



Halo, halo, dzień dobry! Tu Ola Budzyńska, Pani Swojego Czasu, a to jest podcast „Pani Swojego Czasu od kuchni”. Podcast, w którym opowiadam, jak wygląda biznes online od kuchni: co działa, co nie działa, co się sprawdza, co można poprawić, co można zrobić lepiej.

Dzisiejszy odcinek jest ósmym odcinkiem, odcinkiem wyjątkowym, ponieważ zaprosiłam gościa.

Moim gościem jest Marcin Iwuć, który prowadzi blog „Finanse bardzo osobiste”. Za chwilę usłyszycie rozmowę, którą odbyliśmy kilka dni temu.

Mówiliśmy o tym, w jaki sposób w końcu zabrać się do realizowania swoich celów (konkretnie Marcin mnie pytał, co zrobić, żeby w końcu zacząć realizować swoje cele, a ja w podziękowaniu za to przepytywanie chciałam wiedzieć, jak zrealizować taki cel jak uporządkowanie finansów w swoim przedsięwzięciu, we własnej firmie, w swoim biznesie online).

Ponieważ nasze hasło przewodnie brzmiało: „Czas to pieniądź”, uznaliśmy, że te tematy wzajemnie się uzupełniają. Zapraszam Was do wysłuchania rozmowy!

Marcin: Cześć! Witamy Was bardzo serdecznie w wyjątkowym – bo wspólnym – podcaście, przygotowanym dla Was przez...

Ola: ...Olę Budzyńską, czyli Panią Swojego Czasu...

Marcin: ...i Marcina Iwucia, autora bloga „Finanse bardzo osobiste”.

Ola: Postanowiliśmy z Marcinem połączyć siły i przygotować dla Was podcast o tym, jak zmobilizować się, aby nasze cele zostały zrealizowane tak, jak chcemy, i w takich obszarach, w jakich chcemy.

Marcin: Tak jest! A ponieważ podcast publikujemy równocześnie na naszych blogach, hasło „Czas to pieniądź” pięknie się w to wpisuje. Rozpocznemy od przedstawienia się tym słuchaczom, którzy nie mieli jeszcze okazji zetknąć się z nami. Ola, bardzo proszę, opowiedz trochę więcej o tym, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Ola: Mam problem z opowiadaniem „trochę więcej”, bo zwykle przedstawiam się krótko: „Nazywam się Ola Budzyńska i jestem Panią Swojego Czasu”. Ale dobra, powiem więcej. Uczę kobiety, jak brać czas w swoje ręce i zarządzać nim po swojemu, czyli jak znajdować więcej czasu (mimo że wszyscy mamy do dyspozycji 24 godziny), jak się organizować i jak planować. I chociaż powiedziałam, że uczę kobiety, to moimi...

Marcin: ...no właśnie, zjeżyłem się, bo ja też korzystam z Twoich porad...

Ola: ...moimi uczniami są też panowie. (*śmiech*) Swoje treści kieruje do kobiet, aczkolwiek nie jest tak, że jeśli system wyczuje mężczyznę, to włącza się alarm. Nie, moimi kursantami są również mężczyźni.

Marcin: W takim razie niepotrzebnie zakładałem fałszywy profil ze zdjęciem, żeby skorzystać z Twoich kursów. (*śmiech*) Powiedz jeszcze w kilku słowach, jak to wszystko się zaczęło. Obecnie działasz intensywnie, spektakularnie, masz bardzo fajną markę, która świetnie się rozrasta, zwiększasz zakres swojej działalności... Skąd pomysł? Dlaczego właśnie taki temat?

Ola: Temat jest ze mną od dawna, mam go we krwi. Od 2006 roku byłam trenerką umiejętności miękkich. Pracowałam w korporacjach, czyli jeździłam po Polsce i szkoliłam pracowników i menedżerów właśnie z zarządzania czasem, efektywności osobistej, zarządzania ludźmi i motywacji. Gdy w moim prywatnym życiu nastąpiły wielkie zawirowania i przetasowania (u mojego syna zdiagnozowano chorobę), z lotu ptaka spojrzałam na swoje życie i uznałam, że nie wygląda ono tak, jak chcę, żeby wyglądało. I że nie chcę do końca życia działać tak, jak działałam. Postanowiłam to zmienić. Odpuściłam wszystko, co do tej pory robiłam, czyli powiedziałam wszystkim: „Nie, dziękuję” (byłam freelancerką). Dałam sobie dwa miesiące na to, żeby zobaczyć, co się u mnie wydarzy. Pewnego wieczoru przyszło mi do głowy: „Rany, jestem panią swojego czasu!” (no, może powiedziałam to znacznie bardziej dosadnie), więc dlaczego nie miałabym się tym dzielić? Chciałam zmienić swoje życie, chciałam przestać jeździć po korporacjach... Połączyłam to z nowym konceptem: „Będę prowadzić biznes online!”. Oczywiście na początku wszyscy mnie wyśmiali, a szczególnie moje ówczesne otoczenie.

Marcin: Tak, to częsta, charakterystyczna reakcja na taki plan.



Ola: Tak. „Ha, ha, ha, biznes online? Umieramy ze śmiechu! Co to w ogóle jest?!”. I tak się potoczyło – od bloga, przez nieodpłatne dzielenie się wiedzą podczas webinarów, po płatne produkty. Tak rozwija się Pani Swojego Czasu.

Marcin: Rozwija się bardzo pręźnie. Mówiłem Ci już w prywatnych rozmowach, że obserwuję Cię z nutką podziwu i lekką zazdrością. Chciałbym tak pręźnie rozwijać swój biznes. Naśladuję Cię i jestem Twoim wielkim fanem.

Ola: Dobra, Marcin, to teraz Ty powiedz moim dziewczynom (tak mówię o swoich odbiorczyniach), kim jest Marcin Iwuć.

Marcin: Marcin Iwuć jest takim zatwardziałym, z krwi i kości finansistą, który prawie dwanaście lat przepracował w branży finansowej. Obiecałem sobie, że po dziesięciu latach przejdę na swoje. Plan się nie powiódł – miałem bardzo fajną pracę, fajny zespół i dobrze zarabiałem, a to nie sprzyja podejmowaniu decyzji o zmianach. Ale nie mogłem już patrzeć na bezsensowne finansowe decyzje, jakie ludzie podejmują. Postanowiłem zostawić tę ciepłą, fajną korporację i zająć się właśnie swoją pasją, która polega na szerzeniu zdrowego rozsądku w podejściu do finansów, pomaganiu ludziom w tym, żeby w prosty sposób dbali o swoje finanse. Bo finanse są bardzo proste. A kiedy masz pieniądze, równie łatwo i na większą skalę możesz realizować swoje plany i spełniać swoje marzenia – w tym staram się pomagać moim czytelnikom, słuchaczom podcastów i wszystkim osobom, które korzystają z moich produktów. Wciągnęło mnie, wciągnęło bardzo. Dziś prowadzę blog „Finanse bardzo osobiste”, który czyta około 60 000 czytelników miesięcznie. Jestem też autorem książki „Jak zadbać o własne finanse”, zaś pod koniec 2017 roku uruchomiłem sprzedaż kursu online „Kredyt hipoteczny krok po kroku” (jak się okazuje, różnica między mądrze a głupio zaciągniętym kredytem wynosi kilkadziesiąt tysięcy złotych, które albo zostaną w naszej kieszeni, albo powędrują do banku, dlatego nie ma sensu przepłacać). To tak w telegraficznym skrócie.

Ola: Dlaczego nie poznałam Cię cztery lata temu czy pięć lat temu? Dlaczego? No nic, mądry Polak po szkodzie. Dobra, słuchajcie, sprawa wygląda tak, Drodzy Słuchacze i Słuchaczki... Po raz pierwszy mówię do mężczyzn!

Marcin: Właśnie, nie zapominajmy, że będziemy to puszczać również u mnie. Połowa moich odbiorców to mężczyźni.

Ola: No przecież mówię: „Drodzy Mężczyźni!”. (*śmiech*) A na serio: dzisiejszy podcast jest wyjątkowy, ponieważ znajdzie się na obu naszych kanałach. Dzielimy się wiedzą, czyli ja będę mówić o tym, na czym znam się najlepiej (jak planować i realizować cele, które chcemy zrealizować), a Marcin – też w kontekście realizowania swoich celów – opowie o celach finansowych. Szczególnie będę go maglować, jeśli chodzi o cele finansowe w małych przedsiębiorstwach, w mikrofirmach, które właśnie wystartowały albo dopiero wystartują.

Marcin: Dobra, to przechodzimy do sedna. Ola, czy robisz postanowienia noworoczne? (*cisza*) Ha, ha, ha. Wyśmiałaś postanowienia noworoczne?

Ola: Aż się uśmiechnęłam. Nie, nie robię postanowień noworocznych. Nie wierzę ani w świętego mikołaja, ani we wróżki, ani w krasnoludki – postanowienia noworoczne to dla mnie mniej więcej taka kategoria. Możemy je określać pierwszego stycznia, na wielkim kacu, ale nie udawajmy, że coś z nich wyjdzie. Nie mam postanowień noworocznych; jeśli cokolwiek postanawiam zrobić, staje się to po prostu moim celem, a następnie planem do wykonania.

Marcin: Dlaczego postanowienia nie działają?

Ola: Przede wszystkim dlatego, że są chwilowe, że są wynikiem chwili. Postanowienia noworoczne wynikają z tego, że jestem tu i teraz. I najczęściej nie stoi za tym nic więcej. Zbyt ogólne, niedoprecyzowane, niekonkretne, w związku z tym nie mają szansy na realizację. Gdy minie ta chwila, gdy minie ten zapał, gdy minie ten noworoczny szał: „Teraz zdobędę świat!” – nic nie zostaje. Bo miałam tylko postanowienia, bo nie zrobiłam planu, bo nie przygotowałam się, bo nie sprawdziłam, jak należy to zrobić lub jak wyglądało to wcześniej. Prawdopodobieństwo, że wezmę się do tego, nie jest zerowe, ale jest bardzo, bardzo małe.

Marcin: Jak zatem powinniśmy do tego podejść, aby zgodnie z metodologią Pani Swojego Czasu faktycznie zwiększyć szansę realizacji postanowień i celów?



Ola: We wszystkim, czego uczę w obszarze organizacji i zarządzania czasem oraz planowania, na pierwszym miejscu stawiam osobę, która będzie realizowała cele, wdrażała je i wymyślała. To ty jesteś najbardziej decyzyjną osobą; to ty decydujesz, czy jest to dla ciebie OK. W świecie, w którym się obracam, jest za dużo takich przykazań i takich metod, które w moim życiu nie działają. Sprzedawanie czegoś jako jedynej słusznej metodologii, która teraz zbawi świat, jest kiepskim rozwiązaniem. Dlatego w podcaście „Pani Swojego Czasu od kuchni” dzielę się tylko takimi metodami, które u mnie działają, które u mnie się sprawdzają. Co zrobić, żeby w tym roku faktycznie zrealizować cele, skoro kiedyś nam się nie udało?

Marcin: Myślę, że każdy z nas ma długą i bogatą historię niezrealizowanych postanowień.

Ola: Tak. Nie wszystkimi należy się nią szczególnie mocno przejmować, bo nie wszystkie postanowienia powinniśmy realizować. Często powtarzam, że zarządzanie sobą w czasie nie jest sztuką dowalania sobie jeszcze więcej, tylko sztuka mądrego eliminowania.

Marcin: Jasne!

Ola: Zamiast skakać jak piłeczka i realizować każdy cel, który przyjdzie nam do głowy, na początku trzeba przeanalizować, co faktycznie robić, a czego nie. Po pierwsze, zachęcam do przeanalizowania tego, co działo się wcześniej, i dowiedzenia się, dlaczego nie zrealizowaliśmy swoich celów. Problem polega na tym, że mamy specyficzne podejście do błędów. Zauważam dwa skrajne podejścia. Jedno polega na tym, że lubimy biczować się za to, że popełniliśmy błąd, i lubimy go rozpamiętywać. „Jak mogłem to zrobić..?! To było straszne! Tak mnie skrytykowali, tak źle się czułem, to było takie głupie...!”. I chlast tym biczem! I jeszcze, i jeszcze, i jeszcze! Powoduje to, że nie mamy najmniejszej ochoty brać się do czegokolwiek. Nie chcemy ponownie przeżywać tego biczowania. W drugim podejściu mówimy sobie: „Dobra, to ja teraz oddzielę wszystko grubą kreską. Tego w ogóle nie było! Zaczynam nowe życie i realizuję wszystko od nowa!”. Ma to, niestety, negatywne konsekwencje, ponieważ jest bardzo prawdopodobne, że będziemy powielać stare błędy. Bo nie przeanalizowałam, nie sprawdziłam, co było fatalne i czego absolutnie nie należy więcej robić, a z czego powinnam skorzystać i co kontynuować, ale na przykład w innym środowisku. Czasem mylimy środowisko z działaniem i wylewamy kąpiące się dziecko razem z wodą, a przecież działanie mogło być właściwe, tylko kontekst mógł być nieodpowiedni. Za mało – albo za dużo – czasu przeznaczyliśmy na działanie (bywa, że bez względu na to, ile więcej czasu przeznaczysz, nie przyniesie ci to żadnych efektów).

Marcin: Czyli pierwszym krokiem jest spojrzenie wstecz i wyciągnięcie wniosków na temat tego, co robiliśmy dobrze, a co robiliśmy źle – po to, żeby nie popełniać błędów i wykorzystać w przyszłości rzeczy, które zadziałały.

Ola: Tak.

Marcin: Co dalej?

Ola: Dalej proponuję mówić nie o postanowieniu, lecz celu. Konkretnym celu. Nie odkrywam Ameryki, bo wszyscy wiedzą, że cel musi być konkretny, określony w liczbach i bla, bla, bla, bla...

Marcin: ...metoda SMART i tak dalej.

Ola: Tak. Z jakichś powodów nikt tego nie robi. Oprócz zdefiniowania celu, czyli określenia jego parametrów, niewiele robimy z tym celem. Zakładamy jakiś efekt, ale w ogóle nie zastanawiamy się nad tym, jak będzie wyglądała droga do tego efektu. Określamy, że chcemy w przyszłości coś mieć, gdzieś być, ale nie zastanawiamy się, jak do tego dojdziemy. Mówię do osób, które prowadzą biznes online, ale są też dziewczyny, które za trzy miesiące chcą postawić blog lub ruszyć z biznesem. „W 2018 rozwinę swój biznes/zadbam o finanse, czyli w marcu osiągnę przychód w wysokości 300 000 zł”. Nadchodzi poniedziałek, a my nadal mamy cel: „300 000 w marcu”, bo w sumie nie wiemy, co zrobić...

Marcin: Trzeba zarobić tysiąka. Codziennie po tysiącu by się przydało, nie?

Ola: Abstrahując od tego, jaka to kwota: chodzi o to, że nie przekładamy celu na codzienne działania.

Marcin: Czyli potrzeba czegoś więcej. Co to jest? Powiedz!

Ola: Co masz na myśli, mówiąc: „potrzeba czegoś więcej?”.



Marcin: Rozumiem, że nie wystarczy zdefiniować cel, nawet jeśli jest to konkretny cel.

Ola: Tak.

Marcin: Domyślam się, że proponujesz, aby coś jeszcze dorzucić. Pytam z ciekawości, bo robię notatki – w końcu cały urok przeprowadzania takich wywiadów polega też na tym, że przy okazji sam mogę się wiele nauczyć.

Ola: Trzeba opracować dokładny plan działania. Podchodzę do sprawy tak: dobrze zdefiniowany cel (czyli taki, który daje mi szansę na jego realizację) jest wtedy, gdy wiem, co zrobić dzisiaj, co zrobić jutro, pojutrze, w środę i w czwartek, żeby ten cel realizować. Co więcej – nie tylko w czwartek, lecz także o konkretnej porze; czy od ósmej rano, czy raczej wieczorem; czy przez 30 minut dziennie, czy przez 3 godziny. Zależy to od naszej sytuacji życiowej i kontekstu. I tak dalej, i tak dalej. Gdy to rozpiszemy, zwiększamy prawdopodobieństwo osiągnięcia celu. Oczywiście wiem, że pojawią się zastrzeżenia typu: „Ola, ale co ja będę robić w grudniu w 2018 roku?”. Z Michałem Śliwińskim, twórcą Nozbe, rozmawiałam kiedyś właśnie o celach długoterminowych i bzdurnych pytaniu, które pada podczas rozmów kwalifikacyjnych: „Jak pani sobie wyobraża swoje życie za 5 lat?”. Jedyną słuszną odpowiedzią jest: „Cholera wie!”, zwłaszcza gdy mamy do czynienia z różnego rodzaju technologiami.

Marcin: To zależy, co wypiję albo co zapalę, bo wtedy inaczej wyobrażam sobie swoje życie za 5 lat.

Ola: (*śmiech*) Rozmawialiśmy o swoich biznesach, bo każdy z nas robi biznes online. Michał w jeszcze większym zakresie, bo siedzi w tych wszystkich aplikacjach. Nawet on jednak nie jest w stanie wyobrazić sobie – w kontekście technologicznym – swojego biznesu za 5 lat. Jeśli chcesz mi zarzucić: „Mam sobie wyobrazić, co będę robić w grudniu w poniedziałek o 12:00?”, to nie, absolutnie nie o to chodzi. Problem z niezrealizowanymi celami polega nie na tym, że nie wiesz, co będziesz robić w grudniu, lecz na tym, że nie wiesz, co zrobisz jutro, żeby zrealizować swój cel.

Marcin: Czyli definiujemy najbliższe czynności, które przybliżą nas do naszego celu, tak?

Ola: Tak. Oczywiście wszystko zależy od tego, czy nasz cel jest długoterminowy, czy krótkoterminowy, czyli czy mamy go zrealizować w grudniu 2018 roku, czy w marcu. Skoro w marcu, to w zasadzie niemal każdy dzień mogę zaplanować. Jeśli jednak w grudniu, to wiadomo, że plan stanie się bardziej elastyczny, a pewne czynności będą wynikały z tego, co wydarzy się na przykład w marcu. Jest to zupełnie normalne, dlatego nie należy przekreślać planowania i stwierdzać, że jest ono bez sensu; tak po prostu wygląda życie.

I jeszcze jedna rzecz, o której chciałam powiedzieć: zbyt często przywiązujemy się do samego efektu. Gdy uszczegółowimy cel (na przykład uznamy: „Chcę mieć w przyszłym roku 5000 lajków na Facebooku”), to zwykle tak fiksujemy się na tym efekcie, na tym punkcie, do którego mamy dojść, że nie zwracamy uwagi na to, w jaki sposób do tego dochodzimy. I albo sposób, w jaki to robimy, kompletnie nie sprawia nam przyjemności, albo cel przedkładamy nad środki (na przykład nagle ludziom przychodzą do głowy dziwne rzeczy: „Ustawiłam sobie taki cel, to trzeba jakoś podrasować te lajki!”).

Marcin: Kupię sobie paczkę lajków...

Ola: Tak, kupię sobie na Allegro paczkę lajków. Gdy określamy cel, trzeba się zastanowić, po co tak naprawdę chcemy mieć 5000 lajków; do czego konkretnie jest nam to potrzebne; czy to naprawdę nasz cel, czyli co się wydarzy, gdy go osiągniemy. Bo może nic się nie wydarzy. Być może bardziej jest nam potrzebna ta droga, czyli codzienne publikowanie czegoś fajnego, czegoś angażującego. W odniesieniu do naszych prywatnych celów też tak jest, że fiksujemy się na schudnięciu 5 kg, zamiast skoncentrować się sposobie, w jaki możemy to zrobić, oraz na tym, aby codzienne osiągnięcie tego celu sprawiało nam radość, było dla nas budujące, motywujące, wspierające. W przeciwnym razie kończy się tym, że decydujemy się na tygodniową głodówkę, żeby tylko zaliczyć 5 kg, choć do niczego nas to nie zbliża.

Marcin: Gdy Cię słucham, przychodzi mi do głowy powiedzenie, że droga jest ważniejsza niż cel. Cel celem, ale sposób dojścia jest równie istotny, podobnie jak fakt, czy sprawia nam to przyjemność i czy rzeczywiście przekłada się na długofalowe efekty.



Ola: Tak. Zwykle gdy mówię o ustalaniu celów, słyszę: „Nie, nie, nie, bo wiesz, to jest takie bezduszne”. Chcę mieć konkretne efekty, ale jednocześnie chcę je osiągać w taki sposób, który mi odpowiada, czyli który jest dla mnie w porządku, etyczny, zgodny z moimi wartościami.

Marcin: Super! Ola, a powiedz mi jeszcze taką rzecz: ludzie wyznaczają sobie cele, korzystając z różnych metodologii, biorą udział w kursach i kończą je z kartkami supercelów. Pary do działania wystarcza im zaledwie na tydzień, dwa tygodnie, czasami na miesiąc. I nagle koniec – wracają na stare tory, wracają do dawnych nawyków, spada ich motywacja. Jak się zmotywować i co robić, żeby jednak tej pary starczyło na dłużej?

Ola: Jeśli wystarcza na miesiąc, to raczej tym bardziej wytrzymałym, herosom motywacji. Pierwsza sprawa, o której zawsze trąbię: trzeba zupełnie inaczej podejść do motywacji. Najczęstsze podejście jest takie: „Jak mam się zmotywować...?! Tak fajnie było na początku tego roku, miałam taki power, że mogłam góry przenosić, a teraz nic. Co zrobić, żeby się zmotywować?”. Gdy ostatnio sprawdzałam w Google hasło „jak się zmotywować do...”, wyskoczyło 417 000 rekordów. Masa ludzi! Zamiast usiąść do pracy, wolimy wpisywać w Google frazę: „jak zmotywować się do tej pracy”. Myślimy, że znajdziemy odpowiedź, że motywacja gdzieś tam siedzi w kącie. Że wystarczy znaleźć ten kąt, a nagle nas oświeci, zaczniemy błyszczeć, tańczyć i śpiewać. Zachęcam do porzucenia mitu na temat motywacji i uświadomienia sobie, że to zupełnie normalna kolej rzeczy: najpierw nam się chce, potem nam się nie chce. To, że nam się nie chce, nie oznacza, że coś strasznego stało się z nami. Nie oznacza też, że nie jesteśmy w stanie zrealizować celu, bo nam się odechciało. To zupełnie normalne. Sztuką jest nauczyć się działać wtedy, kiedy nam się nie chce. Motywacja nie poprzedza działania, tylko jest skutkiem działania. Fakt, że z wielką niechęcią siadamy do roboty, która doprowadzi nas do naszego celu, spowoduje, że nam się zechce. Największym problemem nie jest to, żeby mi się zechciało robić, tylko żeby mi usiadła i zaczęła robić. Moim sposobem – według mnie najlepszym, jaki istnieje – jest realizowanie minizadań, które mamy zrealizować (a których tak bardzo nie chce nam się wykonywać), mimo spadku motywacji. Jeśli zadania podzielimy na łatwe minizadania, uznamy: „Bez przesady, byłabym głupia, gdybym tego nie zrobiła! Hello, usiądę i zrobię!”.

Marcin: Takie mininawyki? Na przykład: „Zrobię jedną pompkę”.

Ola: Tak, tak, dokładnie! Zrobisz tę jedną pompkę i jest ci głupio przestać tylko na jednej, nie?

Marcin: Więc robię drugą.

Ola: Więcej wysiłku wymaga wstanie z podłogi niż zrobienie kolejnej pompki. Gdy siadam do artykułu (bo obiecałam sobie, że będę pisała jeden artykuł tygodniowo), którego bardzo nie chce mi się napisać, mówię sobie: „No, Budzyńska, chociaż tytuł wymyśl! Albo w trzech punktach określ, co znajdzie się w tym artykule. Gdybyś Marcinowi Iwuciuowi miała opowiedzieć, o czym będzie twój artykuł, to co byś powiedziała?”. Piszę te trzy punkty, a w wyniku działania pojawia się zaangażowanie.

Marcin: Włącza się *flow* i zaczynasz tworzyć.

Ola: Tak. Chciałabym też, żebyśmy zastanawiali się nad celami samymi w sobie. Nie do wszystkich z nas dociera, że bardziej motywujące są cele, które są naszymi celami; nie dlatego, że świat tak postanowił, że jest to modne, że „tak trzeba”, że wszyscy trąbią, że trzeba w tym roku zarobić milion złotych albo milion dolarów...

Marcin: Dlaczego tak mało?

Ola: (*śmiech*) No właśnie.

Marcin: Cele muszą być ambitne.

Ola: Cel jest ambitny nie wtedy, gdy świat mówi, że jest ambitny, tylko wtedy, gdy jest ambitny dla ciebie. Tylko ty decydujesz, czy dany cel jest dla ciebie ambitny czy nie. Posłuchaj tego, co jest dla ciebie ważne.

Marcin: Wow! Piękna puenta tych kilku punktów. Chciałbym jeszcze zapytać o to, jakie błędy ludzie najczęściej popełniają podczas planowania i realizowania swoich celów.

Ola: Pierwszy błąd: ambicja, oczywiście związana z modelem SMART, który przyszedł do nas ze świata korporacji. Korporacje mają to do siebie, że muszą działać systemowo, w jednym



systemie dla wszystkich. Tam nikt się nie zastanawia, czy dany cel jest ambitny dla Kowalskiego lub Nowakowskiej. Zwykle zbyt ambitne cele powodują, że ich nie realizujemy. Skoro codziennie wstaję o 6:00 rano, cel „wstawać o 6:00 rano” niekoniecznie jest ambitnym celem. Najczęściej ambitne cele ustawiamy nie pod siebie, tylko pod kogoś. Moje kobiety mają problem z ambitnymi celami: wydaje im się, że dobrym celem jest tylko to, co wywoła u innych efekt wow. Ambitnym celem jest opłynięcie świata (koniecznie wpływ!), zarobienie miliona dolarów (najlepiej w tydzień!) albo wychowanie dzieci w taki sposób, żeby dostały Nobla. To są ambitne cele, nie? A one chcą na przykład wychować synów na dobrych ludzi albo prowadzić taki biznes, który zarabia, który zapewnia bezpieczeństwo finansowe. Są przekonane, że ich cele nie są ambitne, więc nawet do nich nie podchodzą. To błąd. Cele mają być ambitne dla nas.

Marcin: Mają być ambitne dla nas i sprawiać, że będziemy szczęśliwi sami ze sobą. Nie chodzi o uszczęśliwianie kogoś lub robienie na kimś wrażenia.

Ola: Tak, sami ze sobą i ze swoimi celami. Drugi błąd: brak planu działania. Czyli masz cel, ale nie zastanawiasz się, czy – i jak – konkretnie go zrealizujesz. „Chcę rozwinąć firmę”, czyli co konkretnie zrobisz? „Będę zwiększać przychody”, czyli konkretnie co zrobisz? W jaki sposób będziesz zwiększać te przychody?

Marcin: Pogłębiać, maglować, dopytywać, aż wreszcie znajdziemy ostateczną odpowiedź.

Ola: Tak. Dopytywać do momentu, w którym zejdziemy do zadań, które właśnie rozłożyliśmy na czynniki pierwsze. Kolejny błąd: mamy zbyt długoterminowe cele. Błędem nie jest długoterminowy cel typu: „skończyć studia”, lecz fakt, że nie przełożyliśmy go na krótkoterminowe (najlepiej trzymiesięczne) odcinki. Lokujemy cel w nieokreślonej przyszłości albo uważamy, że wizja jest naszym celem, a to już totalne pogmatwanie, pomieszanie z poplątaniem. Plus to, co mówiliśmy o motywacji: wydaje mi się, że nie jestem zmotywowana, więc nie będę nic robić; poczekam, aż pojawi się motywacja.

Marcin: Ola, muszę Cię teraz przeprosić. Tak mnie nakręciłaś, że rozłączam się i siadam, żeby określić swoje cele.

Ola: Nie, nie, nie, absolutnie nie. Nie zgadzam się. *(śmiech)* W imieniu moich kobiet chciałabym Cię zapytać o finanse. Prowadzę swoją małą firmę (najczęściej jest to działalność gospodarcza) albo dopiero o niej myślę. Co powinnam zrobić i jak powinnam się do tego zabrać, jeśli moim celem jest ustabilizowanie finansów? Podcast bazuje na moich doświadczeniach. Kiedyś było u mnie bardzo, bardzo źle z finansami. Gdy patrzę na swoje firmowe finanse mniej więcej sprzed pięciu lat, widzę worek ze śmieciami. Wszystko było wymieszane. Dlatego krótkie pytanie: co jest najważniejszą kwestią w zarządzaniu finansami, gdy prowadzimy jednoosobową działalność?

Marcin: Zaczę od tego, że finanse – osobiste i firmowe – naprawdę są bardzo proste i przejrzyste. Stosowanie łatwych, wynikających ze zdrowego rozsądku zasad praktycznie zawsze kończy się pozytywnym wynikiem.

Ola: Czekaj, Marcinie, czyli jesteś w stanie powiedzieć nam, co zrobić, żeby w końcu mieć pieniądze, tak? W 2018 roku.

Marcin: Zdecydowanie, o ile będziesz konsekwentnie realizować konkretne zadania. Tak jak Einstein ma swoje równanie $E=mc^2$, tak samo w finansach jest równanie: zarobki – wydatki = oszczędności lub długi. Gdy ktoś mnie pyta, co zrobić, żeby w tym roku poprawić swoją sytuację finansową, odpowiadam, żeby wyznaczył tylko jeden cel: wygospodarowanie każdego dnia 20 minut na swoje finanse.

Ola: Podoba mi się!

Marcin: 20 minut – tylko tyle. 20 minut, aby usiąść i zająć się tylko swoimi finansami. Jak łatwo policzyć, to są 123 godziny w roku, czyli 15 dni roboczych, jeśli chcemy poukładać nasze finanse oraz poznać i skutecznie wdrożyć proste zasady. To byłby pierwszy krok. Ułożyłem całą metodologię dbania o własne finanse – 10 prostych kroków, które realizujemy jeden po drugim, koncentrując się w danym momencie tylko na jednym.

Powiedziałaś, że Twoje finanse znajdowały się w jednym worku. Nie może tak być, dlatego musimy je rozdzielić.



Ola: Jak?

Marcin: Nasze przychody i koszty związane z działalnością biznesową są zupełnie czymś innym niż koszty życia i rzeczy związane z naszym życiem prywatnym. Mamy pieniądze, które wpływają na nasze konto. Chciałbym zrobić pewne rozróżnienie: w ujęciu księgowym są przychody, koszty, faktury, zaś tym, co naprawdę liczy się w biznesie, jest gotówka. *Cash is the king*, czyli patrzmy się na gotówkę.

Ola: OK.

Marcin: To, że wystawimy fakturę, jeszcze nic nie znaczy; dopiero gdy na koncie pojawią się pieniądze, możemy powiedzieć: „Zarobiliśmy!”. Kiedy mówię: „przychody”, tak naprawdę mam na myśli tę gotówkę, którą zarobiliśmy w ramach naszej działalności.

Ola: OK, Marcinie, więc będę doprecyzowywać w imieniu dziewczyn. Prowadzę grupę biznesową i wiem, że wszystkie osoby, które myślą: „Ojej, ale fajnie, będę robić biznes online!”, wiedzą, co to są przychody. Nie będziemy rozkładać tego na czynniki pierwsze, ale rozumiem, że przez przychody nie masz na myśli faktu wystawienia faktury, tylko otrzymanie gotówki na konto.

Marcin: Tak. Posługujmy się stwierdzeniem „wpływy”. Pieniądze wpłynęły na nasze konto. To jest punkt pierwszy. Z tych pieniędzy musimy pokryć wszystkie koszty naszej działalności: biuro (jeśli wynajmujemy), hosting itp. Często dochodzi do pewnej schizofrenii: skoro prowadzimy jednoosobową działalność, możemy wrzucać w koszty przedmioty totalnie niezwiązane z naszym biznesem. Z tego powodu nie wiemy tak naprawdę, czy nasz biznes zarabia czy nie; który koszt jest związany z biznesem, a który nie. Dlatego tym pierwszym krokiem jest wyraźne zobaczenie: „Dobra, to są moje przychody z działalności. To jest kasa, którą zrobiłem, a to jest kasa, którą muszę wydawać co miesiąc, żeby ten biznes działał”. Gdy odejmiemy koszty, otrzymamy pierwszy poziom dochodów, czyli widzimy, czy nasza działalność w ogóle jest rentowna. Ale z tego dochodu, z tej górki, która zostaje po opłaceniu wszystkich kosztów, musimy jeszcze odłożyć pieniądze na rozwój naszej firmy i powiększanie skali naszej działalności. I dopiero po odjęciu tej drugiej kupki wypłacamy sobie pensję, czyli fizycznie robimy przelew z firmowego rachunku na rachunek osobisty.

To jest ta granica między finansami firmowymi a finansami osobistymi. Wszystkie inne wydatki, które są związane z naszym życiem (jedzenie itp.), pokrywamy z rachunku prywatnego. Dlaczego jest to takie istotne? Bo przede wszystkim dokładnie widzimy, czy nasza działalność ma sens. Co z tego, że zarabiamy 100, 200 czy 300 tysięcy miesięcznie – i takie sumy wpływają na nasze konto – skoro po odjęciu kosztów związanych z naszym biznesem i po odłożeniu niewielkiej kwoty na rozwój okazuje się, że nasza pensyjka jest minimalna, a my nie jesteśmy w stanie się z niej utrzymać. Musimy coś zrobić z naszym biznesem, bo jest on nierentowny. Pierwsza – największa – korzyść wynikająca z tego oddzielenia jest taka, że jak na tacy widzimy, jak działa nasz biznes, czy jest rentowny, czy ma sens, czy może powinniśmy wyciąć jakieś koszty, czy może właśnie zwiększyć przychody.

Ola: Marcinie, sporo moich słuchaczek dopiero myśli o własnym biznesie online. Uważam, że na tym etapie zaprezentowane przez Ciebie podejście do finansów jest bardzo fajne. Słyszę często: „Kończą się dwa lata niższego ZUS-u! Co ja teraz zrobię? Muszę przejść na większy ZUS!”. Właśnie na początkowym etapie dobrze jest rozpracować tę kwestię. Oczywiście jeszcze nie wiedzą, jakie będą osiągały przychody, ale mogą wstępnie oszacować koszty ponoszone w biznesach podobnych do tych, które same planują uruchomić.

Marcin: Właśnie o to chodzi! Wiele osób mówi: „Po co mam planować pieniądze w swojej firmie, skoro nie mam pojęcia, ile zarobię?”. W porządku, ale możesz precyzyjnie oszacować koszty. Jest to o tyle istotne, że od razu otrzymujesz odpowiedź na pytanie, jaki przychód musisz wygenerować, żeby twoja działalność miała sens. Takie podejście od razu podpowiada, jakich stawek żądać i ilu mieć klientów, nie mówiąc o tym, że te odpowiedzi mogą nakierować nas na zupełnie inne tory działania. Zupełnie inaczej będzie myślał ktoś, komu z wyliczeń kosztów wyjdzie, że musi zarobić 5000 miesięcznie, a zupełnie inaczej ktoś, komu wyjdzie 50 000 miesięcznie. Kwota wynikająca z określenia kosztów definiuje działania, które musimy podjąć. Koniecznie pamiętajmy o tym, żeby uwzględnić pensję, jaką mamy sobie wypłacać.



Ola: No właśnie.

Marcin: Pieniądze firmowe wypłacamy po to, żeby po prostu żyć. Jeśli nie jesteśmy w stanie wypłacić sobie pensji, to z czego będziemy się utrzymywać?

Ola: Przyznam, że pomyślałam, aby wypłacać sobie pensję, na początku wydawał mi się dziwny. Panował szacunek, że nie trzeba rozdzielać kont, bo można mieć jedno konto – firmowe i prywatne.

Marcin: Nie polecam.

Ola: I nagle mam pensję otrzymywać w swojej własnej firmie? Ale ta decyzja pociągnęła za sobą wiele innych decyzji, korzystnych dla moich finansów. Co jeszcze możemy zrobić, żeby rozdzielić finanse osobiste i firmowe?

Marcin: Przede wszystkim musimy być ze sobą szczerzy. Punkt pierwszy to oczywiście dwa, absolutnie dwa odrębne konta. Na jedno konto wpływają pieniądze z naszej działalności – i tylko z tego konta pokrywamy wszystkie koszty firmowe, inwestycyjne oraz przelewamy sobie pensję na konto osobiste (żeby Urząd Skarbowy się nie przychylił, zatytułowujemy ją: „przelew własny”). Konto osobiste dotyczy wszystkich rzeczy związanych z budżetem domowym, który na razie zostawimy.

Gdy konta zostaną rozdzielone, musimy być ze sobą szczerzy i nie oszukiwać siebie, że tablet dla dziecka albo wymiana telefonu na nowy to wydatki firmowe i inwestycja w nasz biznes. Równie krytycznie powinniśmy podejść do naszych wydatków. Im wnikliwiej przejrzymy nasze koszty, im więcej sposobów na mądre oszczędności znajdziemy, tym większą dajemy sobie szansę na odniesienie sukcesu. To nie tylko pozwoli nam być bardziej konkurencyjnymi, lecz także uwolni nasze pieniądze, które być może wydajemy teraz na jakieś pierdoły (a moglibyśmy wydać je na przykład na zatrudnienie kolejnej osoby, która zdejmie z nas mnóstwo obowiązków, lub skorzystanie z pomocy eksperta, który przyspieszy rozwój naszego biznesu i pomoże go wyskalować). Tak samo jak w życiu, tak i w biznesie zastanówmy się, jak mądrze wydać pieniądze. Często powtarzam, że w finansach nie chodzi o to, aby ciąć wydatki, tylko o to, aby pieniądze przeznaczać na rzeczy, które są dla nas ważne i które kreują wartość. Żeby mówić naszym pieniądzem, dokąd mają iść i co mają dla nas zrobić, zamiast zastanawiać się, gdzie się rozeszły i dlaczego ich nie ma.

Ola: Spodobało mi się to: „mówić pieniądzem, dokąd mają iść i co mają dla mnie zrobić”! Cudowne! (*śmiech*) Marcinie, a jeśli chodzi o budżet i koszty z tym związane? Jak w ogóle można zabrać się do robienia budżetu firmowego, żeby to miało ręce i nogi? Znowu przy założeniu, że jestem jednoosobową mikrofirmą. Jeśli będę miała kosmiczną liczbę tabel, to od razu powiem: „Nie, dziękuję!” i nie będę ich wypełniać. Czy jest prostszy sposób na to, żeby oszacować, ile zarobię, jakie będę miała koszty, ile będę mogła odłożyć i co zrobić, żeby moja pensja była wyższa?

Marcin: Cały urok małego biznesu polega na tym, że nawet jeśli taka tabelka powstanie, to nie będzie ona zawierała wielu pozycji kosztowych. Fajnie jest ułatwi

to sobie. Firmowy budżet, bazujący na podejściu czysto gotówkowym, prowadzę w aplikacji YNAB, która jest bardzo intuicyjna w obsłudze: wpisujesz to, na co musisz przeznaczyć pieniądze w ciągu miesiąca, oraz kwoty, które faktycznie zapłaciłeś. Dzięki temu mniej więcej po dwóch, trzech miesiącach widzisz na wylot, jak funkcjonuje twój biznes, gdzie rozchodzą się pieniądze, na co mogą być potrzebne, kiedy i po co.

Z planowaniem przychodów jest większy problem, dlatego nikomu nie proponuję, żeby na siłę szacował swoje przychody, tylko żeby zastanawiał się, jak rozdysponować pieniądze, które fizycznie ma na koncie. Cały czas patrzmy na gotówkę. Gotówka jest królem. Mamy X gotówki, możemy ją wydać na to, na to i na to, i jeszcze powinny zostać pieniądze na naszą pensję. Róbmy to regularnie, systematycznie.

Jeszcze jedną bardzo ważną kwestią: tak jak w życiu, tak i w biznesie powinniśmy mieć poduszkę bezpieczeństwa, czyli odłożone pieniądze, o których prawie nie pamiętamy. Z tych pieniędzy będziemy mogli skorzystać wtedy, gdy z jakichś powodów nasz budżet miesięczny się nie domknie. Nie możemy dopuścić do takiej sytuacji, w której działamy w naszej firmie zupełnie bez oszczędności. Jeżeli nie będziemy mieli poduszki bezpieczeństwa, zaczniemy łapać różnego rodzaju chałtury i rzeczy, których normalnie nie chcielibyśmy robić, tylko po to, żeby cokolwiek zarobić i pokryć koszty. Poducha, która pozwoliłaby nam co najmniej pół roku pracować bez jakichkolwiek



przychodów, zapewnia olbrzymi komfort. Jeżeli ktoś jeszcze nie ma takiej poduszki w swojej małej firmie, powinien zacząć co miesiąc odkładać część pieniędzy – dzięki temu nie będzie musiał przejmować się tym, że kontrahent o dwa tygodnie spóźni się z płatnością, że zabraknie dwóch tysięcy lub że będzie musiał zorganizować dodatkowe szkolenie. Pieniądze dają nam poczucie komfortu i pozwalają lepiej dysponować naszym czasem. Właśnie dlatego czas to pieniądz.

Ola: A zapytam Cię tak techniczno-logistycznie: mam jedno konto firmowe, w ramach którego ponoszę bieżące opłaty (ZUS, podatki, które akurat płacę kwartalnie, wynagrodzenia), ale też trzymam pieniądze na poduszkę finansową i inwestycje. Czy mając określoną kwotę na koncie, powinnam stworzyć tabelkę, w której wpiszę sobie, powiedzmy, że w tym momencie na koncie jest 100 000 zł, i poprowadzę od tej kwoty strzałki na ZUS, na Urząd Skarbowy, na wynagrodzenia...? Czy jakaś technologia może nam w tym pomóc?

Marcin: Nie ma co przesadzać z technologią i tabelkami, bo pogubimy się w tym wszystkim. Prosta sprawa: masz jeden rachunek bieżący (na który wpływają przychody i z którego robisz przelewy do kontrahentów) oraz dwa konta oszczędnościowe. Jedno konto jest poduszką bezpieczeństwa (najlepiej, gdyby było w zupełnie innym banku i wysoko oprocentowane) – przelewasz na nie pieniądze, ale nie traktuj ich jak pieniędzy firmowych. Drugie konto oszczędnościowe to nasze rezerwy związane z podatkami (VAT-em i podatkiem dochodowym). Rozliczasz się co kwartał, tak jak ja. Wielu przedsiębiorców płacze, kiedy muszą zapłacić na przykład VAT, dlatego trzeba pamiętać: jeśli wystawiasz fakturę z VAT-em na kwotę 1230 zł, od razu odłóż 230 zł. Powiedz sobie: „To nie jest moje; to jest podatek. Odkładałam na konto oszczędnościowe, nie ruszam tego”. Ja tak robię z każdą fakturą. Jaki jest efekt? Zwykle ponosimy koszty, więc część VAT-u odliczamy. Z drugiej strony dzień, w którym płacę VAT, jest jednym z najfajniejszych dni, bo okazuje się, że odłożona rezerwa jest pomniejszona o VAT, który już zapłaciłem w innych fakturach. I nagle na moje firmowe konto wpływa dodatkowy przelew. W finansach behawioralnych nazywa się to księgowaniem mentalnym. Fajnie jest ułatwiać sobie działanie, robiąc sobie takie osobne szufladki, do których fizycznie wkładamy pieniądze; to daje nam poczucie porządku i pozwala nad wszystkim zapanować.

Ola: Tak, pamiętam te czasy bałaganu związanego z kwartalnym płaceniem VAT-u. Oczywiście wszystko miałam na jednym koncie. Dzień przed płaceniem VAT-u myślałam sobie: „Ale fajnie! Ale mam dużo pieniędzy!”. I nagle po zapłaceniu VAT-u: „O rany, ale mam mało pieniędzy!!!”.

Marcin: Dokładnie! I pojawiają się huśtawki nastrojów, prawda? Jeśli mamy ten fundusz bezpieczeństwa, konieczność odłożenia rezerwy na VAT powoduje, że zaczynamy szukać sposobów na wygenerowanie większych przychodów. Zawsze najlepszą opcją jest zwiększanie poziomu swoich przychodów – i na tym przede wszystkim powinniśmy się koncentrować. Jeżeli w swoim biznesie będziemy w głupi sposób wydawać pieniądze, to zwiększenie przychodów niewiele pomoże, bo nie ma takiej kwoty, której nie bylibyśmy w stanie w niemądry sposób rozdysponować.

Ola, może już nie straszmy tak tymi podatkami. Dla mnie najważniejsze jest to, żeby ludzie z megapowerem weszli w ten nowy rok, a ten megapower pochodzi właśnie z wyznaczania celów. Proponuję, żebyśmy wrócili do Ciebie.

Ola: Dobra, tylko dodam, że wrzucę kilka linków do Twojego bloga, żeby moje dziewczyny mogły pogrzebać i zgłębić temat. Na przykład o tych krokach, o których mówiłeś.

Marcin: Dziesięć prostych kroków i stan zen w finansach gwarantowany. Ale dobra, wróćmy do celów rocznych. Słuchaj, ile celów jednocześnie powinniśmy realizować?

Ola: Gdy zacząłeś mówić o finansach, pomyślałam sobie: „Moje dziewczyny Cię ozłocą, bo przekonujesz, że wszystko jest proste”. Ile celów powinniśmy jednocześnie realizować? Nie mogę powiedzieć: „Wiesz co, cztery, bo cztery to najlepsza liczba na świecie!”.

Marcin: Jak widzisz, mam ołówki i notuję. Jak powiedziałaś: „cztery”, to już...

Ola: ...to przekreśli tę czwórkę.

Marcin: ... to uznałem: „OK, w tym roku będą cztery!”.

Ola: (*śmiech*) To zależy od etapu, na którym jesteśmy, jeśli chodzi o realizowanie celów. Jeśli to dla nas coś prostego, jesteśmy do tego przyzwyczajeni, czyli siadamy i robimy, niezależnie od



poziomu motywacji, będziemy realizować kilka celów jednocześnie. Zawsze jednak powtarzam, że jeśli dopiero się uczysz, jeśli wcześniej szło ci to jak po grudzie albo w ogóle nie szło, to nie patrz na osoby, które już wymiatają. Jeśli wczoraj zacząłeś biegać i jesteś w stanie przebiec zaledwie kilometr, w dodatku z wielką zadyszka, to nie bierzesz planu treningowego maratończyka, prawda? Trzeba zacząć od innego pułapu. Najlepiej zacząć od jednego celu. Weźmy po prostu jeden cel. Oczywiście nigdy nie realizujemy jednego celu jako takiego. Moimi celami są bycie dobrą żoną, dobrą mamą...

Marcin: Tak, nawet jeśli świadomie nie wyznaczymy sobie celu, to i tak realizujemy jakieś cele. Tylko niekoniecznie znajdziemy się w miejscu, w którym chcielibyśmy się znaleźć.

Ola: Tak. Dlatego gdy wyznaczamy sobie cel ekstra (na przykład finanse), to ustalmy, że na przykład przez miesiąc albo przez tydzień (bo od nas zależy, ile czasu temu poświęcimy) skupimy się wyłącznie na nim. Po pierwsze, żeby się nie demotywować (gdy mamy piętnaście rzeczy i pociągamy za piętnaście sznurków, robimy jedno, a myślimy o drugim), po drugie – żeby skupić się i stać się bardziej efektywnymi w tym, co realizujemy. To zależy również od naszych preferencji, bo są osoby, które lepiej się czują wtedy, gdy mają więcej rzeczy na głowie. W moim wypadku efektywność siada, gdy robię jedno, a myślę o drugim. Dlatego zatrudniłam menedżerkę projektów, żeby myślała o tym, co w przyszłości trzeba robić. Nie umiem dobrze realizować celów, gdy są ze sobą pomieszan.

Marcin: W tym akurat jesteście do siebie podobni, bo mam całkowicie niepodzielną uwagę – w danym momencie jestem w stanie pracować tylko nad jedną rzeczą. Co więcej, wyłączam się wtedy zupełnie, więc nie słyszę, nawet gdy ktoś coś do mnie mówi. Moja rodzina twierdzi, że jest to skrajnie niepodzielna uwaga. Oponuję wtedy: „Nie, nie, kochani, to nie jest żadna wada, to nie jest skrajnie niepodzielna uwaga, tylko superzaleta. To jest skrajna umiejętność skupiania się na jednej rzeczy”. Faktycznie można wtedy dany temat mocno posunąć do przodu. Istnieje niebezpieczeństwo, że jeśli wyznaczymy za dużo celów (chcemy zdrowo się odżywiać, biegać, podróżować, rozwijać swój biznes, a najlepiej zatrudnić jeszcze pięć osób), zaczynamy nimi żonglować; robi się ich za dużo, i trudno wybrać ten najważniejszy. Czy masz jakiś sposób na to, żeby wybrać ten jeden cel, w który powinniśmy włożyć najwięcej naszej energii?

Ola: Będzie patetycznie, bo powiem z grubej rury, ale miejmy to za sobą. Dla mnie pierwszy i najważniejszy sposób jest taki: wybierz cel, który jest spójny z twoimi wartościami i z twoimi przekonaniem. Nie idź w kierunku miejsca, w którym nie chcesz się znaleźć. Ja na przykład w pewnym momencie postanowiłam, że nie chcę realizować więcej szkoleń dla korporacji, bo było to niezgodne z tym, co chciałam robić, i z miejscem, w którym chciałam się znaleźć. W ramach Pani Swojego Czasu idę tam, gdzie chcę się znaleźć, i wybieram te cele, które sprawią, że będę robiła to, co chcę robić.

Marcin: Jutro dzwoni do Ciebie pani z agencji. Mówi, że organizują wspaniały event na 500 osób. Płacą 10 000 zł za godzinę. „Pani Olu, czy możemy liczyć na pani obecność?”. Co pani Ola wtedy robi?

Ola: Pani Ola sprawdza swój kalendarz, chociaż wiesz, musielibyśmy również porozmawiać, o stawkach, nie?

Marcin: *(śmiech)*

Ola: Pani Ola sprawdza kalendarz i jeśli naprawdę nie ma nic do roboty, a na dodatek miejsce jest gdzieś blisko (jeżdżenia po całej Polsce mam serdecznie dosyć, już mnie to nie bawi, to dla mnie wada tej roboty), to wtedy się zgadza. Szansa, że w najbliższym półroczu nie będę miała nic do roboty, jest naprawdę nikła. Ten rok mam zaplanowany i wypełniony swoimi projektami, które są dla mnie znacznie ciekawsze niż granie do kotleta, jak ja to nazywam, czy też szkolenie do kotleta.

Drugi sposób, który umożliwi nam określenie tego najważniejszego celu spośród kilku innych: wybrać ten cel, który najszybciej doprowadzi nas do tego, co chcemy zrealizować; który spełni naszą wizję lub strategię. Zakładam, że każda firma ma jakąś strategię rozwoju, dlatego wybieramy te cele, które szybciej i efektywniej nas do niej doprowadzą, a odrzucamy te, którym będziemy musieli poświęcić więcej czasu albo które będziemy musieli realizować w mniej przyjemny sposób. Mogłabym opracować i sprzedawać wiele produktów fizycznych, ale mam określoną strategię rozwoju Pani Swojego Czasu i wiem, że inne cele doprowadzą mnie do niej szybciej.



Trzeci sposób: warto zastanowić się, które cele wpłyną na inne obszary. Czasami realizacja jednego celu poprawia działania w kilku innych obszarach naszego życia albo biznesu. Warto zastanowić się, gdzie znajdują się takie połączenia. Jeśli mamy ograniczoną ilość czasu, należy wybrać te cele, które mają najwięcej tych połączeń.

Marcin: Fajny sposób! Zacząłem stosować taką metodę podwójnego, a czasem potrójnego Pareto. Śmieję się, że zawsze jest 20% działań, które przynoszą 80% rezultatu. Staram się wyselekcjonować te 20%. Gdy mi się uda, następnego dnia robię drugą rundę i określam kolejne 20% z tych 20%. Jeśli wciąż jest za dużo, dochodzi do trzeciej rundy. Po kilku takich iteracjach zostajesz z jedną, czasem z dwiema rzeczami na liście i już wiesz: „Tak, to jest to!”. Lubię odrzucać wszystko to, co chociaż wydaje się ciekawe, może nie doprowadzić mnie do celu.

Ola: Ja też lubię przypominać ludziom, że jeśli mają pulę celów, niech przesuną je o 10 lat do przodu. Rzadko namawiam do przesunięcia aż o 10 lat, ale chodzi o sprawdzenie, który cel naprawdę coś zmieni – w życiu lub w biznesie. Jeśli zaświeci się żarówka: „O kurczę, gdybym to osiągnęła, za 10 lat znalazłabym się w takim lub takim miejscu”, to istnieje większe prawdopodobieństwo, że należy zabrać się do realizacji tego celu.

Marcin: Słuchaj, a ile czasu powinniśmy przeznaczać na wyznaczanie swoich celów? Jak to zrobić od takiej operacyjnej strony?

Ola: Najprostsza odpowiedź jest taka: tyle, ile go masz. Niestety, większość osób odpowiada: „Ale ja nie mam czasu!”.

Marcin: Nie masz, bo nie wyznaczasz celów i nie planujesz.

Ola: Tak, ale jest to związane również z przekonaniem, że nasze cele muszą być ambitne. Nie tylko wyznaczamy sobie zbyt ambitne cele, lecz także zbyt ambitnie pochodzimy do ich realizacji. Podobało mi się, gdy powiedziałaś, że wystarczy 20 minut poświęcić naszym przychodom. Tymczasem gdy zastanawiamy się nad naszymi finansami, uznajemy, że trzeba pojechać na jakieś dwudniowe szkolenie....

Marcin: ...kupić z dziesięć książek.

Ola: Przeznacz tyle czasu na realizowanie celu, żeby ten cel zrealizować. Jeśli założysz, że przez godzinę dziennie będziesz medytować (bo przeczytałaś, że dzięki temu twoje życie wybuchnie pozytywnym nastrojem), jest bardzo prawdopodobne, że po dwóch dniach porzucisz cel, bo nie znajdziesz tej godziny. Namawiam do tego, żeby była to możliwie jak najmniejsza jednostka czasu, która pozwoli ci wypracować nawyk. Jeśli musisz lub lubisz, inspiruj się innymi osobami, ale nie naśluduj ich ślepo. Mam na myśli kobiety, które podczas urlopu macierzyńskiego chcą rozwijać biznes online. Myślą: „Rok to fajny okres, żeby rozwinąć biznes online”. Zwykle mają do dyspozycji kilka piętnastominutowek w ciągu dnia, gdy dziecko śpi. I są załamane, bo patrzą na inne kobiety, które mają do dyspozycji 8 godzin dziennie. Nie ma sensu porównywać się z innymi i niepotrzebnie frustrować, tylko trzeba zastanowić się, co możesz zrobić ze swoim celem, żeby swoje działania wrzucić w te piętnastominutowki. Wtedy nasz cel się urzeczywistnia. Zakładanie, że mając do dyspozycji trzy piętnastominutowki, osiągniesz dokładnie tyle samo, ile osiągnąłby ktoś, kto pracuje 8 godzin dziennie, jest mało realne (choć czasami efektywniej pracujemy, gdy mamy mniej czasu).

Marcin: Czyli musimy dopasować cel do siebie i do swojej sytuacji. To może ostatnie już pytanie, chociaż chciałbym maglować Cię znacznie dłużej i zrobić taką miniencyklopedię na temat zarządzania czasem i wyznaczania celów. Co jest ważne przy definiowaniu i ustalaniu celu?

Ola: Wyjdzie na to, że jestem bardzo wzniosłą osobą, ale... najważniejsze jest dla mnie to, żeby wiedzieć, po co realizujemy cele. Tak z ręką na sercu. Popatrzmy wstecz i zastanówmy się, ile celów w naszym życiu realizowaliśmy dlatego, że były dla nas ważne i chcieliśmy je zrealizować, a ile dlatego, że ktoś tego od nas oczekiwał albo że były one społecznie uzasadnione. Ludzie zwykle realizują cele, „bo tak wypada” lub do nich przywykli. Wszyscy w rodzinie poszli na prawo, więc ja też poszłam. Jestem nieszczęśliwa, nienawidzę tego, tak naprawdę chcę lepić garnki, ale studiuję prawo. Wchodzimy w niewłaściwe związki i budzimy się w wieku 40, 50 lat z ręką w nocniku, bo nie zastanawialiśmy się, po co to robimy.



Wiemy już, po co realizujemy ten cel. Kolejną kwestię, którą ludzie rzadko robią, jest opracowanie planu działania. Już wiemy, że cele mają być konkretne i określone w czasie, ale niewiele osób przygotowuje plan działania. A plan działania – powtórzę raz jeszcze – jest tym, co powoduje, że gdy zapytam: „OK, to co konkretnie i o której będziesz robić, żeby zrealizować ten cel?”.

Marcin: Bardzo spodobało mi się to, co powiedziałaś o zajrzeniu w swoje serce i realizowaniu tego, co naprawdę chcemy robić. Przeczytałem kiedyś książkę „Czego najbardziej żałują umierający”. Jej autorka pracowała w hospicjach i przeprowadzała pogłębione wywiady z pacjentami. Jedną z najczęściej powtarzanych przez nich rzeczy był żal, że żyli w taki sposób, jakiego oczekiwali od nich inni, zamiast żyć tak, jak naprawdę chcieli żyć. Patrząc z tej perspektywy, to, co powiedziałaś, jest bardzo, bardzo wartościowe i mądre. Jesteś mądrą kobietą, dlatego cieszę się, że mogłem Cię poznać i zaprosić do podcastu.

Ola: I wzajemnie!

Marcin: Nie dam rady zadać Ci więcej pytań w tym odcinku; może za jakiś czas będziemy mogli kontynuować naszą rozmowę. Znacznie więcej możemy dowiedzieć się z kursów, które przygotowałaś właśnie po to, aby pomóc kobietom – ale również mężczyznom – działać bardziej skutecznie. Opowiedz trochę o najnowszym kursie.

Ola: W styczniu rusza pierwsza edycja kursu o nazwie „Kurs na cel”. Ten tytuł również – tak jak poprzednich moich kursów – został wymyślony przez moje czytelniczki i klientki. W skrócie: kurs jest dla osób, które chcą nauczyć się planować, a potem – co ważniejsze – realizować swoje cele. Wiele osób planuje, tylko problem w tym, że ich cele nie są zrealizowane. Uczestnicy kursu będą szukać swoich celów i dobrze je definiować (bo nie ukrywajmy, sporo osób po prostu nie wie, co takiego mogłyby zrealizować), aby nie były jedynie tabelką SMART, z którą nic się nie dzieje. Następnie opracują konkretne plany działania, aby wiedzieć, co robić na przykład we wtorek, żeby zrealizować swoje cele. Będziemy oczywiście myśleć o tym, jak włączyć swój cel w plan dnia, bo nie sztuką jest przygotować piękny plan, skoro życie wywróci nam go do góry nogami. Na koniec nauczymy się monitorować i ewaluować cele, żeby i z sukcesów, i z porażek wyciągać to, co najlepsze. Sprzedaż kursu startuje 15 stycznia. Zwykle przez pierwsze dni cena jest niższa, ponieważ promują osoby, które od razu decydują się na zakup.

Marcin: Czyli 15 stycznia to ważna data, którą warto zapamiętać. Oczywiście można uczyć się na własnych błędach, ale taniej, szybciej i skuteczniej jest uczyć się od innych. Bardzo mi się podobało, gdy mówiłaś o kursie. Każde Twoje zdanie było odpowiedzią na konkretne problemy, z którymi faktycznie większość z nas zmaga się na etapie planowania lub realizacji celów. Bardzo, bardzo jestem ciekawy Twojego kursu. Gdy się rozłączymy, porozmawiamy o tym, jak mogę go kupić.

Ola: Dam Ci dostęp do panelu z kursem, żebyś nie musiał udawać kobiety. *(śmiech)*

Marcin: No właśnie, właśnie... Wiesz, nie czuję się z tym najlepiej... „Kurs na cel”. 15 stycznia 2018 obieramy kurs na cel!

Ola: Tak. Marcinie, powiedz jeszcze moim dziewczynom, gdzie mogą Cię znaleźć.

Marcin: Zapraszam bardzo serdecznie na blog „Finanse bardzo osobiste”, do zakładki „Zacznij tutaj” i linka „Dziesięć kroków”, który mówi o tym, jak krok po kroku ułożyć swoje finanse. 15 minut czytania i nagle się okazuje, że faktycznie finanse osobiste są proste.

Ola: Super!

Marcin: Jeżeli natomiast ktokolwiek myśli o kredycie hipotecznym... Kupno mieszkania i sfinansowanie go kredytem to jedna z najważniejszych decyzji finansowych w życiu. Przez kilka lat byłem dyrektorem finansowym w banku hipotecznym, więc wiem, gdzie, ile i w jaki sposób bank na tym zarabia. Wiem też, ile można zaoszczędzić, zaciągając kredyt w mądry sposób. Właśnie dlatego, że to jedna z decyzji, które sprawiają, że zaczynają się lata budżetowania, odmawiania sobie kawy na mieście, zaciskania pasa, zacząłem od pomagania moim kursantom w rozwiązaniu tego najważniejszego problemu. Kurs składa się z 12 odcinków, które krok po kroku pokazują, jak mądrze zaciągnąć kredyt. Dodatkowo do kursu jest kalkulator internetowy, który pozwala szybko porównać wszystkie oferty, znaleźć odpowiedź na pytanie, czy faktycznie jest to oferta najlepsza dla mnie, czy



ZARZĄDZANIE CZASEM DLA KOBIEC

może dla doradcy, który poleca mi ją za prowizję. Zachęcam wszystkich, którzy myślą o kredycie hipotecznym. W kursie wzięło udział ponad 600 osób. Natomiast tym, którzy chcą po prostu zapoznać się ze światem finansów osobistych i moim zdroworozsądkowym podejściem do finansów, polecam wpis „10 kroków, jak zadbać o własne finanse”.

Ola: Super, teraz wszystko mamy jasne!

Marcin: Chciałem bardzo serdecznie jeszcze raz podziękować Ci za tę rozmowę. Gorąco pozdrawiam Twoje słuchaczki, moich słuchaczy i wszystkie osoby, które wysłuchały tego długiego, lecz niezwykle konkretnego odcinka.

Ola: I wzajemnie! Bardzo dziękuję, Marcinie. Cieszę się, że nagraliśmy długi podcast, bo słucham tylko długich podcastów.

Marcin: I tym wspaniałym, optymistycznym akcentem kończymy, życząc jednocześnie wspaniałego 2018 roku!

Ola: Dziękuję bardzo!

Marcin: Dzięki.

To tyle, jeśli chodzi o naszą rozmowę. Mam nadzieję, że wyciągnęłyście dla siebie ciekawe i przydatne kwestie. Dawno temu miałam duże problemy z uporządkowaniem swoich finansów, dlatego cieszę się, że obecnie wszystko jest tak, jak powinno być. Wskakujcie na blog Marcina „Finanse bardzo osobiste” i sprawdźcie, co możecie zrobić w temacie finansów.

A jeśli interesuje Was temat celów i tego, co zrobić, żeby w 2018 roku w końcu zrealizować swoje cele, to zapraszam Was na kurs „Kurs na cel”. Na stronie www.kursnacel.pl możecie zapisać się na listę osób zainteresowanych.

Wszystkie linki, o których wspominaliśmy w podcaście, znajdziecie w notatkach do podcastu. Zapraszam Was do zapoznania się z nimi.

Jeśli Ci się podobało, podziel się podcastem.

Do usłyszenia!