

Kamil Cebulski

ZŁOTE
MYŚLI

Efekt Motyla



**Jak jedna decyzja może
wpłynąć na całe Twoje
życie i zaważyc nad
biedą lub bogactwem?**

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:
"Efekt motyla"

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Wydawnictwo Złote Myśli sp z.o.o](#)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 27.06.2006

Tytuł: Efekt motyla (fragment utworu)

Autor: Kamil Cebulski

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

[Kup książkę](#)

SPIIS TREŚCI

<u>WSTĘP.....</u>	5
<u>EFEKT MOTYLA W MOIM ŻYCIU.....</u>	8
<u>MÓJ NAJLEPSZY BIZNES TRWAŁ 15 SEKUND.....</u>	21
<u>WSZYSTKO W SWOIM CZASIE.....</u>	24
<u>CO JEST NAJWAŻNIEJSZE W TWOIM ŻYCIU?.....</u>	29
<u>NAJPIERW POMÓŻ SOBIE.....</u>	35
<u>POTRZEBA MATKĄ WYNAŁAZKU.....</u>	40
<u>POZORY MOGĄ MYLIĆ.....</u>	46
<u>POSIADANIE PIENIĘDZY USYPIA KREATYWNOŚĆ.....</u>	49
<u>NIE SŁUCHAJ NAJBLIŻSZYCH, SŁUCHAJ AUTORYTETÓW.....</u>	52
<u>TRZY FAZY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA BEZ MILIONA ZŁOTYCH.....</u>	56
<u>JEŻELI NIE MASZ CZASU.....</u>	67
<u>NADCHODZĄ CIĘŻKIE CZASY.....</u>	72
<u>ŚWIADOMOŚCIĄ WPŁYWAJ NA PODŚWIADOMOŚĆ.....</u>	74
<u>PIENIĄDZE SĄ EKWIWALENTEM CZASU.....</u>	82
<u>PIENIĄDZE TO EKWIWALENT CZASU.....</u>	83
<u>PRAWO PARETA [ZASADA 20/80].....</u>	87
<u>ROLA SPECJALISTY W TWOIM BIZNESIE.....</u>	92
<u>SZKOŁA TO TYLKO PODSTAWA.....</u>	97
<u>EFEKT PLACEBO.....</u>	100
<u>IM PROSTSZY POMYSŁ, TYM LEPSZY BIZNES.....</u>	104
<u>ZARZĄDZANIE PRZEPŁYWEM PIENIĘDZY.....</u>	107
<u>JASNO SPRECYZUJ SWOJE CELE.....</u>	112
<u>NAJPIERW SPRZEDAJ, POTEM KUPUJ.....</u>	116
<u>MORALNOŚĆ STAWIAM WYŻEJ NIŻ PRAWO.....</u>	125
<u>PRAWO JEST INNE DLA BOGATYCH I INNE DLA BIEDNYCH.....</u>	130
<u>WYKORZYSTYWANIE PIENIĘDZY BANKÓW.....</u>	134
<u>MAGICZNA CHWIŁA OŚWIECENIA.....</u>	137
<u>TO JUŻ NIESTETY KONIEC.....</u>	140

Wstęp

Kiedy byłem kilkuletnim chłopcem, miałem wiele zachcianek. Jedną z nich był mały zielony samochodzik, który zapragnąłem mieć natychmiast kiedy zobaczyłem go na wystawie w sklepie. Nie pamiętam dokładnie tego wydarzenia, jednak rodzice opowiadają, że płakałem pół dnia, nie odzywałem się do nikogo, a nawet rozpocząłem protest głodowy. Wszystko po to, aby zdobyć upatrzoną zabawkę.

Wyobrażam sobie sytuację moich rodziców, którzy na wszystkie sposoby próbowali mi wytłumaczyć, że nie posiadają tyle pieniędzy, żeby je wydawać na zbędne zabawki. Mówili mi, że nie są bogaci, że mają na głowie inne, ważniejsze wydatki. Powiedzieli także inne bardzo ważne słowa, które słyszę do dzisiaj.

Teraz tego nie zrozumiesz, ponieważ jesteś za mały.

I co tu dużo mówić - rodzice mieli rację. Dorosłem i zrozumiałem, że ta zabawka nie była warta mojego dwudniowego strajku głodowego. Abyem mógł jednak to zrozumieć, musiało minąć wiele czasu. Dorosłem, zrozumiałem wiele rzeczy, zbudowałem własną hierarchię wartości. Inaczej rzecz ujmując - musiałem zmienić swój światopogląd oraz sposób myślenia. Musiałem zacząć myśleć jak dorosły człowiek.

Czy Ty, czytelniku potrafiłbyś kilkuletniemu dziecku wytłumaczyć, dlaczego nie dostanie „superodjazdowego” zielonego samochodziku? Według mnie nikt nie potrafi tego dokonać. Do pewnych rzeczy trzeba najzwyczajniej dorosnąć, aby je zrozumieć.

Pisząc tę książkę, stoję przed podobnym problemem. Staram się wytłumaczyć Ci pewne zjawiska oraz sposoby myślenia, które dla mnie są oczywiste, jednak dla Ciebie mogą stanowić zupełną nowość. Musisz „dorosnąć” do takiego rodzaju myślenia.

Ty co prawda nie jesteś dzieckiem, jednak masz już wykreowany swój własny sposób patrzenia na świat. Masz swoje cele, wartości, zasady. Nagle pojawia Kamil Cebulski, który próbuje wywrócić Twój światopogląd do góry nogami.

Zapewniam Cię, że jeszcze nie tak dawno miałem podobne pragnienia i cele w życiu jak większość młodych ludzi. Los jednak chciał inaczej. Przez kilka lat następowała swoista ewolucja w moim światopoglądzie, która zupełnie mnie odmieniła. To, co kiedyś uznawałem za dobre, okazało się złe, a to co było złe, stało się dobre.

Gdyby wtedy, przed zmianą, ktoś próbował mi wytłumaczyć, jak „powinienem myśleć”, na pewno bym go nie posłuchał.

Nikt nie jest w stanie słowami wytłumaczyć dziecku, że zielony samochodzik to nie najważniejsza rzecz na świecie. To wymaga czasu i zdobycia przez dziecko odpowiednich doświadczeń. Podobnie jest z nauką „realnego” patrzenia na świat.

Na mojej drodze spotkałem wielu ludzi i różne problemy, z którymi musiałem się uporać, jeden za drugim. Małymi krokami zaczynałem rozumieć, jak zbudowany jest otaczający mnie świat, aż w końcu stałem się światłym oraz wolnym finansowo człowiekiem.

W książce opisuję swój sposób patrzenia na rzeczywistość. Dla wielu może on wydawać się kontrowersyjny, można się z nim nie zgadzać. Nie zamierzam nikogo przekonywać na siłę. Doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że słowami nikogo nie przekonam. Miej jednak na uwadze, Czytelniku, to, że moje poglądy wynikły z moich rozmaitych doświadczeń.

Kiedy piszę te słowa, mam dopiero 22 lata. W wieku 16 lat byłem redaktorem naczelnym dużego magazynu internetowego. W wieku 17 lat, z pomocą mamy, zarejestrowałem działalność gospodarczą i otworzyłem wydawnictwo elektroniczne. Będąc zaledwie rok starszy, otworzyłem własną firmę. Mając 19 lat zatrudniłem pierwszego pracownika, a rok później miałem ich blisko dziesięciu. Moje dwudzieste pierwsze urodziny zbiegły się z osiągnięciem bariery miliona złotych obrotu.

Wyobraź sobie teraz taką sytuację: dwóch Twoich znajomych zostało milionerami. Jednemu zajęło to 4 lata, a drugiemu 40 lat. Którego z nich spytasz o radę? Jeżeli pierwszego –zapraszam do lektury.

Efekt motyla w moim życiu

“Efekt motyla” to tytuł anegdoty, która mówi, że trzepot skrzydeł motyla w USA w stanie Ohio może po trzech dniach wywołać burzę w Teksasie.

Zastanawiam się często, dlaczego moje życie potoczyło się takim, a nie innym torem. Dlaczego stałem się odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą? Dlaczego bez większego trudu osiągnąłem to, o czym inni marzą?

Kiedy tak rozmyślam, to przypominam sobie sytuację, od której zaczęła się moja historia jako przedsiębiorcy. Działo się to jesienią 2000 roku, gdy szesnastoletni chłopak zdobył modem i wszedł do świata Internetu.

Ponieważ w tamtym czasie połączenia z Internetem były wolne i w dodatku bardzo drogie, e-ziny cieszyły się dużą popularnością. Były to spakowane strony internetowe. Redakcja pisma zbierała artykuły i raz w miesiącu, po uprzednim przygotowaniu, wysyłała je do prenumeratorów za pomocą e-maila. Osoba czytająca taki magazyn internetowy nie musiała być on-line, aby zapoznać się z jego zawartością.

Ponieważ technologia internetowa bardzo mnie interesowała, dość szybko postanowiłem dostać się do redakcji jednego z e-zinów

traktujących o komputerach. Tak też się stało. Przeczytałem w jednym z magazynów, że poszukiwani są nowi redaktorzy. Napisałem i zostałem przyjęty. Moim obowiązkiem było pisanie artykułów, przeprowadzanie wywiadów oraz recenzowanie książek. Z redakcją tego e-zina współpracowałam kilka miesięcy.

Niestety po kilku miesiącach w magazynie zaczęło się źle dziać. Razem z grupą współpracowników opuściłem redakcję, a kilka miesięcy później postanowiłem stworzyć własny magazyn internetowy.

Aby stworzyć własny e-zin, musiałem nauczyć się programować i budować strony internetowe, nauczyć się zarządzać redakcją oraz szukać sponsorów. Przygotowywać biznesplan i sprzedawać reklamy, a w międzyczasie zapoznać się z prawem, głównie prawem autorskim.

Nie było łatwo, jednak po kilku miesiącach przygotowań, dokładnie 15 marca 2000 roku, wyszedł pierwszy numer mojego własnego e-zina.

Prowadzenie magazynu internetowego było dla mnie najlepszą szkołą biznesu i zarazem pierwszym krokiem do finansowej wolności. Ktoś mądry powiedział kiedyś, że nawet największa podróż zaczyna się od jednego małego kroku. Moim małym krokiem było stworzenie e-zina. Tworząc ten magazyn internetowy, niechcący zapoczątkowałem reakcję łańcuchową. Jak po nitce zdobywałem kolejne ważne umiejętności, które wykorzystuję aż do dzisiaj.

Doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że nie osiągnąłbym tak wiele, gdybym nie postanowił wstąpić do redakcji magazynu internetowego, a później założyć własne pismo. To tam zdobyłem umiejętności, poznałem odpowiednich ludzi i zdobyłem sponsorów wielu moich późniejszych przedsięwzięć.

Jak się okazuje, warunkiem osiągnięcia sukcesu jest zrobienie pierwszego, małego kroku. Nic, dosłownie nic, nie stanie się bez niego. Niestety nigdy nie wiemy, dokąd ten mały kroczek nas zaprowadzi, czy będzie to krok do sukcesu czy do wielkiej porażki. Tworząc magazyn internetowy nie myślałem, że jest to mój pierwszy krok w biznesie internetowym. Nie wiedziałem, że stworzę w przyszłości firmę internetową.

Abyś lepiej zrozumiał to, co chcę przekazać, opiszę Ci, Czytelniku, jeszcze jeden mały krok, który wywołał wielką burzę w moim życiu. Jestem pewien, że ten przykład będzie dla Ciebie znacznie bliższy.

Pewnego dnia zadzwonił do mnie przyjaciel, który zaprosił mnie na małą imprezę u niego w domu. Była sobota, nie miałem innych planów. Pomimo tego jakoś nie miałem ochoty na imprezowanie, gdyż w telewizji miał lecieć bardzo dobry film, który chciałem obejrzeć. Po długich namowach zmieniłem zdanie i z małym opóźnieniem pojawiłem się na przyjęciu. Była to jak się później okazało, jedna z najważniejszych imprez w moim życiu. Na niej właśnie poznałem swoją przyszłą żonę. Wydawałoby się drobna decyzja - idę czy nie idę na imprezę - a w efekcie wywarła na mnie ogromny wpływ i odmieniła całe moje życie.

Osobie, która zadaje sobie pytanie, dlaczego jeszcze nie spotkała swojej drugiej połowy, odpowiem – ponieważ zdecydowałeś/zdecydowałaś się nie iść na tę imprezę, na której ona była. Natomiast osobie, która się zastanawia, dlaczego jeszcze nie jest bogata, odpowiem to samo: nie jest jeszcze bogata, ponieważ nie zrobiła nic, aby wykonać ten pierwszy krok.

Obydwa omawiane przypadki -stworzenie magazynu i mój udział w pewnej wrześnieowej imprezie były właśnie efektem motyla. Były to małe rzeczy, jednak ich konsekwencje okazały się ogromne.

Największym problemem jest to, że dopiero podczas wywołanej już burzy zdajemy sobie sprawę, że jej przyczyną był trzepot skrzydeł maleńkiego motyla. Kiedy otwierałem magazyn, nie miałem pojęcia, jak się on rozwinie. Podobnie poznając nowych ludzi nie wiemy, jaką te osoby będą grały rolę w naszym życiu. Co zatem należy robić, aby odnieść sukces finansowy lub osobisty? Odpowiedź jest bardzo prosta.

Należy trzepotać skrzydłami i czekać na burzę.

Jeżeli Twoim marzeniem jest odnieść sukces, nieważne jaki - finansowy, osobisty czy jakikolwiek inny, musisz zacząć działać. Praca i wzięcie się w garść jest najlepszym rozwiązaniem. Nigdy nie wiadomo, kiedy spotkasz tego motyla, który wywoła burzę. Wiem natomiast jedno: nigdy go nie spotkasz, jeżeli ciągle będziesz grał na komputerze czy wiecznie oglądał telewizję. Ucz się nowych rzeczy, czytaj książki, poznawaj nowych ludzi, udzielaj się. Nie siedź

z założonymi rękami, po prostu działaj, a na pewno doczekasz się chwili, która odmieni Twoje życie.

Otwórz swój umysł na nową rzeczywistość.

Bardzo często spotykam się z ludźmi, którzy pozjadali wszystkie rozumy i uważają, że tylko oni mają rację. Oceniają innych według wyuczonych wzorów i nie dopuszczają do siebie teorii/koncepcji, które są sprzeczne z ich własnymi. Przecież wszystko jest względne, nawet to, czy mamy rację czy nie.

Pewne wydarzenie skłoniło mnie do refleksji nad poruszonym tematem. Podczas dyskusji w szerokim gronie nad wprowadzeniem pewnych rozwiązań w mojej firmie zostałem „osądzony” jako osoba nie mająca pojęcia o biznesie. Właśnie dlatego, że moja propozycja nie zgadzała się z przyjętymi ogólnie „zasadami postępowania” w biznesie.

O tych zasadach słyszałeś zapewne nie raz. Gromadź pasywny dochód. Ważniejsze są zyski długoterminowe, niż jednorazowy zarobek. Inwestuj w reklamę. Klient zawsze ma rację. I wiele innych dobrze brzmiących haseł.

Aby uzmysłwić, Ci co takiego zrobiłem, że spotkałem się z dezaprobatą kilku osób, przywołam popularną scenę filmową. Pochodzi ona z filmu „Młodzi Gniewni” (Dangerous Minds).

Aby wyjaśnić uczniom w szkole, którzy nie chcieli się uczyć matematyki, jak bardzo ważna jest to nauka, nauczycielka poprosiła jednego z nich, aby wybrał to, co by było dla niego lepsze. Miał do wyboru 2 wyjścia. Dzisiaj dostać 40 tys. dolarów lub dzisiaj dostać 1 centa, a przez najbliższy miesiąc codziennie dwa razy więcej. Czyli drugiego dnia 2 centy, trzeciego 4 centy, a czwartego dnia 8 centów itd. Łatwo się domyślić, że uczeń wybrał 40 tys. dolarów. Nauczycielka triumfowała, uświadamiając mu, że gdyby wybrał drugie rozwiązanie, to zamiast 40 tysięcy po miesiącu miałby 10 milionów dolarów (dokładnie 10 737 418 dolarów i 23 centy).

Każdy z nas, kto ma chociaż odrobinę inteligencji, powie zapewne, że w podobnej sytuacji wybrałby 10 milionów. Wróćmy jednak do przyczyny mojego „wyklęcia” - ja wybrałem 40 tys. To właśnie za to zostałem „zdegradowany” w oczach wielu ignorantów.

Zamiast potępiać mnie za dokonany wybór, powinni raczej zapytać, dlaczego wybrałem 40 tysięcy a nie 10 milionów? Zapewniam Cię, Czytelniku, że to mi się bardziej opłacało. Wybrałem tak, gdyż dysponując 40 tysiącami dolarów na starcie, wykorzystując moją wiedzę i doświadczenie w ciągu miesiąca zarobię 25 milionów dolarów, czyli kilkukrotnie więcej, niż gdybym wybrał drugą opcję.

Naturalnie to tylko przykład. Wątpię, aby ktokolwiek w ciągu miesiąca posiadając 40 tys., mógł zrobić 25 milionów. Nie zmienia to jednak faktu, że znalazłem się w podobnej sytuacji. Zamiast wybrać rozwiązanie najlepsze dla większości ludzi, wybrałem to, co jest najlepsze dla mnie.

Zastanów się zatem dobrze, kiedy następnym razem kogoś skrytykujesz. Być może dla Ciebie jego zachowanie będzie „głupie”, jednak gdybyś znalazł się w jego sytuacji, zapewne postąpiłbyś tak samo. Świadomość zasady względności w mojej opinii odróżnia człowieka światłego i inteligentnego od przeciętnego i nudnego.

Dlaczego krytykujemy innych w sytuacjach, w których zachowalibyśmy się dokładnie tak samo? Jedni wybierają 10 milionów, bo dla nich to jest najlepsze rozwiązanie, a inni wybierają 40 tysięcy, gdyż to jest dla nich najlepsze.

Kiedys skontaktował się ze mną znajomy, który chcąc mi pomóc, wypisał sporo drobnych błędów w oprogramowaniu, jakiego używaliśmy. Były to naprawdę bardzo przydatne sugestie. Odpisałem jednak, że bardzo mu dziękuję za te sugestie, jednak wprowadzenie ich jest aktualnie niemożliwe, ale na pewno zajmiemy się tym w przyszłości. Otrzymałem bardzo szybko zadziwiającą odpowiedź. Brzmiała ona mniej więcej tak:

„Miałem Cię za poważnego człowieka, a Ty najzwyczajniej ignorujesz to, co Ci napisałem! Masz gdzieś to, że te poprawki mogłyby zwiększyć ci sprzedaż o 5-10%! Normalnie gratuluję, nie wiem jak ty rozwinąłeś tak bardzo swoją firmę, jak nie masz zupełnie pojęcia o sprzedaży w Internecie. Z czego zresztą się bardzo cieszę, gdyż to dobrze wróży dla mnie :-)”

Ponieważ dalsza polemika z człowiekiem, który „ma już swoje zdanie” nie ma sensu, nie odpisywałem już na tego maila.

Zaangażowałem spokojnie moich informatyków zamiast w poprawki na stronie, w otwarcie nowego sklepu. Mowa tutaj o „KoKanie.pl” (www.kokanie.pl). Dzięki temu firma zarobiła nie 5-10%, ale znacznie, znacznie więcej, gdyż KoKanie.pl miał najlepszy start ze wszystkich uruchamianych przez nas sklepów! Nawet powiem więcej. Z racji tego, że ciągle znajduję o wiele bardziej dochodowe zajęcia dla moich informatyków, poprawki, które proponował mi kolega (a obecnie dobry przyjaciel), do tej pory (kiedy piszę te słowa) nadal nie zostały zamontowane!

Nie oceniamy ludzi, zachowań czy sytuacji tylko z własnego punktu widzenia. To, że Ty nie potrafisz skuteczniej wykorzystać kilku informatyków czy skutecznie rozmnażać 40 tys. dolarów, wcale nie znaczy, że nie potrafi tego ktoś inny. To, że ktoś nie zachowuje się tak, jak Ty byś się zachował, nie znaczy, że jest gorszy! Może być nawet lepszy od Ciebie. Trzeba mieć jednak wiele pokory, aby sobie to uzmysłwić i poprosić tę osobę, aby wytłumaczyła ci, dlaczego postępuje tak, a nie inaczej.

Przywoływałem wcześniej historyjkę o tym, jak bardzo pragnąłem małego zielonego samochodzika, a rodzice nie potrafili mi wytłumaczyć, że nie mogą go kupić. Posunąłem się nawet do protestu głodowego, aby go zdobyć. Od tamtej chwili minęło wiele czasu i często miewam przeczucie, że historia ta ciągle jest częścią mojego życia, tylko że to ja teraz stoję przed problemem tłumaczenia innym własnych poczynań. Niestety nie udaje mi się to, gdyż ludzie zamiast otworzyć swój umysł na nową rzeczywistość, usilnie bronią

tej, w której żyją. Dlatego największym zadaniem, jakie postawiłem przed sobą, pisząc tę książkę, jest właśnie zmiana Twojej rzeczywistości.

Zanim jednak wspólnie wypowiemy wojnę Twojej podświadomości, musisz dokładnie wiedzieć, co właściwie chcesz w życiu osiągnąć. Musisz dokładnie i, co ważniejsze, poprawnie określić swoje życiowe cele.

Nie szukaj pracy, tylko pieniędzy.

Jeżeli o mnie chodzi, dorastałem w przeciętnej polskiej rodzinie, której w czasach transformacji ustrojowej nie powodziło się najlepiej. Jeżeli dorastając ciągle brakuje Ci pieniędzy, to chęć ich zdobycia automatycznie staje się częścią Twojego życia. Jako dziecko chciałem zdobyć fortunę, aby moi rodzice nie musieli tak ciężko pracować. Kiedy dorosłem, chciałem być bogaty, żeby móc w dostatku utrzymać swoją własną rodzinę.

Brak pieniędzy był zawsze moim największym problemem i w zasadzie jest nim do tej pory. Zmieniła się tylko skala potrzeb. Wtedy potrzebowałem ich tylko tyle, aby móc żyć, dzisiaj po to, aby realizować swoje marzenia.

Kiedy patrzę na to z perspektywy czasu, dostrzegam, że miałem niewyobrażalne szczęście, że już w tak młodym wieku musiałem martwić się o zdobycie pieniędzy na własne wydatki. Mając 12 czy 14 lat nauczyłem się odróżniać pojęć „praca” i „pieniądze”. Była to jedna

z najważniejszych nauk w moim życiu. Zawsze ciężko pracowałem (na działce, przy budowie domu, czy na wsi w gospodarstwie), pracy miałem po dziurki w nosie. Brakowało mi tylko pieniędzy.

Będąc dzieckiem, nie potrafiłem połączyć jeszcze faktów, że poprzez pracę można zarabiać. Wiedziałem tylko tyle, że pracy miałem już dość, a pieniędzy wcale. Toteż przez całe moje życie szukałem okazji, aby zarabiać pieniądze, a nie pracować.

Niestety większość ludzi słowo „praca” i „zarabianie pieniędzy” traktuje jako synonimy. Mówią oni: „muszę zdobyć pracę”, kiedy tak naprawdę chcą powiedzieć: „potrzebuję pieniędzy”. Mówią oni także swoim dzieciom: „znajdźcie dobrą pracę” zamiast: „zarabiajcie pieniądze”.

Ta zła interpretacja działa także w drugą stronę. Na prowadzonych przeze mnie warsztatach czy spotkaniach z młodzieżą często słyszę takie zdanie: „Skąd Pan bierze czas, żeby tyle zarabiać, być z rodziną i jeszcze przychodzić na takie spotkania?”. Ludziom wydaje się, że skoro prowadzę firmę i osiągnąłem wolność finansową, to musi mi ciągle brakować czasu. Nie potrafią wyobrazić sobie, że można mieć i dużo czasu, i dużo pieniędzy.

Czy tak trudno to sobie wyobrazić, że jeżeli chcemy być bogaci, to potrzebujemy dużej ilości pieniędzy, a nie dużej ilości pracy? Uświadom sobie, że praca na tzw. „etacie” to tylko jedna z możliwych form zdobywania pieniędzy i szczerze powiem, że wcale nie najlepsza.

Bardzo denerwuje mnie, kiedy ktoś ciągle powtarza, że nie może znaleźć pracy i dlatego jest biedny. Jest to dla mnie sprawa tak dziwna, że wręcz niemożliwa do zaistnienia, gdyż uważam, że jak ktoś chce pracować, to zawsze będzie w stanie znaleźć sobie jakieś zajęcie. Zawsze mówię takiej osobie, że skoro chce pracować, a nie ma gdzie, to może przyjść do mnie na działkę i skosić trawę. Tej czynności nigdy nie lubiłem. Zdziwiające jest to, że 90% ludzi, na taką propozycję odpowiada pytaniem: „A ile mi za to zapłacisz?”.

I właśnie o to chodzi. W świadomości większości ludzi praca znaczy tyle samo, co zarabianie pieniędzy. Musisz zrozumieć, że istnieją inne sposoby zarabiania pieniędzy. Inne niż praca na etacie.

Jeżeli jesteś biedny, to nie dlatego, że nie masz pracy, ale dlatego, że nie masz pieniędzy!

Znam wielu ludzi, którzy ciągle pracują i nadal są biedni. Znam także takich ludzi, którzy nie pracują lub pracują po kilka dni w miesiącu, ale nie mogą o sobie powiedzieć, że są biedni. Sam także zaliczam się do takich osób. Praca i poziom zamożności wcale nie idą ze sobą w parze. Nie ma wzoru, który zakładałby, że ten, kto więcej pracuje, ma więcej pieniędzy. To jest okłamywanie samego siebie i swojej podświadomości. Nigdy, przenigdy nie uzyskasz finansowej niezależności, jeżeli będziesz nastawiony na zdobywanie pieniędzy tylko poprzez pracę na etacie.

Nie wiem, jak Ty, ale ja pracy samej w sobie wcale nie potrzebuję, mam jej mnóstwo w domu, na działce, w firmie. Nawet działam

w tym kierunku, aby pracować jak najmniej, dzięki temu mam więcej czasu na zarabianie pieniędzy. W tym momencie warto przytoczyć myśl Johna Rockefellera.

"Kto pracuje przez cały dzień, ten nie ma czasu na zarabianie pieniędzy"

Przez kilka lat wszystkie moje działania były skierowane ku temu, aby zdobyć pieniądze. Działalem więc tak, aby je zdobyć. Nie szukałem pracy, szukałem pieniędzy. Nie ograniczałem się do pracy na etacie, gdyż jest wiele innych, o wiele lepszych sposobów na zdobywanie pieniędzy niż praca. Dlaczego więc wszyscy tak bardzo jej szukają?

Odpowiedź jest prosta. Praca na etacie to najłatwiejszy i najszybszy sposób zdobycia pieniędzy. Praca „na etacie” to nic innego, tylko sprzedawanie swojego czasu komuś innemu, komuś, kto lepiej potrafi go wykorzystać. Innymi słowy, pracując za pieniądze, zarabiasz je nie tylko dla siebie, ale przede wszystkim dla swojego pracodawcy.

Wiele osób, zwłaszcza tych, które ciągle szukają dobrej pracy, nie zgodzi się ze mną. Jak to? W dzisiejszych czasach praca na etacie jest najłatwiejszą i najszybszą formą zdobywania pieniędzy?

Niestety, właśnie tak jest. Jeżeli uważasz, że znalezienie pracy jest trudniejsze, niż np. otwarcie własnej działalności gospodarczej czy

jednosesyjna gra na giełdzie, to dlaczego jeszcze nie jesteś biznesmenem ani odnoszącym sukcesy inwestorem?

Szukanie pracy etatowej, nawet najlepiej płatnej, to nic innego, jak zwykle ograniczanie się do jednego możliwego źródła finansowania, co wydaje się być głupotą, zwłaszcza w dzisiejszych czasach, kiedy elastyczność jest coraz bardziej pożądaną cechą.

Zapamiętaj, że jeżeli Twoim problemem jest brak pieniędzy, to nie szukaj pracy, tylko szukaj możliwości ich zarabiania.

Mój najlepszy biznes trwał 15 sekund

Moja największa lekcja zarabiania i zarazem najlepszy biznes, jaki kiedykolwiek zrobiłem, trwała około 15 sekund. Być może nawet krócej. Mój przyjaciel i mentor w bardzo prosty sposób uświadomił mi wiele spraw.

Mój przyjaciel działa w branży ogrodniczej. Jak co roku na wiosnę odbywały się targi branżowe, na które zostałem zaproszony. Była to świetna okazja do poznania wielu osób i wyrwania się z za biurka. Kiedy wysiadłem na dworcu kolejowym, przyjaciel wyjechał po mnie. Postanowiłem zostawić rzeczy w przechowalni bagażu na dworcu i udać się na miejsce targów. We Wrocławiu na dworcu kolejowym są automaty, podobne do szafek w supermarkecie, gdzie można pod kluczem zostawić bagaż. Było dwa rodzaje automatów: duży, który kosztował 8 zł i mały za 4 zł. Moja torba była średniego rozmiaru, ale nie chciałem się męczyć, dlatego podszedłem do większego i zacząłem wyjmować drobne. Nagle kolega zapytał: „Co ty robisz? Przecież torba zmieści się do małego!”. Zabrał mi torbę, obrócił ją pionowo (tak, aby się zmieściła) i schował do mniejszego schowka. Na moje pytanie, dlaczego to zrobił, odpowiedział słowami, które zapamiętałem do tej pory:

„Cztery złote w 15 sekund to 16 zł na minutę i 960 zł na godzinę, licząc na etat, to by było jakieś 5 tysięcy tygodniowo i 20 tysięcy

miesięcznie. Gdybyś znajdował ciągle takie okazje do zarabiania pieniędzy, nie musiałbyś otwierać firmy.”

Z jego wypowiedzi wyniosłem poważną lekcję. Nigdy do tej pory nie patrzyłem w ten sposób na zarabianie pieniędzy. Uświadomiłem sobie, że biznes to nie jest wielka rzecz, tylko zbiór o wiele mniejszych spraw, drobnostek. Nie jest to praca, ale raczej filozofia życia. Akurat w tamtym okresie zaczynałem swoją przygodę z biznesem i najbardziej odczuwałem problem braku pieniędzy do inwestowania. Kolega jednym zdaniem uświadomił mi, że gdybym zmienił swój światopogląd, mógłbym przyciągać do siebie o wiele więcej pieniędzy niż do tej pory. Wystarczy wpoić sobie pewne nawyki szukania podobnych okazji.

Jak wynika z mojej przygody na dworcu jedna myśl i trochę chęci wystarczy, aby zarobić naprawdę duże pieniądze. Dwadzieścia tysięcy złotych to więcej, niż otrzymuje prezydent Polski. Włożenie torby do małego schowka zajmuje tyle samo czasu, co umieszczenie jej w dużym. Uzmysłowiłem sobie, że ludzie postawieni przed podobnymi problemami, rozwiążą je każdy na swój sposób. Jeden będzie bardziej skuteczny, drugi mniej. Jednego wyjazd na targi będzie kosztował 8 zł, a drugiego tylko 4 zł. Jeden na inwestycję będzie potrzebował 8 tys. zł, a inny przeprowadzi ją za 4 tys. Wszystko zależy od mądrości, wiedzy, inteligencji, doświadczenia i co najważniejsze - chęci konkretnej osoby.

Właśnie wtedy, na początku mojej kariery, kiedy pociągiem wracałem z targów, postanowiłem wykorzystać najbardziej

efektywnie każdą chwilę swojego życia. Postanowiłem zdobywać praktyczną wiedzę i trenować swój umysł, abym to ja stał się człowiekiem, który na przeprowadzenie inwestycji nie będzie potrzebował 8 tysięcy złotych, a wystarczą mu tylko 4.

Jak pomyślałem, tak zrobiłem. To między innymi dzięki temu wydarzeniu możesz teraz czytać tę książkę. To ono zapoczątkowało we mnie świadomy proces zmiany światopoglądu, który doprowadził mnie do sukcesu. Od tego czasu ciągle uczę się biznesu i staję się coraz efektywniejszym człowiekiem.

Wszystko w swoim czasie

Powszechnie przyjęto na całym świecie, że największe szczęście, jakie może spotkać człowieka to wygrana na loterii. Jeśli przyjrzymy się jednak bliżej temu zjawisku, możemy zobaczyć także drugą stronę medalu.

Oglądałem kiedyś film dokumentalny o ludziach, którzy wygrali na loterii dziesiątki milionów dolarów. Najbardziej zaintrygowała mnie historia pewnego Anglika, który grał na loterii regularnie blisko 30 lat. Po wytrwałym puszczaniu losów dzień w dzień z tymi samymi cyframi w końcu udało mu się wygrać. Dla wszystkich innych wygrana byłaby sukcesem, jednak nie dla niego. Dwa dni po wygranej, jeszcze przed odebraniem pieniędzy, zmarł na raka w hospicjum. Ponieważ nie miał rodziny, w swoim testamencie zapisał całą wygraną na badania nad lekarstwem na raka - chorobę, która doprowadziła go do śmierci.

Oglądałem wywiady z pielęgniarzami i wolontariuszami, którzy opiekowali się nim zarówno przed, jak i po wygranej. Jednogłośnie twierdzili, że wygrana spowodowała u niego wielki smutek, żal i rozczarowanie. Osobiście mu się nie dziwię. Liczyć na wygraną 30 lat i wygrać, kiedy się cierpi na śmiertelną chorobę i czeka na śmierć w hospicjum... Zadam więc pytanie: czy wygrana na loterii dwa dni przed śmiercią jest powodem do szczęścia? Jeżeli tak, to dlaczego ten człowiek był smutny?

Historia ta uświadomiła mi ważną rzecz. Na wszystko jest odpowiednia pora. Jest czas siewu i zbiorów, jest czas grania na loterii i cieszenia się wygraną. Jest także czas nauki, czas na pracę oraz czas, w którym cieszymy się z owoców naszej pracy.

To jest dobry powód, dla którego powinienes odpowiednio zaplanować swoje życie. Jeżeli teraz nie jesteś pewien, czy Twoje finanse wystarczą, abyś mógł godnie żyć do końca swoich dni, powinienes natychmiast wziąć sprawy w swoje ręce. Nie licz na to, że ktoś zatroszczy się o Ciebie, kiedy już nie będziesz pracować. Nie licz także na to, że biorąc sprawy w swoje ręce w wieku 70 czy 80 lat, uda Ci się odnieść finansowy sukces. Zresztą nawet gdybyś go odniósł, to byłby to wysiłek według mnie stracony, podobny do wygrania na loterii na chwilę przed śmiercią. Pamiętaj, że jeśli teraz zdobędziesz bogactwo, będziesz miał więcej czasu, aby się nim cieszyć.

W rzeczywistości mało kto pamięta, aby zaplanować sobie życie. Większość młodych ludzi nie ma własnych życiowych planów. Kiedy pytam znajomych studentów, dlaczego studiują akurat ten kierunek, często słyszę, że tylko tu się dostali. Ich receptą na życie jest dostać się na jakieś studia, skończyć je, a później jakoś to będzie.

Każdy z nas ma marzenia, które stara się zrealizować. Za bardzo jednak skupiamy się na marzeniach, a nie na drodze, która do nich prowadzi. Jeżeli czegoś pragniemy, musimy rozważyć wszystkie sposoby realizacji marzeń, wybrać optymalną i kurczowo się jej trzymać. Jeżeli marzymy o małym domku w górach, to (wykonując pewien skrót myślowy), narzędziem, jakiego potrzebujemy, są

pieniądze. Aby zdobyć pieniądze na nasz wymarzony domek, możemy skorzystać z wielu dróg. Możemy pracować na etacie i oszczędzać, możemy wszystkie zaoszczędzone pieniądze zainwestować i je rozmnożyć, możemy poślubić kogoś bogatego, możemy grać na loterii oraz brać udział w przeróżnych konkursach czy teleturniejach. Można zdobyć pieniądze na wiele sposobów. Twoim obowiązkiem podczas planowania jest wybranie tego najefektywniejszego.

Pamiętaj, że im wcześniej kupisz swój wymarzony domek, tym dłużej będziesz się nim cieszył. Jeżeli kupisz go w wieku 30 lat, możesz być pewien, że będzie Ci służył przez najbliższe 50-60 lat. Kiedy jednak kupisz domek w wieku 60 lat, to według statystyki nie będziesz się nim cieszył dłużej niż 10-15 lat. A co będzie, jeżeli swój wymarzony domek kupisz na dwa dni przed śmiercią?

Domek, o którym się rozpisuję, to tylko przenośnia, która powinna uświadomić Ci to, że w życiu są odpowiednie chwile do robienia odpowiednich rzeczy. Jeżeli wygramy na loterii w wieku 20 lat, to będzie nasze największe szczęście, jednak kiedy wygramy 2 dni przed śmiercią, to będzie nasze największe przekleństwo.

Ja postawiłem sobie w życiu bardzo ambitne cele. Jako że dorastałem w rodzinie, w której największym problemem zawsze były pieniądze, zawsze chciałem zarobić ich tyle, aby moi rodzice nie musieli ciągle myśleć o rachunkach. Dążyłem do tego, abym mógł się kiedyś usamodzielnic, założyć własną rodzinę i żeby nigdy nie musiał mówić swoim dzieciom „nie dostaniesz tego zielonego

samochodzik, ponieważ nas na niego nie stać”. Aby to osiągnąć, musiałem zdobyć coś więcej, aniżeli dobrze płatną pracę.

W reportażu w Wiadomościach w TVP1, kiedy rząd Marcinkiewicza wprowadzał tzw. becikowe, reporterka dokonała podliczenia, że wychowanie dziecka do 20 roku życia na „przeciętnym poziomie” kosztuje około 500 tys. zł. Wychowanie dziecka to jednak nie wszystko, trzeba je wykształcić, zadbać o jego finansową przyszłość, stworzyć godziwe warunki dorastania. Oprócz dziecka muszę także myśleć o sobie i całej rodzinie. Muszę wybudować dom, żeby mieć gdzie mieszkać i kupić samochód dla siebie i dla żony. Muszę jeść, ubierać się, jeździć na wakacje. Takie są moje marzenia. Po obejrzeniu reportażu doszedłem do wniosku, że aby przeżyć życie na poziomie klasy średniej, nie martwiąc się o rachunki i pieniądze, potrzebuję co najmniej 10 milionów złotych. Zakładam, że tyle pieniędzy wydam na potrzeby własne i rodziny przez całe moje życie. Taka kwota pozwoli nam żyć na przyzwoitym poziomie. Zakładając, że udałoby mi się znaleźć dobrą pracę dla mnie i dla żony, zebranie tej kwoty zajęłoby nam co najmniej ... 70 lat.

Ponieważ praca na etacie do 87 roku życia nie wchodziła w grę, w wieku 17 lat ułożyłem plan działania, który miał na celu maksymalne skrócenie czasu, który byłby mi potrzebny do zdobycia takiej kwoty.

Pierwszym moim krokiem było samodoskonalenie. Cały wolny czas poświęcałem więc na czytanie książek. Doskonale zdawałem sobie sprawę, że jeżeli w młodym wieku zdobędę wiedzę, będę mógł ją

wykorzystywać przez całe życie. W młodym wieku najefektywniejsze, co mogłem zrobić to... uczyć się. Robienie poważnych biznesów musiało poczekać, aż nie uznam, że wiem już wystarczająco dużo. Rozpocząłem więc proces stawania się dla siebie najważniejszym aktywem.

Właśnie wtedy, między innymi dlatego, że potrzebowałem wiedzy ze ściśle określonej dziedziny, stworzyłem Księgarnię Polskiego E-Biznesu Aragon.pl. Otworzyła ona dla mnie okno do samodoskonalenia się. Księgarnia ta stanowiła dla mnie idealne źródło wiedzy, a jednocześnie dość pokaźnego dochodu.