czy też zainwestowanie 10 000 zł wymaga już nieco zażochodu i nie da się tego tak prosto załatwić. Potrzeba znacznie dokładniej wytłumaczyć, na co Ci te pieniądze potrzebne.

Statystyka jest taka, że jakieś 75% ludzi (3 osoby na 4 uczestników), którzy przychodzą na moje szkolenia, a mówię o próbie około 4 000 osób w mojej karierze, ma problem ze znalezieniem pieniędzy. W 95% przypadków chodzi o kwotę do 20 000 zł. Przeważnie na taką kwotę jestem przygotowany. Jeżeli znalazłaby się osoba z dobrym potencjałem, dlaczego miałbym nie zarobić więcej pieniędzy?

Podejmując temat zdobywania pieniędzy, zadaję publiczności pytanie – to kto ma ze sobą biznesplan, z którym mógłbym się zapoznać? Na to pytanie jeszcze nikt nie odpowiedział twierdząco. Ponad 4 000 ludzi, w których świadomości brakuje tylko pieniędzy do biznesu, z którymi rozmawiałem osobiście, a gdy przyjrzymy się bliżej – żaden z nich nie ma konkretnego biznesu na myśli! Ludzie okłamują samych siebie, to jest smutne.

Nieco później opracowałem ciekawą taktykę, aby po pytaniu „kto ma biznesplan?”, zadać pytanie: „a kto jest przygotowany, aby tu i teraz wyjść na środek i zaprezentować biznes, do którego potrzebuje pieniędzy, gdyż ja jestem potencjalnym inwestorem?”. Przed jednym spotkaniem dostałem spory datek na fundację i użyłem go, wraz

z debetem na prywatnym koncie, jako rekwizytu. Wyciągnąłem z bankomatu 20 000 zł i pokazałem je publiczności, kiedy mówiłem o tym, że jestem zainteresowanym inwestorem. W takiej sytuacji znajduje się kilku chętnych, ale poziom przygotowania i samej prezentacji jest przeważnie mizerny.

Reasumując, zgadzam się, że problem braku gotówki do inwestowania istnieje, ale tylko pod warunkiem, że wykorzystamy wszystkie sposoby jej zdobycia. Jeżeli chodzi o zdobywanie pieniędzy od innych, to mam na myśli zbudowanie biznesplanu i bycie zawsze w gotowości, aby go zaprezentować, niekiedy przypadkiem poznanemu inwestorowi. Tak szczerze, co byś powiedział osobie, która teraz Ci mówi: „no to pokaż, co masz, bo mam trochę pieniędzy do zainwestowania”? Moje zdanie jest takie, że łatwo mówić, że nie ma pieniędzy i jednocześnie nic nie robić, aby je pozyskać. Spytaj się 100 osób, czy zainwestują w Twój biznes, zanim następnym razem przywołasz sobie tę wymówkę!

Historia do naśladowania

W swoim życiu miałem tylko kilka sytuacji, w których występowałem w roli inwestora. Nie były to wielkie inwestycje, ale to doświadczenie pozwala mi spojrzeć na ten temat z drugiej strony. Jedną z najciekawszych przygód związanych z inwestowaniem przeżyłem podczas prezentacji z zakresu zasad *SixSigma* na jednej z polskich uczelni.

Podczas prezentacji poruszałem temat braku pieniędzy w biznesie i, jak to zwykle w tym temacie, „wymądrzałem się” i wprawiając w zadumę uczestników, chciałem, aby spojrzeli inaczej na swoje zachowanie i sposób myślenia.

Po wykładzie zostałem bardzo pozytywnie zaskoczony. Kiedy wszyscy zaczęli wychodzić z auli, a ja pakowałem sprzęt, podszedł do mnie jeden młody człowiek i podsunął mi kartkę A4 ze starannie naszkicowaną mapą myśli. Gdy skończyłem skanować to, co znajdowało się na tej kartce i podniosłem wzrok na tego młodego człowieka, ujrzałem, że ma w ręku płytę CD z – jak to on powiedział – „wszystkimi szczegółami”.

Uruchomiliśmy więc to, co miał mi do pokazania i po 10-minutowej prezentacji zainwestowałem w jego pomysł! Nie chodziło o duże pieniądze, zaledwie o kilka tysięcy złotych na sprowadzenie maszyny, opłacenie cła i zakup pierwszej partii surowca do obróbki. Okazało się, że byłem 4. osobą, którą ten człowiek poprosił o pieniądze! Marek, gdyż tak miał na imię, opracował temat, wyćwiczył prezentację i udając się do 4 osób w ciągu zaledwie 24 dni, zdobył pieniądze na realizację biznesplanu!

To była moja pierwsza „transakcja” jako inwestora i zarazem, jak do tej pory, najlepsza. Pozwoliła spojrzeć mi na cały proces inwestowania z drugiej strony i zdobyć cenne doświadczenie na przyszłość. Nauczyłem się, że najważniejszą rzeczą, na którą patrzy inwestor, jest osoba i jej kompetencje, a nie pomysł sam w sobie. Od tej pory bardzo często pytam się podczas swoich prezentacji, czy na sali jest osoba, w którą mogę zainwestować. Niestety drugi Marek się nie znalazł.