



BLIŻEJ SUKCESU - ZA DARMO!

ZŁOTE
MYSLI

RECEPTA NA KRYZYS

Mirosław Skwarek

Krok po kroku, jak
w prosty sposób
pokonać kryzys

DARMOWY EBOOK

© Copyright for Polish edition by Wydawnictwo ZloteMysli.pl

Data: 02.06.2009

Darmowa publikacja, dostarczona przez
ebooki24.eu

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](#).

Tytuł: Recepta na kryzys

Autor: Mirosław Skwarek

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Komorowska-Skwarek, Magda Wasilewska

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Sylwii i Mai

SPIS TREŚCI

<u>WPROWADZENIE</u>	5
<u>Zawsze patrz w stronę słońca</u>	5
<u>Czym, do jasnej cholery, jest ten kryzys?</u>	6
<u>1. KRYZYS NAUCZY CIĘ SZANOWAĆ TWÓJ CZAS</u>	8
<u>Skup się na tym, co najważniejsze</u>	8
<u>6 prostych sposobów na znalezienie czasu</u>	9
<u>Kryzys to strata czasu</u>	14
<u>2. TY DECYDUJESZ, CZYM JEST KRYZYS</u>	16
<u>Co dobrego w kryzysie?</u>	16
<u>Kup śmierdzącą kozę</u>	18
<u>Generator wyzwań</u>	21
<u>Twój system motywacji po renesansie</u>	22
<u>Postaw na twórcze myślenie</u>	24
<u>3. BĄDŹ NIEMORALNY I ZADBAJ O SIEBIE</u>	25
<u>Wynegocjuj to</u>	25
<u>Pokonaj strach</u>	26
<u>Dlaczego jeszcze nie negocjujesz?</u>	27
<u>4. CZAS NA MĄDRE INWESTYCJE</u>	29
<u>Najbezpieczniejsza lokata kapitału</u>	29
<u>Pieniądze wyciśnięte z książki</u>	30
<u>Bądź zawsze krok przed konkurencją</u>	31
<u>Nie mam czasu zdobywać wiedzy</u>	31
<u>5. PIERWSZE WYJŚCIE Z KLATKI</u>	35
<u>Uzależnieni od finansów</u>	35
<u>Zobacz bliskich</u>	36
<u>Żyj, jakbyś stracił wszystko</u>	36
<u>PODSUMOWANIE</u>	37

Wprowadzenie

Witaj, nazywam się Mirosław Skwarek i jestem ekspertem perswazji. Na co dzień zajmuję się prowadzeniem szkoleń nt. ogólnie pojętej perswazji i sztuki wywierania wpływu. Prowadzę także blog www.PerswazjaWSprzedazy.pl, na którym znajdziesz wiele cennych informacji na temat praktycznego wykorzystania psychologii do zwiększania Twoich zysków.

Zapraszam Cię do lektury mojego drugiego ebooka – „Recepta na kryzys”. Wierzę, że książka, którą za chwilę przeczytasz, pomoże Ci w prosty i bezstresowy sposób pokonać kryzys.

Zawsze patrz w stronę słońca

Książka, którą czytasz, jest chyba najdziwniejszą publikacją, z którą się spotykam. Mogę powiedzieć o niej w taki sposób nawet z pozycji autora. Wiem, że to niedorzeczne, ale „Recepta na kryzys” zaskakuje mnie samego. Jej niezwykły charakter polega na tym, że będę szczęśliwy, gdy w którymś momencie przestanie się ona sprzedawać. Kupię najdroższego szampana, gdy otrzymam wiadomość, że książka została wycofana ze sprzedaży z powodu braku zainteresowania tematyką. Będzie to oznaczało, że kryzys ekonomiczny ustąpił miejsca rozpasanemu wzrostowi gospodarczemu.

Teraz prawdopodobnie zadajesz sobie fundamentalne pytanie, które stawia pod znakiem zapytania sens pisania tej książki:

Czy w ogóle jest jakiś kryzys?

W wielu środowiskach używanie tego terminu jest swoistym *faux pas* porównywanym co najmniej z bekaniem na obiedzie u królowej angielskiej.

Odpowiedź moja jest taka: liczby pokazują, że kryzys jest. Jeżeli zapytasz o to, jak to się ma do świadomości ludzi, to tutaj działa to w taki sposób: większość pytanych odpowiada w sposób, jakby chcieli, żeby kryzysu nie było, ale ich umysły mówią im coś innego.

Dlaczego więc powstała ta książka? Czy żeby jeszcze bardziej zdołać czytelników? Nic bardziej mylnego. Ma ona jeden cel, jedną główną ideę: chcę pokazać Ci, że jest wiele pozytywnych aspektów w samym kryzysie. Pokażę Ci, jak korzystać z tego, z czym mamy do czynienia oraz pomogę Ci poradzić sobie ze zbiorową histerią. Myślę, że przytulę Twój poszarpany medialnie umysł i zaśpiewam mu *don't worry, be happy*, lub zaaranżujemy scenę z ostatnich minut filmu *Żywot Briana* i zaśpiewamy: *Always look on the bright side of life*.

Twój umysł działa kierunkowo i to Ty wskazujesz mu kierunek, w który ma spoglądać, dlatego zanim zaczniesz poznawać praktyczne sposoby na uwolnienie się od maniakalnych myśli na temat skutków kryzysu ekonomicznego, przekieruj swoje mentalne spojrzenie na jaśniejszą stronę życia i zawsze patrz w stronę słońca.

Czym, do jasnej cholery, jest ten kryzys?

Prawdopodobnie rozumiesz, że najskuteczniejszym sposobem na pokonanie oporów i lęków jest poznanie źródła strachu. Boimy się tego, czego nie potrafimy zrozumieć. Dlatego wiem, że zadajesz sobie pytanie: czym właściwie jest ten kryzys? Dlaczego kilka decyzji może wpłynąć na życie milionów ludzi na świecie? Odpowiem Ci tylko w takim zakresie, w jakim osobiście znalazłem odpowiedź na to pytanie.

Najważniejszy jest fakt, że jako społeczeństwo jesteśmy wyjątkowo podatni na różnego typu sugestie i zbiorowe histerie, które szybko zagnieżdżają się w naszym umyśle. Dlatego w rzeczywistości kryzys jest stanem umysłu. Stan ten jest oczywiście podsycany przez wszystko, co Cię otacza. Osobiście, czytając gazety czy informacje z portali internetowych, zauważyłem, że termin *kryzys* był wyjątkowo skutecznym nośnikiem treści.

Po polsku powiem to tak: ludzie boją się kryzysu, ale uwielbiają o nim czytać. Mamy zakodowany jeszcze ciekawszy mechanizm, który daje nam dużo satysfakcji z czytania o kryzysie, mianowicie czerpiemy dużo przyjemności z dowiadywania się o tym, że to gdzieś za oceanem jest źle. Nie dlatego, że lubimy, gdy innym źle się dzieje, ale dlatego, że lubimy słyszeć, że nas to jeszcze nie dotyczy.

Tak działa zasada kontrastu. Żeby zobaczyć, w jak fantastycznej sytuacji jesteś, wystarczy, że odwiedzisz znajomych, którym jest gorzej. Poprawa humoru gwarantowana.

Dlatego na potrzeby tej książki umówimy się, że prawdziwym bastionem kryzysu finansowego jest nasz umysł i stamtąd go wypłoszymy.

1. Kryzys nauczy Cię szanować Twój czas

Skup się na tym, co najważniejsze

Pierwszym błogosławieństwem tworu wspólnej halucynacji, który nazywamy kryzysem, jest fakt, że przetrwają go Ci, którzy będą potrafili skutecznie wykorzystać swój czas. W okresie przedkryzysowym można było zauważyć, że wielu przedstawicieli firm miało zbyt dużo czasu, który praktycznie przepływał im przez palce. W momencie gdy stanęli nad przepaścią, okazało się, że 24 godziny nie wystarczają, żeby ratować firmę przed kryzysem. Dlatego, jeżeli chcesz wykorzystać szansę, jaką daje Ci spadek sprzedaży np. o 20% i dodasz do tego fakt, że brakuje Ci na wszystko czasu, będziesz musiał podjąć właściwe decyzje. Które godziny i w jakim celu wykorzystać? Nie masz teraz czasu na błędy. Podsumowując, nie ma dla Ciebie lepszego trenera zarządzania czasem niż niezadowolająca sytuacja finansowa.

Wiele razy, prowadząc zajęcia z zarządzania czasem, słyszałem, jak właściciele firm wyrażali swoje sceptycznie opinie:

- ◆ Ja tam mam czas na wszystko...
- ◆ Jakoś, odpukać, na razie sobie radzę.
- ◆ Wszystko robię intuicyjnie...

W obecnym okresie intuicja już nie wystarcza. Ważne jest podejmowanie właściwych i mądrych decyzji oraz branie pod uwagę tego, które pomysły na ratowanie firmy najszybciej przyniosą planowany efekt.

Skup się na tym, co najważniejsze

Dobra, mam nadzieję, że właściwie Cię zmotywowałem do tego, abyś zorganizował swój czas i przestał budzić się w nocy przerażony wizją kryzysu. Zorganizuj się i zastosuj porady zawarte w tej książce, a kryzys przestanie być straszny.

Poznaj wzór tłumaczący, jak powiązany jest kryzys finansowy z czasem Twojej pracy.

Jeżeli połączysz czas i pieniądze, które zarabiasz i dodasz do tego fakt, że przeciętnie każda firma lub samo zatrudniony zarobi o 20 % mniej w czasie kryzysu, to jeżeli poprawisz organizację dnia pracy i zyskasz utracone 20% czasu każdego dnia, będziesz mógł powiedzieć żegnaj kryzysie. Mówiąc jaśniej, jeżeli uda Ci się pracować o 20% więcej i mądrzej spokojnie nadrobisz te 20% strat finansowych.

6 prostych sposobów na znalezienie czasu

Poznaj teraz kilka najskuteczniejszych i najprostszych sposobów na to, abyś znalazł czas żeby pójść na front walki z kryzysem.

1. Przestań uganiać się za biednymi klientami. Zastosuj zasadę 20/80 i po prostu odrzuć sentymenty i uczucia, na froncie nie masz na to czasu. Zastanów się, ile czasu traciłeś na przekonywaniu klientów, którzy w ogóle nie chcą Twojego produktu. Mówiłeś sobie wtedy: jeszcze kilka spotkań i klient „zmięknie”. Obudź się, kategorycznie nie masz na to czasu. Teraz liczy się tylko Twoja efektywność, żadnego karmienia swojego ego, ono nigdy się nie naje i zawsze będzie wyło z głodu.
2. Stwórz swój wewnętrzny rynek. Ostatnio wybrałem się z córką na zakupy do tzw. zieleniaka. Wiesz, skończyła się zima i mój organizm zaczął rano wyć: *świeżych witamin albo padnę*. Do tego

wszystkiego dochodzi fakt, że moja córka od kilku dni ma nowy rower. Wybraliśmy się na wyprawę. Ja – rządny witamin, ona – podróży zielonym, górskim rowerem.

Miałem odpocząć od pracy, ale nie mogłem się powstrzymać. Zobaczyłem 10 stoisk a 80% klientów kupowało tylko i wyłącznie w jednym sklepiku. Wiesz dlaczego tak się działo?

Sukces tego stoiska to wybuchowa mieszanka obsługi klienta, dużego wyboru i atrakcyjnej ceny. Te wszystkie cechy spowodowały, że stworzyli oni wewnętrzny rynek. I to jest kolejna prosta recepta na kryzys. Bądź najlepszy, stwórz swój wewnętrzny rynek i przestań biegać za klientami. Uganianie i desperackie szukanie klientów w czasie kryzysu zżera Twój czas jak rdza starego poloneza.

Zbierz swoich klientów w jedno miejsce i, gdy masz nowy produkt, niech już tam na Ciebie czekają. Jak to zrobić? W biznesie stacjonarnym po prostu bądź najlepszy i perfekcyjny w każdym obszarze. Jeżeli działasz w Internecie, odpowiedź jest bajecznie prosta – stwórz swoją własną listę adresową. Nic odkrywczego? Tutaj pojawia się pewna subtelna różnica, wiedza o korzyściach z posiadania własnej listy adresowej różni się od jej realnego posiadania.

Uwierz mi, oszczędzisz dużo czasu, gdy w jednym miejscu zbierzesz klientów, którzy czekają z pieniędzmi na informacje o Twoich produktach. Kryzys nigdy nie będzie Ci straszny, jeżeli zawsze, w jednym miejscu Twoi wierni klienci będą czekać, błagając o więcej tego, co akurat oferujesz.

3. Zabij złodziei czasu. Gdy mówiliśmy o złotej zasadzie, która jest skuteczną szczepionką na kryzys – wygeneruj 20% więcej czasu na pracę, a spadek sprzedaży o 20% nie będzie Ci straszny, od razu pomyślałem, że największy problem obecnych czasów polega na wszechobecnych złodziejach, którzy grasują w naszym ży-

ciu. Nie wymienię tutaj wszystkich, gdyż potrzebna byłaby do tego oddzielna książka, ale jednym z najpoważniejszych są złodzieje czasu. Są to wszystkie te czynności w Twoim życiu, bez których świetnie byś sobie poradził. Jeżeli prowadzisz swój biznes, nie musisz np. co 3 minuty sprawdzać, ile masz obecnie na koncie, gdyż jeżeli będziesz tylko sprawdzał jego stan, przestaniesz pracować nad jego zawartością.

Obecny kryzys był, czy może nadal jest, świetnym papierkiem lakmusowym, który obnażył wszystkie czynniki powodujące, że nie jesteśmy tak doskonali, jakbyśmy chcieli być. To właśnie przy 20% spadku naszych zarobków widzimy, jak zaniedbujemy naszą pracę nad sobą. Jak wiele elementów, nad którymi my mieliśmy mieć władzę, wzięło nas do niewoli.

Jeżeli pokażę Ci tylko jeden przykład, będziesz wiedział, o co mi chodzi. Zrób taki eksperyment: spróbuj przez 7 godzin nie mieć przy sobie telefonu komórkowego i potem wróć do tego tekstu. Czy czułeś, że czegoś bardzo Ci brakuje? Pozostawiam to bez komentarza, chcę tylko, żebyś zrozumiał, że setki godzin przecieka nam przez palce. W tych godzinach moglibyśmy zdobywać świat, stawać się zakochanymi w życiu milionerami i śmiać się z kryzysu, a jednak tak nie jest. Wszystko dzieje się za sprawą tego, że gdy jest nam dobrze, tracimy wewnętrzną wolę walki. Przystajemy zabiegać o czas, który jest nam potrzebny do wybicia się ponad przeciętną. Dlatego cały czas warto uczyć się, jak organizować swoje życie, ale o tym za chwilę.

4. Stań się wirtuozem zarządzania czasem. Wiem, że bardziej naukowo jest napisać: zarządzaj sobą w czasie, jak zwał tak zwał, jednak sens pozostaje ten sam. Myślę też, że zabierając się za lekturę „Recepty na kryzys”, naukowe teorie były ostatnią rzeczą, której się tutaj spodziewałeś.

Prawdopodobnie zastanawiasz się, jak stać się wirtuozem swojego czasu i co za tym idzie – całego życia? Zaczniemy od tego, że

każdy z nas dysponuje 24 godzinami, z których może wydobyć niezwykle utwór albo niesamowity, kakofoniczny fałsz, który przyprawi o ból głowy samego twórcę. Tylko od Ciebie zależy, czy nauczysz się wirtuozowsko wykorzystywać 24 godziny każdego dnia. Ważne jest także to, żeby po prostu uczyć się od innych, jak zapanować nad swoim czasem. Najlepiej oczywiście od tych, którzy tak wykorzystują dane im godziny, że w efekcie uzyskują oszałamiające efekty.

Do dzisiejszego dnia pamiętam, że prawdziwego zarządzania swoim życiem nauczyłem się, gdy postanowiłem zostać wirtuozem gitary elektrycznej. Wtedy brak postępów i ogromna motywacja spowodowały, że zacząłem zadawać sobie maniakalne pytanie: jak to robią najwięksi? I wtedy, analizując ich życiorysy, znalazłem sekret ich sukcesu. Każdy wirtuoz świadomie organizował swoje życie. Wszystko miał zaplanowane w czasie, nie było tam miejsca na przypadek. I, co ciekawsze, gdy zacząłem wprowadzać zarządzanie czasem w swoim życiu, okazało się, że wraz z tym pojawiają się szybkie postępy. Dzisiaj już wiem, że sukces w jakiegokolwiek dziedzinie bez wirtuozowskiego opanowania siebie i swoich nawyków jest niemożliwy. Dlatego chcę Ci powiedzieć prosto, jak przyjaciel: codziennie pokonuj i zaskakuj siebie w dziedzinie organizowania swojego życia.

Jednym z moich sposobów jest codzienne czytanie przynajmniej kilku kartek, linijek tekstów nt. zarządzania czasem. Moją ulubioną i jednocześnie zniechęcającą książką (pознаłem ją zbyt późno, dlatego jestem na nią wściekły) jest „[Zorganizuj się!](#)”. Na początku myślałem, że ta książka zrobi ze mnie nudziarza, ale po 3 miesiącach naprawdę wyjątkowo się bawiłem w swoim nowym, jeszcze perfekcyjniej zorganizowanym życiu.

5. Miej cel i nie chwytaj się wszystkiego, co przez chwilę świeci jaśnym blaskiem. Kolejną sprawą, którą ujawnił kryzys, to fakt, że kryzys nie dobierze się do tych, którzy potrafią planować swój

sukces i wyraźnie wiedzą, czego chcą. Jednym z największych pasożytów, który przez cały czas będzie wbijał Cię w ziemię, jest pogoń za okazją.

Nic tak nie pożera Twojego czasu jak różnego typu okazje. Są to świcidelka, które przyciągają jak niezwykle atrakcyjne magnesy, mają jednak jedną poważną wadę – łatwo się od nich uzależnić. To wygląda tak: planujesz np. że założysz firmę, bo ktoś inny to ma i jego życie pięknie świeci. Zaczynasz chcieć szybkiego i efektywnego złota, angażujesz w ten pomysł część swojego czasu. Po pewnym okresie widzisz, że nie jest to takie proste. Wtedy na horyzoncie pojawia się nowa złota góra – praca na etacie. Krzyczysz wtedy: *wow, ależ to pięknie świeci*, rzucasz firmę i szukasz stałej pracy. W taki sposób wycinasz ze swojego życiorysu kolejne lata, które nic dobrego Ci nie przynoszą.

W czasie kryzysu tak naprawdę najgorszym wyjściem jest podążanie za świcidelkami z tombaku. O wiele atrakcyjniejsze jest trzymanie się swojego jasno określonego celu. Co prawda nie wydaje się on tak atrakcyjny dla naszej motywacyjnej maszyny jak fajerwerki i ciągle zmieniające się okazje. Jednak żeby mieć więcej czasu, określ swój cel i daj mu się przyciągać.

Człowiek, który jest przyciągany przez swój cel, może pracować dłużej i czerpać z tej pracy o wiele więcej przyjemności niż niewolnik przypadków.

6. Skoncentruj się. Kolejnym elementem, praktycznie przez nas niedostrzeganym, jest powiązanie koncentracji z organizacją swojego życia. W momencie gdy media zaczęły wszem i wobec ogłaszać kryzys, 90% społeczeństwa wypełniło umysł czarnymi myślami, które jak jeden wielki chór krzyczały – *co teraz będzie?* Wyobraź sobie teraz, że każdego dnia jest coś, co w Twoim umyśle powtarza mantrę *kryzys, kryzys, kryzys...* automatycznie nie możesz skoncentrować się na niczym konstruktywnym, bo ten

wredny mechanizm trzeszczy w Twojej głowie. Każda pozytywna myśl i pomysł na wyjście z problemu kończą się właśnie tym – czarnymi, kryzysowymi myślami. Ta mantra może skutecznie zablokować Twój czas. Może być tak, że cały dzień w pracy będzie wypełniony czarnymi myślami.

Dlatego jest tylko jedno wyjście, żeby zapanować nad swoim czasem:

Skoncentruj się na tym, co chcesz, a nie na tym, od czego uciekasz.

Gdy jesteś w jakimś nieznanym mieście, nie pytasz przechodnia, jak uciec z danego miasta, tylko jak dojechać do danego miejsca. Zrób to ze swoim umysłem, nakieruj go na cel i rób swoje, efekty przyjdą same, a Ty będziesz mieć więcej czasu na wszystko.

Kryzys to strata czasu

Podsumowując to, jak powiązany jest czas naszego życia ze zbiorową histerią nazwaną kryzysem przychodzi mi do głowy tylko jedna myśl:

Twoje życie jest zbyt piękne na to, aby zaśmiecąć Twój genialny umysł czymś tak iluzorycznym jak przejściowe, finansowe problemy.

Wypełnij każdy zakamarek swojego umysłu myślami o celu, który chcesz osiągnąć, a nie będziesz miał narzędzia do myślenia o problemach. To, że czytasz teraz tę książkę, jest w moim przypadku efektem stałego dążenia do zaplanowanego celu i uwierz mi, przez pewien okres (prawdopodobnie tak jak i Ty) przechodziłem o wiele poważniejsze problemy niż zbiorowe histerie zwane kryzysem. Najbardziej pocieszający jest fakt, że nigdy nie otrzymamy na swojej życio-

wej drodze rzeki nie do przebycia i problemu, którego nie możemy pokonać. Nie trać czasu na negatywne myśli i szanuj swój umysł – **tak brzmi recepta na kryzys.**

2. Ty decydujesz, czym jest kryzys

Co dobrego w kryzysie?

Nie wiem, czy jesteś w stanie uwierzyć w to, że są osoby, które w momencie gdy usłyszały o rodzącym się ogólnoswiatowym kryzysie, wręcz zawyły z radości. Tak naprawdę od Ciebie zależy to, jak spojrzysz na kryzys. Czy potraktujesz go jako przekleństwo, czy jako szansę na rozwój. Jeżeli nie wierzysz mi, wystarczy, żebyś spojrział teraz na swoją skrzynkę e-mail i przeczytał, ile tematów chciało skusić Cię receptą na kryzys. Uppsss... właśnie przypomniało mi się, jaki tytuł nosi ta książka. No dobrze, to nie jest to, co myślisz!

Jest grupa ludzi, którzy działają w bardzo inteligentny sposób. Podczas gdy inni załamują się przejściowymi problemami, oni potrafią zadać właściwe pytanie.

Co jest dobrego w tym , że jest tak źle?

Lub inna bardziej ekonomiczna wersja:

Jak zarobić na tym, że pogorszyły się warunki?

Oni potrafią zarobić na kryzysie?

Jeżeli uważasz ludzi, którzy potrafią zarobić na kryzysie, za geniuszy, którzy podpisali pakt z diabłem, to teraz specjalnie dla Ciebie opracowuję źródło ich genialnych sukcesów. Oto umiejętności genialnych hien żerujących. Te cechy i umiejętności pozwolą Ci zarabiać nawet w czasie kryzysu:

Co dobrego w kryzysie?

1. Potrafią zadawać właściwe pytania.

Jeżeli szukasz jednego z najbardziej ukrytych elementów gwarantujących sukces, to właśnie teraz go ujawniam. Jest to umiejętność zadawania sobie właściwych pytań.

Osoby, które dały się ponieść zbiorowej hysterii o etykiecie kryzys, zadawali pytania: *co teraz będzie? Za ile dni zbankrutuję? Ile stracę na kryzysie?* Geniusze wykorzystujący falę kryzysu do tego, aby na niej wypłynąć, zadawali inne pytania. Pierwsze oczywiście brzmiało *Dlaczego jestem taki genialny?* No geniusze już tak mają, rzadko są chwaleni, więc muszą robić to sami. Kolejne pytania brzmiały: *Za co ludzie z przyjemnością zapłacą w czasie kryzysu? Co potrzebne jest ludziom, gdy mogą stracić pieniądze, nie dostać kredytu lub stracić pracę?*

1. Robią swoje – wiem, że brzmi to prostacko, jednak nasz język ma tę piękną (i niedocenianą) cechę, że potrafi dowalić i trafić w sedno. Robią swoją robotę, zero sentymentu i emocjonalnego znęcania się nad umysłem. PT Barnum, autor m.in. [Sztuki zdobywania pieniędzy](#), jest tego najlepszym przykładem. Zarobił miliony w czasach takiego kryzysu, że obecne czasy można porównać z problemem zgubienia przez Baracka Obamę 100 dolarów w parku.

Jego geniusz nie polegał na tym, że umiał sobie poradzić z kryzysem, on po prostu był tak pochłonięty realizowaniem swoich pomysłów, że kompletnie nie zauważył, że jest jakikolwiek kryzys. Dlatego rób swoje, a będziesz miał więcej czasu na konstruktywne myślenie.

1. Osiągają wyżyny twórczego myślenia – jedną z recept i szczepionek na kryzys jest używanie mózgu, ale nie jego części odpowiedzialnej za dołowanie się i narzekanie, ale tego zarośniętego chwastami obszaru, który generuje twórcze pomysły. Zadanie sobie pytania: *jak mogę zarobić na kryzysie?* – jest już przebły-

skiem twórczego geniuszu. Dla zwykłej, szarej i załęcznionej ofiary kryzysu sam ten ponury termin powoduje, że blokuje on jakiegokolwiek myśli o zarabianiu. Nie wydaje Ci się to idiotyczne? Przecież nasz język nie działa w taki sposób, że popularność jednego słowa (*kryzys*) blokuje używanie przez nas innych słów (*zarabianie, inwestowanie*).

Szczyt twórczego myślenia: połączyć kryzys z szansą na zarabianie i zdobywanie fortuny.

1. Są zdrowymi egoistami, a mówiąc inaczej, nie mają poczucia winy związanego z faktem, że udaje im się zarabiać pieniądze w czasach, gdy innym nie wychodzi to najlepiej. Szczególnie w naszej szerokości geograficznej mamy zakodowany pewien mesjanizm. Objawia się on w tym, że gdy cierpi 100 osób, my się do nich przyłączamy, jakbyśmy mieli jakieś niewidzialne rurki, przez które łączymy się z ogólnonarodowym dołkiem psychicznym. Nie byłoby w tym nic, co warto wyśmiać, gdyby nie fakt, że te rurki nie działają także w drugą stronę. Przecież nie doznajemy zbiorowej euforii w związku z tym, że 100 osób zrobiło dobry interes w czasie kryzysu.

Wystarczą Ci tylko te 4 cechy, abyś zaczął śmiać się z kryzysu i mógł mówić swoim wnukom – *to ja zarobiłem na kryzysie!*

Kup śmierdzącą kozę

Znałem kiedyś pewnego kontrabasistę, który wylądował w szpitalu z powodu nadwyrężenia ręki. Jego problem związany był z tym, że lider tego jazzowego combo miał obsesję na punkcie czystego dźwięku, dlatego postanowił podnieść bardzo wysoko struny w jego kontrabasie. Rzeczywiście dźwięk był czysty, ale pojawił się jeden mały problem, gdy mój kolega grał, po gryfie kontrabasu lała się krew.

Kup śmierzącą kozę

Było tak trudno grać z tak podniesionymi strunami, że na początku pojawiły się odciski, a potem żywe mięso i krew. Cała ta przygoda skończyła się kontuzją ręki. Najciekawsze jednak wydarzyło się, gdy ów przyjaciel znów zaczął grać na już zwyczajnie nastrojonym instrumencie. Powiedział wtedy – *o Boże, nie wiedziałem, że jestem tak dobry...* Jeżeli nie jesteś muzykiem i nie lubisz jazzu, wytłumaczę Ci to bardziej po chłopsku. Jeżeli masz codziennie do pokonania kilometr pieszo i uważasz, że jest to powodem Twojego złego humoru, to któregoś dnia przyczep sobie do nóg pięciokilogramowe odważniki w jedną stronę, a w drodze powrotnej je odczep. Czujesz to? Droga powrotna okaże się prezentem od losu.

Przytoczyłem te dwie opowieści tylko po to, żeby pokazać Ci kolejny jasny punkt kryzysu. W momencie gdy wrócimy już do hedonistycznego wydawania pieniędzy, znowu zachwiejemy konstrukcjami najpopularniejszych centrów handlowych i uwolnimy nasze umysły od klątwy zwanej kryzysem – poczujemy wtedy, że staliśmy się silniejsi o nowe doświadczenia.

Nic tak nie kształtuje nas, ludzi, jak wyzwania, których się podejmujemy. Odwieczna zasada naszego systemu motywacji opiera się na tym, że żeby czerpać radość z wypoczynku, musimy się najpierw zmęczyć. Trudno nam czerpać satysfakcję z tego, co osiągnęliśmy, jeżeli nie zdobędziemy tego szeregiem potężnych wyzwań. Podsumowując, gdy skończy się kryzys, staniesz się silniejszy i z satysfakcją odpowiesz na każdy komplement opasujący Twoją siłę charakteru – *to kryzys we mnie to zrobił*.

Na koniec tego rozdziału zachowałem sobie jeszcze jednego asa w rękawie, starą żydowską anegdotę, pokazującą, jak ludzie już wieki temu doskonale radzili sobie z przeróżnymi kryzysami.

Kup śmierdzącą kozę

Działo się to w wielodzietnej rodzinie, gdzie było ich już tak dużo, że ojciec postanowił pójść do Rabina i zapytać go, co ma zrobić, żeby pozbyć się ciasnoty i wszechogarniającego, niezbyt przyjemnego zapachu (oprócz żony i jedenaściorga dzieci w domu grasowały także przeróżne zwierzęta). Gdy Rabin usłyszał całą historię, odpowiedział jak prawdziwy wirtuoz Talmudu:

– Kup kozę i przyjdź za tydzień.

Złamany ojciec zaryzykował i przywłókł do domu zdrowo zapuszczoną kozę. Nie opisuję tutaj reakcji domowników, ale sam możesz się domyślić. Po tygodniu ów bohater udał się ponownie do Rabina. Ten zapytał go:

– I jak jest z kozą?

– Oj, nie pytaj, w domu śmierdzi 6 razy bardziej (*kozy to niezbyt czyste zwierzęta*) Nie da się wytrzymać.

Wtedy Rabin dał drugą podpowiedź, wartą wielu uncji złota:

– Idź i sprzedaj kozę.

Ojciec rodziny zastosował się do podpowiedzi Rabina i nie mógł się doczekać kolejnego tygodnia. Przybiegł do niego po trzech dniach i krzyknął w drzwiach:

– Rabinie, jesteś geniuszem, już dawno tak dobrze nie czułem się w domu!

Ta prosta historyjka niech w każdym momencie przypomina Ci, że kiedyś kryzys się skończy, a Ty poczujesz się jakbyś sprzedał starą zapuszczoną kozę.

Generator wyzwań

Nasz system motywacji jest tak genialnie skonstruowaną maszyną, że każdy z nas posiada system utylizujący kryzys. Mówiąc prościej, dla naszego wewnętrznego systemu motywacji kryzys nie jest zagrożeniem, a wręcz przeciwnie – stanowi on niezastąpione paliwo, które pozwala nam osiągać szczyty.

Nie jest tajemnicą, że dla wielu osób, które uważamy za tzw. osiągnięczy, genezą sukcesu był właśnie kryzys w ich życiu. Nie warto rozgraniczać tutaj tego, czy chodziło o ich bankructwa czy kryzys w życiu prywatnym, najważniejsze jest to, że swoim życiem wskazali ogromny pozytyw sytuacji kryzysowych – są one często lepszym motywatorem niż usłyszane rady.

Przeszukując przeróżne biznesowe fora internetowe, zauważyłem, że w momencie pojawienia się pierwszych oznak kryzysu ekonomicznego wielu przedsiębiorców zaczęło zadawać pytanie: *jak zwiększyć sprzedaż? jak zrobić marketing produktu?* Okazało się, że kryzys zmusił wielu przedsiębiorców, którzy na słowo „marketing” odpowiadali *po co?* lub w najbardziej chłopskiej wersji: *Panie, mi to niepotrzebne, wystarczy mi to, co mam* – do sięgnięcia po jego dobrodziejstwa. Kryzys doprowadził do tego, że do łask wrócił świadomy marketing, zastępując „jakośtobędym”.

To jest kolejny jasny punkt kryzysu, który w tym kontekście staje się szkołą życia, w której uczymy się działać świadomie w czasach dobrobytu, bo w kryzysie często jest już na to zbyt późno. Na tym opierał się cud japońskiego stylu zarządzania jakością. Poprawiaj to, co jest dobre, wtedy gdy jest dobrze, w innych czasach może być już za późno. Daj się ponieść i traktuj kryzys jak generator wyzwań.

Twój system motywacji po renesansie

Nie wiem, w jakim jesteś wieku, ale moja reakcja na pierwsze oznaki kryzysu brzmiała tak – *dlaczego znowu ja?* Dlaczego znowu muszę rozwijać swoje genialne pomysły w czasach „pod górkę”? Wiesz, ta myśl nie była przypadkowa. Należę do pokolenia, które cały czas jest poddawane przeróżnym zmianom, od upadku komunizmu po zmiany prądów politycznych, denominację złotego i gdy myślałem, że czasy, w których żyję, wychodzą na prostą i będę spokojnie mógł rozwijać swoje plany i pomysły, okazało się, że na pierwszych stronach gazet pojawił się złowrogi napis: **nadchodzi kryzys!**

Powiem Ci otwarcie – poczułem się, jakbym urodził się nie w tym czasie, co trzeba. Dopiero potem dotarło do mnie: *co mnie właściwie obchodzi jakiś kryzys?* Wiedziałem, że warto robić swoje. Jedyna rzecz, która przysłała mi wtedy do głowy, to fakt, że będę musiał mocniej pracować nad własną motywacją. Po prostu postanowiłem o nią zadbać. Zrobiłem to w następujący sposób:

1. Wykorzystywałem złote minuty, czyli każdy dzień zaczynałem od czytania [pozytywnych książek](#), które wnoszą do mojego życia pozytywną moc.

Wyobraź sobie, jakby wyglądał mój system wewnętrznej motywacji, gdybym każdy dzień zaczynał od lektury gazet, których 90% tytułów powtarzało mantrę *kryzys, kryzys, kryzys...* To, czym wypełniasz swój umysł przez pierwsze minuty każdego dnia, stanie się rzeczywistością na kolejne 23 godziny. System wykorzystania porannych minut na napełnienie się pozytywnymi treściami powoduje, że w Twoim umyśle nie ma przez następne godziny miejsca na negatywne myśli.

1. Ciasteczka dla Twojego umysłu. Jak często urządzasz swojemu systemowi motywacji nieludzkie głodówki? Wiem, że zasmuce

Cię, ale prawdopodobnie ta część mózgu, która jest odpowiedzialna za Twój zapał do działania, chodzi niedożywiona. Moim sposobem na kryzys było dostrzeganie małych sukcesów, które udało mi się osiągnąć pomimo szalejącego kryzysu. Nie mogłem dopuścić do sytuacji, w której cały ten szal i wiara w działanie kryzysu pozbawią mnie radości z tego, co udaje mi się zrobić. Jeżeli chcesz, żeby część Twojego umysłu, odpowiedzialna za Twoją motywację, stale Cię wspierała, warto, żebyś o nią zadbał, karmiąc ją małymi sukcesami. Twój mózg uwielbia, gdy mówisz do niego: *jestem z siebie dumny*. Nie ma nic smutniejszego niż ludzie, którzy czekają całe życie na pomniki.

Osoby, które nie potrafią powiedzieć sobie raz w miesiącu *jestem z siebie dumny, osiągnąłem coś wyjątkowego*, muszą być cały czas nieszczęśliwe. Urządzają gonitwę za nowymi wyzwaniem, nie kończąc poprzednich. Umówmy się, że od dzisiaj uznasz cel za osiągnięty tylko wtedy, gdy zrobisz w swoim wnętrzu tak huczną imprezę, że każdy Twój nerw krzyknie: *Udało nam się!* Jeżeli tak wychowasz swój system motywacji, możesz pokonywać pięć kryzysów jednocześnie bez najmniejszego zająknięcia.

1. Udowodnij sobie, że potrafisz radzić sobie z kryzysem. Warto dla wewnętrznej satysfakcji zadać sobie czasami pytanie *Co zrobiłbym, gdyby jednak jakiś element kryzysu dotknął i mnie?* Mam na myśli coś na kształt wewnętrznych manewrów, podczas których sprawdziłbyś, ile kreatywnych wyjść z sytuacji kryzysowej jest w stanie wygenerować Twój umysł. Taki sprawdzian daje niesamowitego kopa do działania. W taki sposób udowodnisz sobie, że masz tyle wewnętrznej siły i kreatywnych pomysłów, że wyszedłbyś z każdej negatywnej sytuacji.

Dlatego jeżeli już czytasz artykuły, w których autorzy rozpisują się na temat kryzysu, to zrób coś twórczego, zadaj sobie pytanie:

Jak ja wybrnąłbym z takiej sytuacji?

Im więcej pomysłów wygenerujesz, tym bardziej będziesz pewniejszy siebie w czasach kryzysu.

Podsumowując, warto zrobić renesans swojego systemu motywacji i dostosować go do obecnej sytuacji. Nie pozwól na to, aby zaskoczył Cię kryzys.

Postaw na twórcze myślenie

Każdy z nas w zetknięciu z sytuacją kryzysową ma do dyspozycji dwa wyjścia: skupić się na problemie albo na rozwiązaniu. Jedna niepodważalna recepta na kryzys brzmi:

Skoncentruj się na rozwiązaniu!

Moja ulubiona definicja problemu brzmi:

Problem to niewłaściwie określona potrzeba.

A w praktyce wygląda to tak: Pewien przedsiębiorca odczuł działanie kryzysu. Jego obroty zmniejszyły się o 20% i jeżeli skupi się na problemie, dostrzeże tylko braki w każdym obszarze działania firmy. Jego umysł po brzegi zapełni się problemem o nazwie **brak zadowolających zysków**. Jeżeli jednak skupi się na potrzebie, wygeneruje wtedy rozwiązanie – *potrzebuję klientów*. Prawdopodobnie już dostrzegasz, że takie przedstawienie problemu podsuwa nam natychmiastowe rozwiązanie. Przyznasz, że na czas kryzysu ekonomicznego szukanie rozwiązań jest o wiele lepszą i bardziej pozytywną perspektywą niż skupianie się na problemie.

Jeżeli chcesz zneutralizować działanie kryzysu w swoim życiu warto, żebyś skalibrował swój umysł na szukanie pozytywnych rozwiązań.

3. Bądź niemoralny i zadbaj o siebie

Wynegocjuj to

Nawet nie spodziewasz się, ile dobrych nawyków może wykształcić w Tobie kryzys. Jedną z jego zalet jest to, że zaczynamy bardziej dbać o swoje sprawy, a nie ma nic bardziej dopasowanego do dbałości o własne interesy jak sztuka negocjacji. Nie chcę na początku namawiać Cię do tak wielkiego wyzwania, jakim jest poznawanie sztuki negocjacji. Na początku chcę Cię tylko zmotywować do podjęcia wysiłku w jednym zakresie – **po prostu zacznij negocjować**. Wynegocjuj to i zadbaj o swoje sprawy.

Nie wiem, dlaczego duża część ludzi tego nie robi. Wchodzą do sklepu, pytają się o cenę, mówią: *aha, no drogo, ale biorę*. Nie ma nic bardziej bezsensownego i wpędzającego w kryzys, jak zgadzanie się na cenę, którą proponuje Ci sprzedawca. Co ciekawsze, wiele sieci sklepów ma w taki sposób ustalone ceny, że suma upustu jest w nie wkalkulowana i jeżeli wychodzisz ze sklepu, kupując towar za całą sumę, na miłość boską, robisz prezent nieznanym osobom, ba nawet całym korporacjom!

Za tym, aby zacząć negocjować niższe ceny i lepsze warunki, stoi jedna podstawowa przesłanka: w czasie kryzysu firmy za wszelką cenę chcą oczyszczać ich zarastające towarami magazyny. Wykorzystaj to i niech kryzys gra na Twoją korzyść. Negocjowanie niższych cen ma jeszcze dwie inne potężne zalety. Po pierwsze, oszczędzasz, nie zani-

Wynegocjuj to

żając komfortu życia. Po drugie, wzrasta Twoja satysfakcja. Jeżeli uda Ci się wynegocjować niższą cenę, automatycznie wzrasta radość z robienia zakupów.

Logika podpowiada Ci prawdopodobnie teraz, że jednym ze sposobów na kryzys może być oszczędzanie i jest w tym stwierdzeniu dużo prawdy. Jest tylko jedno „ale”, którego wiele osób nie bierze pod uwagę. Oszczędzanie w wielu przypadkach związane jest z zaniżeniem komfortu życia, co w rankingach największych obaw związanych z kryzysem stoi na najwyższych pozycjach. Dlatego patrząc realnie na sytuację, korzystniej jest wyrobić w sobie nawyk negocjowania niż rezygnować ze stylu życia, do którego przywykliśmy. Zadbaj o swoje interesy i wynegocjuj niższe ceny, a praktycznie kryzys będzie dla Ciebie nieodczuwalny.

Jeżeli przekonałem Cię do negocjowania wszędzie tam, gdzie się da, warto także, żebyś poznał sztukę negocjacji. Z pełną satysfakcją mogę polecić Ci książkę, dzięki której ja sam oszczędzam miesięcznie kilkaset złotych. Książka ta nosi tytuł „[Techniki najskuteczniejszych negocjatorów](#)” i zapewniam Cię, że dzięki pomysłom, które ujawnia jej autor, oszczędzanie pieniędzy przy zachowaniu dotychczasowego poziomu życia nie było jeszcze nigdy tak przyjemne.

Pokonaj strach

Ostatnio na jednym ze szkoleń, na których uczyłem skutecznych negocjacji, jedna z uczestniczek w którymś momencie z wypiekami na twarzy zaczęła mówić o swojej przyjaciółce, która wszędzie, gdzie by się nie pojawiły, potrafi wynegocjować atrakcyjną sumę. Na końcu zapytała mnie: *Jak ona to robi?* Wtedy doznałem olśnienia. Wyświetliłem sobie w głowie to pytanie.

Jak ona to robi?

I zrozumiałem, że w tym pytaniu zawarty jest prosty sekret mistrzów negocjacji. Jeżeli skreślimy pierwsze słowo otrzymamy ten sekret

Jak Ona to robi!

Po prostu odniesiesz sukces w negocjacjach, a Twoje buszowanie po sklepach będzie przypominać niezapomniane, pełne przygód safari, gdy po prostu to zrobisz. Wiesz, ludzie często sięgają po wyszukane formy przyprawiania swojego życia, jednak najczęściej czerpią z niego Ci, którzy działają. Dlatego odrzuć strach i poczucie winy związane z negocjacjami i działaj. Zaczniij od otworzenia ust i mów do sprzedawcy...

Dlaczego jeszcze nie negocjujesz?

Myślisz sobie teraz, wszystko pięknie, tylko jak zacząć? W jaki sposób przełamać wewnętrzny strach przed negocjacjami? Przygotowałem dla Ciebie listę prawdopodobnych przyczyn, które blokują Cię przed podjęciem negocjacyjnych wyzwań. Oto one:

1. Stanę się Szkotem. Prawdopodobnie o wiele szybciej nabierzesz szkockiego rysu charakteru, jeżeli zaczniesz ubierać się kraciaste spódniczki, niż podejmując negocjacje.

Przekonanie o tym, że upominanie się o możliwość otrzymania rabatu jest czymś niemoralnym, ma podłoże w naszej kulturze, w której uważa się, że samo mówienie o pieniądzach jest czymś niemoralnym. Często ludzie, z którymi poruszam tematy finansowe, robią minę w stylu *no wiesz, nie wypada...* Zrób coś innego i przetestuj np. przez miesiąc nowe przekonanie: *warto rozmawiać o pieniądzach i odbierać część swoich pieniędzy w sklepie*. Po miesiącu niech ktoś z Twoich bliskich sprawdzi Ci

Dlaczego jeszcze nie negocjujesz?

tętno. Jestem przekonany, że negocjowanie nie odbiera życia, a wręcz przeciwnie – dodaje mu smaku.

1. Pan w sklepie będzie na mnie zły. Brzmi śmiesznie, ale nigdy nie śmieję się ze swoich blokad, to zbyt poważna sprawa. Często przebywając w sklepie, czujemy się jakbyśmy weszli komuś do domu w momencie, gdy ten ktoś kocha się ze swoją żoną. Czyli wchodzisz, przepraszasz, że kupujesz i dziękujesz za szansę zakupu. Może tkwi w nas przekonanie, że dalej wszystko jest na kartki i to, czy będziemy dumnymi posiadaczami pralki czy pozostanie nam tylko perspektywa tary, zależy od humoru właściciela sklepu.

Uwierz mi, teraz jest odwrotnie. Teraz Ty jesteś królem w każdym sklepie, jeżeli poczujesz się inaczej, po prostu uciekaj stamtąd. W każdym innym sklepie jesteś królem i możliwość dania Ci upustu jest Twoim darem dla sprzedającego.

1. Skompromituję się. Umówmy się, że od dzisiaj, w czasie kryzysu największym obciążeniem i kompromitacją jest **nienegocjowanie**. Jeżeli ktoś, z kim podejmujesz negocjacje, odpowie Ci, że nie otrzymasz rabatu, to tak naprawdę przegrywa On, bo ten towar pozostanie w jego magazynie i może tam dostać dożywocie. Słowo NIE z ust sprzedającego często jest także grą, a dla Ciebie stanie się wyzwaniem. No bo kiedy sprawdzisz swoje [umiejętności perswazyjne](#), jak nie w sytuacji, gdy słyszysz NIE? Pamiętaj, największa kompromitacja od dziś to brak Twojej inicjatywy w odbieraniu należnych Ci rabatów i upustów. Najlepiej, jeżeli napiszesz na swoim portfelu czerwonymi literami: „**kompromitacja**”, tak na wszelki wypadek ,jakby znów coś podpowiedziało Ci – *negocjować? może innym razem*.

4. Czas na mądre inwestycje

Najbezpieczniejsza lokata kapitału

Pewnie przez chwilę pomyślałeś: *co za świr!* Jak można mówić o bezpiecznym inwestowaniu w czasie szalejącego kryzysu? Powiem Ci tylko, że nie gram na giełdzie, nie mam ekonomicznego wykształcenia, ale znam największy na świecie sekret inwestowania.

Powiem więcej, w momencie gdy poznałem ten sekret, tj. około 5 lat temu, zainwestowałem 2 tysiące złotych, a po 3 latach z tej inwestycji na czysto miałem około 100 tysięcy. Za chwilę zdradzę Ci, w co warto inwestować, ale za nim to zrobię, obiecaj mi, że w dniu, w którym czytasz ten tekst, zainwestujesz co najmniej 50 złotych w to, o czym Ci powiem. Umowa stoi? Dobra, czytaj!

Największą, niepowtarzalnie bezpieczną i najbardziej dochodową inwestycją jest **inwestycja w wiedzę**.

Tak brzmi ten sekret. Każda złotówka lub euro, które zainwestujesz w swoją wiedzę, zwróci się... i tu pojawia się kolejny genialny aspekt inwestowania w wiedzę. Nigdy nie wiesz, ile pieniędzy zarobisz dzięki szkoleniu, na którym jesteś lub książce, którą przeczytałeś. Nigdy nie wiesz, jak bardzo zaskoczy Cię wiedza, którą zdobywasz świadomie, w celu poprawy jakości życia.

Kiedyś robiono badania w Stanach Zjednoczonych. Pytano ludzi o to, w co zainwestowaliby milion dolarów. Dla dużej grupy ankietowa-

nych pierwszym pomysłem była inwestycja w wiedzę. A jeżeli zapytałbym Ciebie, w co Ty byś zainwestował, Drogi Czytelniku?

Pieniądze wyciśnięte z książki

Jeżeli chcesz stać się genialnym inwestorem w czasach kryzysu. Jeżeli marzy Ci się tytuł: *Bogaty inwestor w trudnych czasach*, proponuję, żebyś ukradł mi moje dziwne hobby. Do dzisiejszego dnia trzymałem je w ukryciu, obawiałem się, że gdy komuś o tym powiem, zostaną wciągnięty na listę świrów.

To hobby polega na tym, że wyciskam pieniądze z książek. No oczywiście nie dosłownie. Polega to na tym, że drukuję sobie np. 5 kartek wybranego ebooka i daję sobie tydzień na sprawdzenie, ile dzięki tej wiedzy zarobię. Mistrzostwo i pierwsze miejsce uzyskał „[Hipnotyczny Marketing](#)” Joego Vitale'a. Ta książka jest ze złota. Po prostu jeżeli masz stronę internetową, zajmujesz się marketingiem czy po prostu zajmujesz się sprzedażą, jej brak w Twojej biblioteczce sukcesu czyni Cię biednym. Przeczytanie jej raz i odłożenie na półkę, to jak wyrzucenie na śmietnik walizki z pieniędzmi.

Muszę jeszcze powiedzieć Ci o pewnej specyfice inwestowania w wiedzę. Po pierwsze, Twoje inwestycje muszą być świadome i aktywne. Polega to na tym, że książka, którą przeczytasz, potrzebuje partnera, który pomoże jej działać, a tym partnerem jesteś Ty. Po drugie, warto, żebyś z doskonalenia siebie zbudował nawyk, czyli przekonał Twoją podświadomość do codziennego rozwijania się. Jeżeli codziennie przez rok będziesz poznawał praktyczne sposoby osiągania sukcesu, czytając o nich, to nie ma takiej możliwości, żeby ta wiedza w pewnym momencie nie stała się częścią Ciebie.

Bądź zawsze krok przed konkurencją

Inwestowanie w wiedzę spowoduje, że będziesz zawsze krok przed konkurencją. Nieważne, czy prowadzisz własną działalność czy pracujesz na etacie. Wiedza, którą zdobywasz i w którą inwestujesz, zabezpieczy Cię przed skutkami kryzysu. Jeżeli inwestujesz w swój umysł, uczysz się unikania błędów, które mogą oznaczać dla Ciebie być albo nie być. Jeżeli pracujesz dla kogoś i stale pogłębiasz swój bank skutecznych rozwiązań, stajesz się dla swojego pracodawcy kopalnią dobrych i dochodowych pomysłów. Taka sytuacja ustawi Cię na końcu listy pracowników do zwolnienia.

Jak widzisz, takie inwestowanie oprócz zerowego ryzyka (nikt jeszcze nie stracił na inwestowaniu w wiedzę) jest też doskonałym zabezpieczeniem przed skutkami kryzysu ekonomicznego.

Nie mam czasu zdobywać wiedzy

Zgodzisz się ze mną, że aby czerpać zyski z inwestycji w wiedzę, musisz mieć na to czas. I tutaj pojawia się realny problem, który osobiście rozumiem. Wielu moich znajomych oraz osoby, które spotykam na prowadzonych przeze mnie szkoleniach, przyznają, że inwestowanie w wiedzę to genialna idea, jednak w większości przypadków nie mają oni czasu na to, żeby poczytać, a do tego jeszcze gdzie czas na świadome zdobywanie wiedzy. Postanowiłem pomóc Ci, jeżeli i Ty masz problem z wygospodarowaniem czasu na swój rozwój.

Oto kilka sprawdzonych sposobów na znalezienie czasu na rozwój:

1. Znajdź swój „ukryty czas”. Ukrytym czasem nazywam godziny i minuty naszego życia, które realnie istnieją, ale poza zasięgiem

naszej świadomości, czyli mówiąc prosto: nie dostrzegamy wolnego czasu w naszym życiu. Pierwsza zasada polega na tym, że człowiek może robić kilka rzeczy jednocześnie, to taki napoleoński model. Oczywiście w momencie gdy go poznasz, nie mów rodzinie i znajomym – *śłuchajcie, mam coś z Napoleona*, nie będę Ci tłumaczył dlaczego, zaufaj mi i po prostu tego nie rób.

Najprostszym przykładem są książki audio, które stają się coraz bardziej popularne. Fantastyczne jest w nich to, że ktoś czyta Ci książkę prosto do ucha. Teraz policz, ile czasu możesz poświęcić na codzienne doskonalenie. Podczas dwugodzinnego stania w korku zamiast powtarzania łacińskich słówek, którymi opisujesz towarzyszących Ci kierowców, możesz słuchać najlepszych motywacyjnych pozycji, które wychodzą w Polsce.

Wyobraź sobie, że pracownicy jakiejś firmy słuchają dwie godziny w samochodzie „[Efektu Motyla](#)” w wersji audio. Pewnie trzeba byłoby wzywać saperów, żeby rozbroili tę motywacyjną bombę.

Jeżeli w Twoim życiu istnieją czynności, których nie lubisz wykonywać, np. prasowanie lub zmywanie, to teraz możesz jednocześnie zmywać, prasować i uczyć się. W odwrotnej wersji raczej to nie przejdzie, nie wyobrażam sobie studentek wchodzących z deskami do prasowania na wykład.

Ale wracając do Twojego rozwoju przy prasowaniu. Wyobraź sobie, że po tygodniu takiej nauki prasowanie stanie się Twoją najprzyjemniejszą czynnością. Podsumowując, miesięcznie tracimy dziesiątki godzin przez to, że nie uświadomiliśmy sobie, że można słuchać książek, wykonywać nudne czynności i zdobywać niesamowitą wiedzę.

Muszę powiedzieć Ci, że gdy książki audio nie były dostępne na taką skalę jak obecnie, postanowiłem się nie zrażać i sam nagrywałem książki na komputerze. Najśmieszniejsze jednak było to,

że gdy już nagrałem jakąś motywacyjną pozycję, nie musiałem jej słuchać, gdyż znałem ją prawie na pamięć.

1. Płać za komplet: książka plus motywacja. Jest to jedno z bardziej paradoksalnych rozwiązań, jakie mogę Ci zasugerować, jednak wbrew pozorom ma ono znamiona walki z kryzysem. Zauważyłem, że jeżeli zapłacę za kurs i książkę większą sumę, to zrobię wszystko, żeby przeczytać ją do końca i wycisnąć z niej jak najwięcej dla siebie. Te tańsze pozycje działają na mnie tak, że czasami po zainwestowaniu w nie nic z nimi nie robię.

Dopiero niedawno zrozumiałem, że osobiście bardziej opłaca mi się zapłacić drożej za kurs czy książkę, bo wtedy opłacam także swoją wewnętrzną motywację. Podsumowując, jeżeli chcesz mieć pewność, że skorzystasz w 100% z wiedzy, w którą zainwestowałeś, płac drożej, wtedy szkoda będzie Ci nie wykorzystać tej wiedzy.

1. Dziel się wiedzą, którą masz. Żeby w maksymalnym stopniu inwestycja w wiedzę zwróciła Ci się i żebyś mógł znaleźć czas na jej powtarzanie, po prostu musisz zacząć się nią dzielić. Są różne sposoby, ja na przykład prowadzę szkolenia biznesowe już od 5 lat i otwarcie mówię, że 80% wiedzy zdobywam z „kontrolowanych przeze mnie źródeł”, 20% wiedzy pochodzi od osób, które szkole. Wychodzi na to, że dzięki temu, że szkole innych, mam kilkadziesiąt godzin w miesiącu, w ciągu których przekazuję wiedzę lub jestem zobligowany ją zdobyć, żeby przekazać ją innym.

Po prostu gdy jesteś odpowiedzialny za uczenie innych, stawiasz się pod murem i jesteś zmuszony do zdobycia wartościowej wiedzy. Dlatego najlepszym sposobem na zmotywowanie się do rozwoju jest uczenie innych. Wzięcie odpowiedzialności za czas i postępy innych osób.

Ostrzegam! Ostatnia metoda jest nieludzka!

Ostatnia z metod, którą stosowałem, żeby mieć czas na czytanie (w tym przypadku o NLP), jest tak nieludzka, że potraktuję tę książkę jako oficjalną spowiedź. Na chytry plan, o którym Ci opowiem, wpadłem, gdy zdobyłem jedną z książek Richarda Bandlera, a moja córka chciała, żebym przeczytał jej bajkę. Pomyślałem: *przeczytam dwie bajeczki. Maja (tak ma na imię moje córka) uśnie, a ja będę mógł poczytać swoją książkę.* Okazało się, że plan wziął w łeb. Maja chciała więcej i więcej, więc wykorzystałem swój twórczy umysł oraz wiedzę ze studiów, która mówiła o tym, że dla dziecka nieważna jest tak do końca treść bajki, a samo brzmienie głosu ojca... I zacząłem:

Dawno, dawno temu, za górami, za lasami żył sobie Grinder i Bandler...

Reszty prawdopodobnie się domyślasz. Problemy pojawiły się, gdy córka zapytała mnie, co to znaczy, że smok „zmodelował” owcę i czym są te metaprogramy...

5. Pierwsze wyjście z klatki

Uzależnieni od finansów

Dochodzimy do prawdopodobnie jednego z najważniejszych powodów, który czyni kryzys tak atrakcyjnym. Mianowicie pokazał on wielu osobom, że na sukces człowieka składa się tak wiele elementów, że pokładanie i inwestowanie całej swojej energii wyłącznie w obszar finansów, nie daje już nadzwyczajnych efektów. Poświęcanie swojego życia tylko i wyłącznie w celu zapewnienia finansów przypomina budowanie zamku na bagnie. Bez innych obszarów naszego życia, takich jak rodzina, przyjaciele, zdrowie, samorealizacja – finanse są tylko utopią, która doprowadza do takich rozczarowań, jakie wywołał u wielu kryzys finansowy.

Ten swoisty efekt motyla, który ze Stanów Zjednoczonych powędrował na cały świat, pokazał nam, jak mocno jesteśmy uzależnieni od finansów. Uświadomiliśmy sobie, że jesteśmy zamknięci w złotej klatce. Dlatego dało się zaobserwować dwie reakcje. Część osób, która straciła część swoich zasobów finansowych po prostu się załamała (niektórzy zdecydowali się na samobójstwa), inna grupa poczuła się, jakby ktoś zdjął z nich kłatwę i oślepiającą wiarę jedynie w siłę finansów. Ci drudzy dostrzegli, że życie człowieka składa się z przeróżnych obszarów, które, działające harmonijnie, dają człowiekowi uczucie szczęścia. Jeden z tych obszarów to bliscy i rodzina.

Zobacz bliskich

Cały czas brzmi mi w głowie głos pewnego niezwykłego biznesmena, który po tym jak stracił całą swoją fortunę w wyniku kryzysu finansowego, przyszedł do domu z butelką szampana i powiedział do swojej żony: *wiesz co, cieszę się, że mogłem kolejny raz zrozumieć, jak jesteś dla mnie ważna.*

Jaką cenę jesteś w stanie zapłacić za szansę zrozumienia tego, co jest dla Ciebie ważne w życiu? Ile potrzebujesz negatywnych doświadczeń, żeby dostrzec bliskich w swoim życiu? A może po prostu wprowadź harmonię w swoim życiu bez oczekiwania na kryzys.

Po prostu widmo kryzysu pozwoli znaleźć harmonię pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym, pomiędzy wykresami osiągnięć finansowych a wykresami poziomu zadowolenia z Twojego życia.

Żyj, jakbyś stracił wszystko

Często, gdy zadaję ludziom pytanie: *co zrobiłbyś, gdybyś wygrał milion?* okazuje się, że wiele z tych osób zaczęłoby wtedy działać. Realizowałiby swoje marzenia i plany z młodości. Pytam, co powstrzymuje ich przed realizowaniem swoich planów? Czy jest to brak tych pieniędzy? I tu pojawia się pewien krzywdzący mit. Żeby zrealizować większość planów w życiu, nie potrzebny jest milion, ale coś, co jest warte o wiele więcej: Twoja decyzja – *robię to dzisiaj w tej minucie.* Może być tak, że kryzys jest dla Ciebie tylko kolejną wymówką, żeby nie robić tego, o czym marzysz. Jeżeli zastanowisz się nad tym głębiej, to umysł bankruta i osoby, która wygrała milion złotych, mają jedną podobną cechę. Obydwa te umysły są wolne. Dlatego nie warto, żebyś myślał o tym, czy jest kryzys czy go nie ma. Po prostu żyj tak, jakbyś miał milion albo stracił wszystko. Najważniejsze jest, żebyś działał i czuł się wolny. To może być pierwszy dzień poza klatką, którą zbudowała Twoje uzależnienie od finansów.

Podsumowanie

Mam mieszane uczucia. Nie wiem do końca, czy bardziej przestraszyłem Cię, zdenerwowałem czy może dodałem Ci otuchy. Nie to jest ważne. Najważniejsza będzie Twoja reakcja. Miałem jeden cel, chciałem Ci pokazać, że możesz skorzystać na kryzysie. Nie jest to oczywiście metoda dla wszystkich, ale dla tych osób bardziej otwartych i potrafiących Twórczo myśleć. Wierzę, że właśnie taką osobę spotkałem w Tobie. Wierzę, że kryzys (o ile był w rzeczywistości) pozwoli Ci być silniejszym człowiekiem, który potrafi czerpać radość z życia bez względu na okoliczności. Zapraszam Cię do odwiedzania mojego bloga www.PerswazjaWSprzedazy.pl oraz odwiedzania wydawnictwa www.ZloteMysli.pl, tak aby nigdy nie zabrakło Ci motywacji i siły do budowania silnego Ciebie, bez względu na zewnętrzne okoliczności.

Polecamy także poradniki:

Recepta na sprzedaż – Julita Kostecka



Dzisiaj możesz dowiedzieć się, jak naprawdę zostać skuteczniejszym handlowcem, poznając **TE PRAKTYCZNE i SPRAWDZONE** techniki sprzedaży

Tylko pomyśl, jakby to było, gdybyś miał poradnik sprzedaży tak dobry, że Twoi klienci sami dzwoniłoby do Ciebie po następne zamówienia i sami wychodzili z inicjatywą dalszej współpracy, bo tak pozytywne wrażenie na nich wywarłeś. Jakby to było, gdyby Twoi klienci sami zdobywali dla Ciebie nowych kontrahentów, bo Cię lubią, a Ty, dzięki swoim umiejętnościom sprzedaży, nie

tylko masz ich zamówienia, ale i sympatię?

Książka jest wspaniałym nabytkiem, zapewne będę wracać często do niej, gdyż bardzo mi pomaga w mojej codziennej pracy. Polecam wszystkim, którzy chcą poprawić swoje wyniki lub przynajmniej sprawdzić, czy przypadkiem nie popełnia jakichś błędów podczas przedstawiania oferty klientom.

Beata Brommer – pracownik banku, zajmuje się sprzedażą i obsługą klienta

Jak oczarować klienta – Jan Batorski



Sztuka zjednywania sobie ludzi i budowania relacji wygrana-wygrana.

Sprzedaż to proces – i to Ty jesteś twórcą tego procesu. Żeby Twoja sprzedaż była skuteczna, potrzebujesz opanowania pakietu umiejętności. Jeśli będziesz posiadał te umiejętności, to będziesz sprzedawał swobodnie i skutecznie. Im lepiej będziesz wykonywał swoją pracę, tym więcej ludzi będzie Cię lubiło i polecało innym. Zmienisz w ten sposób również jakość swojego życia prywatnego. Jeśli chcesz dobrze sprzedawać – postaw na profesjonalizm.

W mojej branży ta lektura, mówiąc wprost, jest cacy. :) Ciągle mam kontakt z klientem, a dziwnym trafem po wprowadzeniu zmian zgodnie z tym ebookiem, kontakt sporo się poprawił. ;) Fajny ebook – polecam.

Jakub Jaszkin – handlowiec, student, syn pomagający w rodzinnym biznesie