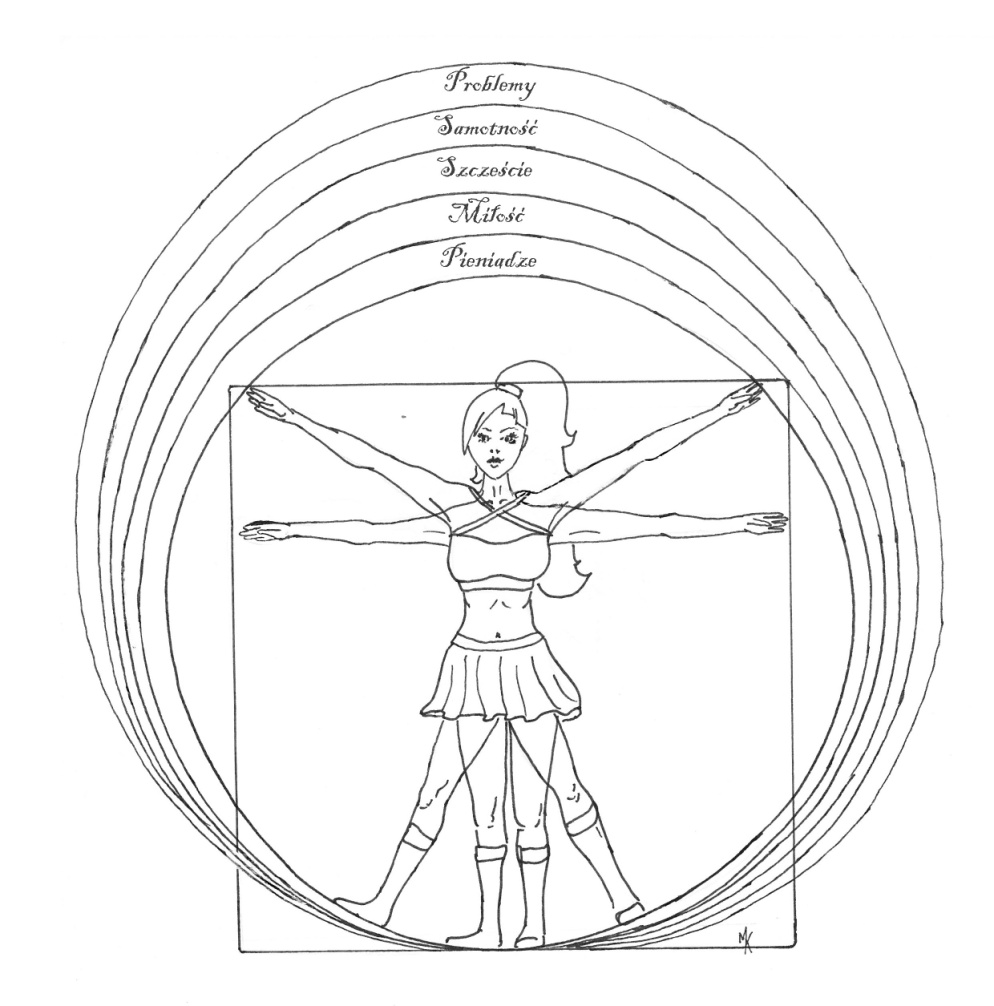
**Energia pieniądza, pracy i biznesu**

**Mission Impossible: zrozumieć energię pieniądza**

****

Stwórca wezwał Istotę na ostatnie spotkanie przed jej misją na Ziemię i zapytał, czy jest gotowa. Istota wydawała się wciąż mocno podekscytowana, nieustannie nazywając swoją misję niesamowitą przygodą na piątej planecie od Słońca.

Czy masz do mnie jakieś pytania? – zapytał Stwórca

Tak, mam – z dozą niespokojności odpowiedziała Istota – nie wiem, dlaczego tak wielu Ziemian goni na oślep za prostokątnymi skrawkamipapieru z podobiznami zmarłych. Wymieniają papierowych zmarłych na jedzenie, buty, samochody, poprawę fryzur i prezenty dla bliskich. Więc rozumiem poniekąd ten pęd. Ale ta zbiorowa halucynacja przybiera rozmiar społecznej obsesji!

- Są kraje, w których jeden dolar decyduje o tym, czy cała rodzina będzie miała co zjeść każdego dnia. Są ludzie, którzy każdego dnia wydają tysiące na zabawę i rozrywkę. Są państwa, w których pięć procent społeczeństwa ma dziewięćdziesiąt procent bogactwa. Są takie, w których ludzie sprzedają swoje ciała, a czasem narządy, by zapewnić sobie byt. Są ludzie, którzy żyją tylko po to, by ciężko pracować i wyżywić swoje dzieci i są tacy, którzy wydają miliony, by odciąć się od rodziny i nigdy nie pracować. Człowiek i pieniądz to niezwykle emocjonalna relacja – odpowiedział Stwórca, po czym kontynuował…

- Daliśmy ludziom bogactwo, by wynagradzać ich za pracę i bogactwo, które mają wewnątrz, w sobie. Tymczasem są tacy, którzy poznali doskonale energię pieniądza i posiadają ich nieprzyzwoicie dużo. Są też tacy, którzy pracują od świtu do nocy i wciąż im brakuje na godziwe życie. Nic nie dzieli bardziej ludzi niż pieniądze. W kulturze zachodniej pieniądze łączą ze sobą przyjemność z cierpieniem, szczęście z bólem, poczucie władzy z poczuciem słabości, skrzywdzenie z wynagradzaniem. Energia pieniądza jest transformowalna jak każda inna energia, z tym że presja zarabiania jest nieporównywalna z czymkolwiek innym..

Istota słuchaStwórcę z wielką ciekawością, ale i ze smutkiem. Po czym odpowiada: wciąż nie wiem, jak to się dzieje, że ludzie naiwnie myślą, że większe zarobki dadzą im większe szczęście..? A do tego uważają, że pieniądze rozwiążą ich wszystkie problemy.. To jakiś absurd, skoro zna się strukturę szczęścia.

- to będzie Twoje ostatnie zadanie podczas misji, Istoto. Poznaj energię pieniądza! Zdobywaj je, by żyć godnie, ale też dziel się z innymi. Sekret zarabiania poznasz już niedługo.

Z tego rozdziału można by zrobić kilka tomów rad bardziej lub mniej przydatnych dla Ciebie. Opisać podstawy inteligencji finansowej, pomysły na biznes. Prawo przyciągania pieniędzy. Prawo odpychania pieniędzy. To bardzo wiele. Tak wiele jest rzeczy, których trzeba się nauczyć, by było lepiej, mądrzej, by iść do przodu.



*Mój krytyk wewnętrzny: Autorka powinna obnażyć się przed czytelniczkami, czy ma jakiekolwiek doświadczenia z zarabianiem! Podać konkrety!*

*Wewnętrzna Racjonalistka: a co, jak jakaś Urzędniczka Kontroli Skarbowej też będzie czytać tą książkę i się zainteresuje, czy autorka za wszystko płaci podatki?*

*Moja Marzycielka: ja lubię wszystkie babki! Fajocha! Będzie jakaś znajomość w Skarbówce!*

Długo myślałam nad tym rozdziałem. Czy w ogóle jest sens, aby powstał. Dlaczego miałby nie powstać? Dobre pytanie! Dziękuję, że być może w tym momencie je zadajesz… Bo kobiety nie są zainteresowane zarabianiem! Takie jest moje zdanie. Cudownie jest mieć pieniądze na to, czego akurat potrzebują, ale strategie pomnażania pieniędzy już je nie interesuj. Są takie, którym starcza to, co zarabiają, są takie, które szukają mężów milionerów, ale są też takie, które utrzymują całe rodziny z jednej, własnej pensji.Hm… Już to napisałam, nie wykasuję, może przesadzam, może generalizuję.. może mam ograniczające przekonania na temat kobiet! Niemniej, taka jest moja opinia.

Obiecuję Ci jednak, że ten rozdział nie będzie nudny. Będą historie, będzie miło, będą dziwne i kontrowersyjne stwierdzenia, dlatego warto go przeczytać! Może czasem nie będziesz się ze mną zgadzać. I o to chodzi. Może ja nie wiem lepiej niż Ty. Ja zawsze wątpię w swoje prawdy, by móc lepiej rozumieć innych i wybierać to, co będzie mi bardziej przydatne. Jeśli jesteś gotowa na wiedzę o kobietach i pieniądzach, zacznijmy…

Mogłabym tu powtórzyć cytatsłówKatharine Hepburn z rozdziału, który dotyczył seksapilu *"Kobiety, jeśli macie wybór pomiędzy pieniędzmi a seksapilem, wybierzcie pieniądze. Z biegiem lat te pieniądze staną się waszym seksapilem"*

Tu jest dobre sformułowanie: „jeśli macie wybór” – ja bym je zmieniła, udoskonaliła… na **„Kobiety, zawsze macie wybór pomiędzy pieniędzmi, a seksapilem, wybierajcie pieniądze. Z biegiem lat te pieniądze staną się waszym seksapilem”.**

Choć udowadniano mi, że jak ktoś ma szczęście do pieniędzy, to je ma, a jak nie ma, to nie, to ja i tak w to nie wierzę. Można stworzyć sobie warunki, by zacząć je mieć.

Gdy pracowałam jako kurator społeczny przez kilka lat, miałam dozorowanych w małych miasteczkach i zabitych dechami wioskach pod Krakowem. W niektórych domach nie było nawet „normalnych” łazienek, czy ogrzewania. Pomyślisz może „patologia!”. Ale to nawet nie to.. W niektórych rodzinach nie pito alkoholu, relacje były dobre.. ręce do pracy niby chętne.. a mimo wszystko cały czas bieda, bieda, bieda. „Biednemu zawsze wiatr w oczy” powtarzały te rodziny i tą mantrą rozpoczynał się każdy dzień, a z westchnieniem ulgi, gdy się kończył.

Już wiesz trochę o tożsamości z poprzednich rozdziałów i jej wpływie na zachowanie i życie człowieka. Ci ludzie mieli tożsamość biedaków. I nie ważne, jak ciężko by pracowali, zawsze nie starczało im do pierwszego. Gdyby dostali nagle miliony, nie posiadając inteligencji finansowej, i tak pozostaliby biedakami. Pracodawcy – zbóje ich nie doceniali, nie szanowali, nie płacili, a oni brali to na klatę i zmieniali pracodawcę, gdzie sytuacja się powtarzała.. W Polsce jest mnóstwo firm, fabryk, które wykorzystują ludzi. A ludzie, wiedząc, że są wykorzystywani, dalej pracują, bo nie mają innego wyjścia. Nie mają innej perspektywy. Nie mają, bo nie są przygotowani do życia!

Uff.. dość tych dywagacji. Jakże prawdziwych jednak. Szkoda mi ludzi. Pomagam, kiedy mogę, wiedząc jednocześnie, że żyjąc w tym swoim „matriksie ubóstwa” z tożsamością biedaka, zawsze będą mieli wiatr w oczy. Wygrana w lotto zmieniłaby ich sytuację na krótko lub wręcz ją pogorszyła. Bo, jak wiemy z licznych opowieści, ludzie, którzy wygrywali fortuny na loteriach, szybko je tracili, popadając w jeszcze większe długi niż mieli z dodatkową różnicą, że staczali się jeszcze bardziej. Historie te oczywiście ugruntowują jakże mętny i nieprawdziwy przekaz, że pieniądze szczęścia nie dają!. A Ty już po lekturze tych wszystkich rozdziałów w tej książce wiesz, że to nie działa w ten sposób!

Z pamiętnika coach’a

*- podpowiedz mi jakiś dobry pomysł na biznes!*

*- mogę ci podać 200 pomysłów na biznes. Dla jednej osoby wystarczy jeden, by zbiła fortunę, druga wykorzysta 200 i na wszystkich polegnie*

*- dlaczego?*

*- bo biznes nie jest dla niej*

*- dlaczego?*

*- bo nie zna podstaw*

*- czego?*

*- zarabiania*

**Lekcja Nr 1 SZKOŁA nie uczy, jak być bogatym**

Ludzie na ogół chcą bogactwa i chcą go już. Największym marzeniem ludzi jest wygrać dużą sumę w lotto. 2 miliony można wydać w jeden dzień. Taką kwotą życia nie zmienisz. Coś ustabilizujesz, ale Twoje problemy szybko do Ciebie wrócą, a raczej Ty do nich, bo przecież to nie pieniądze je rozwiązują. Tylko Ty sama możesz to zrobić..

20 milionów wygranej byłoby kwotą, która nie tylko pozwolić zaspokoić wszystkie zachcianki, ale reszta odłożona na lokacie pozwoliłaby co miesiąc utrzymywać się szczęśliwcowi z odsetek. Ostatecznie pocieszamy się jednak opowieściami o bankrutach.

W osiągnięciu bogactwa rządzą dokładnie te same zasady, które rządzą we wszystkich innych dziedzinach życia, w których, aby coś utrzymać, zdobyć, trzeba się na tym znać.

Robert Kiyosaki[[1]](#footnote-2) używa ciekawej metafory: „Jeżeli zamierzamy zbudować wieżowiec EmpireStateBuilding, najpierw musimy wykopać głęboką dziurę i położyć silne fundamenty. Jeśli zamierzać wybudować domek letniskowy – wszystko, co trzeba zrobić, to wylać płytę betonową grubości 15 centymetrów. Większość ludzi na swojej drodze do bogactwa próbuje zbudować wieżowiec na płycie z betonu grubości 15 centymetrów. Nasz system szkolny, który był utworzony w erze agrarnej, wciąż wierzy w domy bez fundamentów”.

Inteligencji finansowej nie uczą nas w szkole. Ponieważ to przecież oczywiste, że szkoła ma za zadanie wykreować posłusznego obywatela, który będzie pracował na państwo, nie państwo na niego.

Wyobraź sobie przez moment, że jesteś państwem. Twoim zasobem są obywatele. A żeby nimi zarządzać, tworzysz system – edukacyjny, podatkowy, prawny. Chcąc wykorzystać, jak najlepiej swoje zasoby, stworzysz taki system, aby obywatele pracowali dla ciebie, w zamian dajesz im pewne przywileje i prawa, jednak dla ciebie najbardziej korzystnym rozwiązaniem byłaby sytuacja, kiedy ludzie nie potrafiliby ich w 100% wykorzystać. Trudno się dziwić, że takie realia rządzą naszym krajem, ale też innymi demokratycznymi państwami na świecie. Jest to dość logiczne i oczywiste, jeśli patrzy się z perspektywy państwa, które jest w pewnym sensie niezależnym bytem.

Jedyne, co możesz zrobić, to nauczyć się więcej niż to, czego uczą w szkole. Inteligencja finansowa brzmi poniekąd jak czarna magia. Słowo „finansowa” już dla przeciętnego człowieka może wiązać się z czymś, co odrzuca. Finanse to nuda i żmudne analizowanie słupków księgowych. Też tak kiedyś myślałam. Ale jest to zupełnie ograniczające przekonanie.

Edukacja finansowa może być niezwykłą przygodą i autostradą do bogactwa.

Od lat słuchałam narzekań kolegów z pracy i rodziny, że porządni pracownicy są tak bardzo poszkodowani, bo płacą większe podatki niż bogaci, a zarabiają mniej.

MIT 1 – największy koszt to podatek

Największym kosztem dla ludzi jest podatek dochodowy. Przynajmniej takie istnieje przekonanie. Ale tak naprawdę największym kosztem jest składka na ubezpieczenie społeczne. Ponieważ część ubezpieczenia pokrywa pracownik, ale drugą część pracodawca, jednocześnie są to pieniądze, których pracodawca nie może przeznaczyć na pensję. Na dodatek musimy płacić podatek dochodowy od całej składki na ubezpieczenie społeczne, czyli od dochodu, którego nigdy nie osiągnęliśmy. Pracodawca przekazuję tą składkę, zanim wypłaci nam pensję.

Czy opłaca się być pracownikiem? Oczywiście, że nie!

Ludzie mają pretensję o to, że bogaci nie płacą uczciwie podatków! Prawda jest jednak taka, że płacą je zgodnie z prawem, tylko znają takie przepisy podatkowe, które pozwalają im uniknąć dużych podatków, a nawet nie płacić ich wcale.

MIT 2 – edukacja finansowa jest nudna i trudna

Wygrywają ci, którzy znają przepisy. Zrozumiałam to dopiero po przeczytaniu odpowiednich książek i temu, że poświęciłam kilka dni na udział w kursie inteligencji finansowej w jednym z klubów cashflow. Kluby te są w całej Polsce a udział w zajęciach nie kosztuje dużo. Warto rozważyć, aby poświęcić kilka popołudniowych godzin na tą edukację, zwłaszcza, że dzięki zastosowaniu symulacji życia w postaci gry cashflow nauka staje się zabawą i przyjemnością.

Jednocześnie, poznajesz osoby, które poważnie traktują swoją finansową przyszłość i nierzadko na warsztatach można poznać swoich przyszłych partnerów biznesowych.

MIT nr 3 – dobry dyplom i studia na kierunku ekonomicznym lub medycynie zapewnią ci bogactwo

Miliony ludzi w naszym kraju uzyskują dyplomy, kończą studia magisterskie, doktoranckie. Wspinają się po szczeblach kariery, jednak nadal mają problemy finansowe!

Możesz mi wierzyć lub nie, ale znam osoby z małych miasteczek i dużych miast, które zarabiają 1.800 brutto, jak również 9 tys. na rękę, a ich problemy finansowe są takie same. Choć brzmi to niedorzecznie, jest to prawdą! Bardzo łatwo uczymy się, jak wydawać pieniądze, ale nikt nie uczy nas jak zarabiać. Większość ludzi nie rozumie przepływu pieniędzy. Nie wiedzą, co to są aktywa, a co pasywa. Gdyby wiedzieli, jak pomnażać aktywa, nigdy nie przejmowaliby się tym, kiedy i jaką emeryturę dostaną.

Ludzie mają różne dyplomy, a wciąż pozostają finansowymi analfabetami.

**LEKCJA nr 2. Kto pracuje dla pieniędzy, a na kogo pieniądze pracują?**

Biedni pracują dla pieniędzy, podczas gdy pieniądze pracują na bogatych.

Biedni i klasa średnia pozwalają pieniądzom sterować swoim życiem. Ludzie Ci wydają pieniądze na śmieci. Dosłownie! na rzeczy, które pochłaniają jeszcze więcej pieniędzy lub które lądują za 3 dni w śmietniku. Wszystko robimy dla pieniędzy! Ludzie harują coraz bardziej i dłużej, a potem słyszą w telewizji, że muszą pracować jeszcze dłużej do wyczekiwanej emerytury.

Ulegamy jednak tzw. Konsensusowi społecznemu.

Dr Robert Cialdini po latach badań stwierdził, ze jest 6 reguł wywierania wpływu na ludzi.

Dowód społeczny jest jednym z nich. Oznacza to dla nas, że jeśli większość społeczeństwa coś robi, to jest to na tyle naturalne, ze my także powinniśmy to zrobić.

Możesz wyobrazić sobie przed sobą w tym momencie zwierciadło i zadać sobie trzy pytania:

1. Czy to ma sens?
2. Czy jeśli większość ludzi coś robi, to jesteś na 120% pewien, że ma to sens?
3. Co byś zrobił, gdybyś wiedział, że ci ludzie są w błędzie?

- wiesz, Klaudia, ty tak zachęcasz ludzi do działania, ale przyjeżdżasz z tej warszawy do takiego Barlinka i mówisz o sukcesie i przedsiębiorczości. Nie rozumiem mnie źle, ale jest to idiotyczne! Powiedział mój znajomy

- przecież ja pochodzę z Barlinka! Mieszkałam w różnych zakątkach Polski przez ostatnie 15 lat i w każdym z tych miejsc mieszkali zarówno biedni jak i bogaci, także tutaj, więc miejsce nie wydaje mi się ograniczeniem.

- hmm.. ale tutaj nie ma ludzi, którzy chcieliby coś zrobić ze swoim życiem

- czy na 100% jesteś pewny, że nie ma?

- ja takich nie znam.

- znasz tutaj wszystkich?

-…? nie

Wiele osób przekonuję się na pewnym etapie swojego życia, że nie ma sensu to, co robi większość. Wówczas próbują przekonać swoich wujków, rodziców, kolegów, że to nie ma sensu. Sama tak robiłam. Efekt? Możesz się domyślić.

Patrzą na Ciebie, jak na idiotkę i kogoś kto nie zna realiów lub buja w obłokach. Starcie emocjonalne w takim wypadku jest na tyle duże, że nierzadko porzucasz swoje „bujanie w obłokach” i wracasz na ubitą ziemię.

Zatem masz dwie drogi, albo pójść swoją własną, albo dopasować się do ogółu. Ludzie nie chcą słyszeć, że jest inny, lepszy wybór. Już wiele wiesz o modelu świata i przekonaniach – ludzie lubią potwierdzać swoje przekonania, nawet te ograniczające. Ich podświadomość zbyt mocno się boi tego, że mogła się mylić przez 10, 20, 30 lat.

**SEKRETY BOGACTWA - Ewolucja biednej w bogatą.**

Ilość zarabianych pieniędzy jest wprost proporcjonalna do 3 rzeczy

- własnego rozwoju i wartości

- stopnia, w jaki Twój produkt, usługa, praca rozwiązuje problemy ludzi i instytucji (społeczeństwa już nie koniecznie) i koresponduje z ich potrzebami

- kierunku skupienia

- pozbycie się złych skojarzeń z pieniędzmi

**Sekret ZARABIANIA nr 1. Rozwój**

Gdy człowiek lub firma przestaje się rozwijać, przestaje zwiększać zyski. To oczywista oczywistość. Ludzie biedni popełniają ten błąd, że wychodzą z założenie, że aby zarabiać więcej, trzeba więcej pracować. Aby szybciej jechać na rowerze, trzeba szybciej pedałować.. Nie jeśli, ktoś ma przerzutki i z nich korzysta. I nie, jeśli dodatkowo ma zamontowany silnik, co sprawia, że motorower może poruszać się bez siły mięśni.

Tak działa bogacenie się. Przestajesz się rozwijać. Przestajesz zwiększać zyski.

Widziałam wiele życiowych tragedii.. Jeden z moich dozorowanych pracował na umowę-zlecenie za 1300 zł w restauracji, jako pomoc. Miał rodzinę na utrzymaniu. Pracodawca często opóźniał wypłaty, płacąc z opóźnieniem. Pracownik się denerwował i sporo narzekał. Nazywał właściciela restauracji złodziejem. Mówił, że wyzyskuje ludzi i nie szanuje. Zakładając, że wielu jest takich pracodawców w Polsce, poszłam do owego pracodawcy mojego dozorowanego, aby wyjaśnić sytuację i dowiedzieć się, jak to wygląda z drugiej strony. Pracodawca okazał się ciepłym człowiekiem. Przyznał, że czasem z opóźnieniem wypłaca pieniądze. Wyjaśnił mi sytuację od swojej sprawy. Koszt utrzymania pracownika – ZUS, podatek plus inne koszty to prawie 3 tysiące złotych. Ostatecznie pracownik po odliczeniu wszystkich składek i podatku dostaje 1300 zł, niemniej dla restauratora to znacznie wyższy koszt. Wyjaśnił też, że jest w stanie pomóc każdemu z pracowników, aby kształcili się dalej w gastronomii, dzięki czemu, będą mogli awansować. Mój dozorowany z tego nie skorzystał, bo w ogóle nie rozumiał, że jest mu to potrzebne. Tak właśnie funkcjonuje większość osób, które nie rozumieją konieczności rozwijania się i podnoszenia własnej wartości.

A oczywistym jest, że właściciel biznesu, firmy zawsze będzie płacił najpierw sobie. Jest to uczciwe, moim zdaniem, o ile oczywiście nie są to oszukańcze i krzywdzące mechanizmy.

Czy jest możliwe zarabiać dwa razy więcej w miesiącu, pracując tyle samo czasu? Oczywiście, ze tak. Trzy razy więcej? Też! Dziesięć razy więcej i nawet sto razy więcej także jest możliwe – wszystko jest proporcjonalne do Twojego rozwoju. Tą zasadę wzięłam sobie kilka lat temu do serca i ją stosuję cały czas, widząc, jak przychody na moim koncie się powiększają.

Biorę udział w najdroższych szkoleniach, kursach i nigdy nie żałuję pieniędzy na książki. Od kiedy stosuję tą zasadę, mam ciągły wzrost przychodów. Z różnych źródeł. Czasem szkoda mi odkładać pieniędzy na zwykłą lokatę, bo uważam, że tam się marnują. Czasem inwestuję, ale w inwestycjach zawsze jest ryzyko. Inwestycja w siebie to zero ryzyka i 1000% zysku rocznie.

**Sekret ZARABIANIA nr 2 – zrozumieć potrzeby ludzi**

**Kolejną rzeczą, od której zależy Twoja ewolucja finansowa – to zaspokajanie potrzeb i pragnień ludzkich, a zwłaszcza rozwiązywanie ich problemów.** Każdy ma problemy i potrzeby. Ludzie są w stanie wydawać oszczędności życia, by pozbyć się czegoś, co szczególnie och trapi.

Viki: mam trądzik i przebarwienia, nie chcę już z tym żyć! Próbowałam już wielu metod, kwas migdałowy, mikrodermabrazję, okłady z cytryny, już nie wytrzymam! doradźcie coś foremki!!! (na jednym z forum dla kobiet)

Aida: a ile jesteś w stanie wydać pieniędzy, bo ja polecam cosmelan, ale nie jest to tanie

Viki: cena nie gra roli…

Zarabia producent, dostawca, kosmetyczka i forum internetowe na reklamach, zaspokajając potrzeby dziewczyn z problemami skórnymi, które nie radzą sobie z emocją wstydu. I gdy sobie nie poradzą, zawsze będą tam wracać, bo jeden zlikwidowany problem nie będzie ostatnim. Zapłacą każde pieniądze, aby uciec od poczucia wstydu i gorszości. Tak jak większość z nas.

Jeśli masz własną firmę i sprzedajesz swoje produkty, czasem klienta trzeba wyedukować z potrzeb, które ma, bo sam nie jest ich świadomy. Niegdyś przypadkowo spotkany rehabilitant sprzedał mi serię zabiegów, bo zauważył, że mam przodopochylenie miednicy podczas biegania. Nie wiedziałam, że od tego bolą mnie nogi i często łapię kontuzje. Chętnie mu zapłaciłam za pół roku rehabilitacji i ustawiania na nowo postawy. Do tego byłam mu wdzięczna i polecałam dalej. De facto każdy może stosować tą technikę. Pisząc tą książkę, być może tworzę w Tobie świadomość potrzeby dalszego rozwoju i kształcenia. I dzięki SpecBabce trafisz na jakieś fantastyczne szkolenie rozwojowe albo coaching, który pomoże rozwiązać Ci Twoje potrzeby.

PRZESTROGA: niemoralne jest tworzenie fikcyjnej potrzeby u klienta. Dr Robert Cialdini nazywa takie osoby szmuglerami wywierania wpływu. Chodzi o to, że są ludzie, którzy licząc na szybki zysk, manipulują klientem. Sprzedają kiepski produkt, zachwalając jako rewelacyjny lub po prostu tworzą potrzebę, której nie ma. „Czarują” klienta, że jest mu potrzebny kolejny nóż i widelec do kolekcji trzydziestu wcześniej kupionych, jednak ten nóż ma 3 ostrza, a ten widelec 5 ząbków, więc nie mieć tego cuda w szufladzie to przejaw braku dobrego gustu i profesjonalizmu!! (powyższy akapit dedykuję swojej mamie ;-))

Takie postępowanie prowadzi do skutecznej sprzedaży, ale krótkotrwałej. Firma się nie rozwija. A ty zaspokajasz potrzebę stworzoną przez siebie. Intencja jest zawsze ostatecznie wyczuwalna. Więc zrobienie z klienta jelenia jest zabawne i korzystne dopóki on się nie zorientuje, że został zamanipulowany, wówczas ostatecznie jeleniem zostaje szmugler wpływu.

Zauważ, że czymkolwiek w życiu się nie zajmując, zawsze sprzedajesz. Sprzedajesz swoją pracę, swój produkt, usługę, wiedzę, zaangażowanie, czas. Niezależnie, czy jesteś etatowcem, czy masz własną firmę, zawsze coś sprzedajesz. Nawet podczas oglądania telewizji sprzedajesz swoją uwagę. By reklamodawca mógł Ci sprzedać swój produkt. Podczas wyborów sprzedajesz swój głos. Podczas zabawy z dzieckiem sprzedajesz swój model świata. Podczas kłótni swoje argumenty. Zawsze jest jakiś zysk. Z każdej tej sprzedaży masz swoje zyski. Kiedy bierzesz zaspokajasz swoje potrzeby. Kiedy dajesz też zaspokajasz swoje potrzeby. Bez wyjątku. Może przemknąć ci przez myśl, czy zatem Jan Paweł II też coś sprzedawał? Dalajlama? Matka Teresa? Owszem – wiarę, wolność, miłość, zasady, emocje. Czy mieli z tego zyski? Tak. Zaspokojone według swojej hierarchii wartości.

Sprzedaż to też dawanie, dzielenie się, pomoc. Aby dobrze zrozumieć na czym polega doskonała sprzedaż i wejście na wyższy pułap zarabiania trzeba zrozumieć, że czasem zysk w postaci pieniądza nie będzie oczywisty. Że nie będzie natychmiastowy. Ludzie rzadko to rozumieją. Inwestycja pieniędzy i czasu w siebie i swój biznes jest zawsze opłacalna, ale nie zawsze widać to gołym okiem.

**Sekret ZARABIANIA nr 3 – Moc koncentracji**

**Ostatnią rzeczą, od której zależy Twoja ewolucja finansowa jest kierunek skupienia.** Moc koncentracji i kierunek skupienia zostały omówione w rozdziale dotyczącym naszych boskich i diabelskich mocy. Tylko koncentrując się na szansach i okazjach masz możliwość znalezienia innych lub dodatkowych źródeł przychodu.

Kiedyś mój problem polegał na tym, iż nie widziałam poza etatem wiele opcji zarabiania pieniędzy, przynajmniej takich dla siebie. Po wielu lekturach książek, magazynów biznesowych, kursach z inteligencji finansowej dowiedziałam się, jak wiele jest opcji zarabiania. Opadły mi klapki i natychmiast mój umysł zaczynał dostrzegać kolejne okazje. Tylko w przeciągu ostatnich miesięcy dostałam kilka ofert współpracy biznesowej i inwestycji. Kierunek skupienia i zmiana tożsamości łatwo warunkuje rodzaj poznawanych ludzi, co z kolei warunkuje rodzaj propozycji. Jest to świetnie i bezbłędnie funkcjonująca machina finansowej ewolucji.

**Sekret ZARABIANIA nr 4 – Złe skojarzenia z bogactwem.**„Ja nie wiem, czy chcę więcej zarabiać!”

Kolejnym sekretem zwiększenia swoich zarobków jest pozbycie się ograniczających przekonań i mieszanych skojarzeń. Pieniądze zawsze są kojarzone z cierpieniem lub szczęściem. Więc z jednej strony chcemy, z drugiej nie. Im więcej pieniędzy, tym więcej problemów. Poniekąd jest to prawda, ale tylko prawda tych, którzy nie wiedzą, co dalej…

Kobiety mają bardzo wyraźny i częsty problem z dwoma kwestiami. Pierwszy problem to uczciwość! Na Boga!, nie pomyśl tylko, że nakłaniam Cię do nieuczciwości. Nie, chodzi o to, że uczciwość stawiają na skrajnym biegunie wartości niż bogactwo. I tu pojawia się konflikt. Nie wiem, czy pamiętasz, gdy w pamiętniku coacha, w rozdziale dotyczącym wartości opisywałam przypadek Małgosi, która widziała pieniądze, jako coś ukrytego przed jej oczami. Miała problem związany z tym, że zarabianie dużych pieniędzy było dla niej brudne i nieuczciwe, z czego zdała sobie sprawę dopiero podczas naszej rozmowy. Wyjawię Ci pewną tajemnicę: 90% kobiet które spotkałam ma podobne skojarzenia, co oznacza jedno: SABOTUJEMY KAŻDE SWOJE DZIAŁANIE NA DRODZE DO WIĘKSZYCH PIENIĘDZY I ROBIMY TO NIEŚWIADOMIE.

Możesz myśleć, że to nie możliwe, ale tak, jak na poziomie nieświadomym cały czas mamy zakodowane ograniczające przekonania na temat nas samych, stereotypy dotyczące płci, to dodatkowo mamy podobne przekonania dotyczące pieniędzy. W końcu od dziecka słyszymy w rodzinie, telewizji, na ulicy wyświechtane frazesy dotyczące pieniędzy. A chłoniemy jak gąbka już od dzieciństwa wszystko, co usłyszymy. Potem się dziwimy, skąd dziwne rzeczy, myśli i zachowanie się biorą. Właśnie z naszej głowy!

PRZEKONIANIA związane z byciem bogatym.

1. Czy uważasz, że praca na etacie najbezpieczniejszy sposób zarabiania pieniędzy?
2. Czy uważasz, że to, ile zarabiasz jest zależne od dyrekcji, twojego szefa, firmy, w której pracujesz?
3. czy uważasz, że powiedzenie Pieniądze szczęścia nie dają ma sens?
4. czy sądzisz, że bycie biednym jest szlachetne?
5. Czy uważasz, że aby być bogatym, trzeba albo odziedziczyć majątek, wygrać na loterii, albo zostać złodziejem
6. czy uważasz, że bogaci to złodzieje, bo płacą najmniejsze podatki, zarabiając najwięcej
7. czy czułbyś się winny, gdybyś skoncentrował się przede wszystkim na pieniądzach
8. czy uważasz, że aby zacząć zarabiać trzeba już mieć pieniądze lub znać ludzi na wysokich stanowiskach?

Pomyśl tak szczerze, co byś odpowiedziała na powyższe pytania. Jeśli co najmniej na 4 z nich odpowiedziałaś twierdząco, silnie będziesz się trzymać dotychczasowych wzorców zachowania związanego z zarabianiem

**POMYSŁY NA ZARABIANIE I NA SIEBIE – ZASADY WYBORU**

****

Wszystkie książki, które powstają na temat bogactwa dotyczą głównie tego, jak sprawić, by pieniądze pracowały na Ciebie, nie Ty na pieniądze. Jest to dobra doga, może najlepsza. Osobiście, czuję jednak, że wiele osób poszukuje po prostu drogi do dodatkowych zarobków, nie myśląc na razie o dużym biznesie, o dużym bogactwie, na który nie są gotowi.

Na moim blogu najczęściej czytany artykuł dotyczy pracy kuratora społecznego, co cieszy i zarazem martwi. Cieszy, że ludzie myślą o wyzwaniach i chcą zarabiać, robiąc przy okazji coś dobrego. Martwi, bowiem wielu z nich składa podania o tą funkcję do sądów, nie dostając nigdy odpowiedzi. Może sąd nie potrzebuje, a może nie mają odpowiednich kwalifikacji. Na ogół ci ludzie nie szukają dalej. I nie zauważają innych okazji.

Problemem z zarabianiem pieniędzy polega na tym, że zbudowane przez lata przekonania doprowadzają nas do tego, że niektóre z opcji i okazji przeceniamy, innych nie doceniamy. Jedne idealizujemy, inne oceniamy jako niedorzeczne, nieatrakcyjne lub niepoważne.

Te, które ludzie idealizują, po czasie nierzadko rozczarowują. Te, których nie doceniają, a spróbują, po czasie zaskakują i cieszą.

Krystyna Czapska, z którą wywiad znajduje się w rozdziale zatytułowanym Wywiadownia, mówi, że 20 lat temu zajęła się biznesem rekomendacyjnym. Dziś zarabia kwoty, które mógłby jej pozazdrościć niejeden przedsiębiorca, a ludzie wciąż się dziwią, że można na tym zarabiać… Sama doświadczyłam także takich reakcji i opinii.

Dostaję wiele maili z zapytaniami i prośbami o radę dotyczącą pomysłu na biznes. Zawsze najpierw dopytuję o wiedzę osoby, doświadczenie i wartości. Większość autorek obraża się i już nie odpisuje. Chcą gotowy pomysł i tylko pomysł, a tu ktoś chce grzebać w ich umysłach.. Nie zdają sobie sprawy, że pomysł jest tylko niuansem w całym procesie i machinie tworzenia swojej firmy, do czego jednak bardzo, bardzo zachęcam. Zaczynając od fundamentów – czyli od siebie, tworzenie firmy będzie przygodą i czymś, co ma duże szanse powodzenia.

To, że w Polsce pada większość nowo zarejestrowanych firm nie jest jakoś szczególnie dziwne. Można to rozkładać na dziesiątki czynników. Ale po co? Najbardziej oczywistym powodem jest to, że osoba rozpoczynająca biznes nie była przygotowana do tego przedsięwzięcia. Zostaje mentalnym etatowcem, gdzie głównym motywatorem jest kasa. A kasa w dobrej firmie ma być tylko celem pośrednim.

- jaką firmę mogę założyć w Słupsku?

- a w czym jesteś dobra?

- oj, daj spokój, nie baw się w coach’a! Ja chcę kasę zarabiać, a nie dobrze się bawić!

- to ci nie pomogę, sorry, Stara

Jeśli będziesz zdawać sobie z tego sprawę, możesz iść dalej. Szukać i testować pomysły. Są ich tysiące i każdy, każdy jest równie dobry, jak i zły. Każdy jest okazją i zagrożeniem. Śmiem twierdzić, że jeśli ktoś jest dobrze mentalnie przygotowany do biznesu, nawet z robienia stringów na szydełku jest w stanie stworzyć dochodowy interes! Notabene, jest to świetny przykład, który pokazuje, że nie trzeba szukać niszy, aby być oryginalnym. I nie trzeba produkować iPad’a, żeby wprowadzić nowy trend. Tutaj wystarczyły trzy sznurki i kreatywność, aby wyprodukować coś, co jest wyjątkowe, oryginalne, dla każdej kobiety i co sprawia, że klientka może poczuć się wyjątkowo przy zakupie tego produktu!

Jeśli myślisz o założeniu biznesu lub zwiększeniu zysków z obecnie prowadzonej firmy, z pewnością Ci się to uda, jeśli twierdząco odpowiesz na poniższe 4 pytania:

1. Czy twoja firma, usługa, produkt będzie rozwiązywać problemy lub zaspokajać potrzeby innych?
2. Czy Twoja działalność będzie zgodna z twoimi wartościami i tożsamością?
3. Czy zakładasz ciągły rozwój własny i firmy?
4. Czy masz pomysł na budowanie relacji z klientem?

Twoja twierdząca odpowiedź na piąte pytanie da Ci pewność, że istnienie konkurencji będzie Cię wspierać, a nie osłabiać

1. Czy Twoja firma, działalność będzie się wyróżniać na tle innych?

Jeśli chodzi o pomysły, to gdy jesteś gotów z każdego pomysłu zrobisz sposób na zarabianie Franczyza, mlmy, biznes tradycyjny, biznes on-line, szkolenia, organizacja eventów, sieć budek z hot-dogami, sieć automatów z kawą. Każdy biznes, to jednak biznes relacji, gdzie zarządzania sobą trzeba nauczyć się najpierw.

Jestem daleka od rekomendowania w tej książce konkretnego biznesu, choć oczywiście mam swoje „typy”. Wolę budować determinację i motywację, a wówczas każdy jest w stanie sam znaleźć sposób.

PARAFRAZUJĄC NIETZSCHEGO: MAJĄC SILNE „DLACZEGO”, ZNAJDZIESZ KAŻDE „JAK”.

W swoim życiu przetestowałam kilka pomysłów na zarabianie i inwestycje. Wybory zmieniały się od potrzeb i mojego własnego rozwoju i świadomości swoich możliwości.

Mam za sobą doświadczenia z franczyzą, zarabianie w marketingu sieciowym, e-biznes oraz prowadzeniu biznesu tradycyjnego.

Pierwszy biznes jest dobrze zacząć z kimś, kto poprowadzi Cię za rękę, ale także pomoże zbudować Ci odpowiednią osobowość właściciela biznesu przy niewielkiej inwestycji.

**Kilka słów o Franczyzie**

Kiedy po raz pierwszykupiłam miesięcznik zatytułowany „Własny biznes Franchising”, pomyślałam, że to jest złoty środek na własną działalność bez ryzyka. Znana marka, doświadczeni eksperci podają osobie zainteresowanej pomysł na tacy. Wówczas miałam bardzo jasną wizję tego, że wystarczy tylko wybrać rodzaj działalności, który mnie choć trochę interesuję, podpisać umowę i przepis na biznes gotowy. Otóż jest to najgorsze z możliwych podejść. Nieodpowiedzialne i nieświadome.

W Polsce jest coraz więcej marek, które oferują franczyzę. Rodzaje tych biznesów są przeróżne – od sprzedaży majtek po hamburgery, od mycia samochodów, po naukę angielskiego, od deski podłogowej po depilację laserową. Nie ma, co narzekać. Co w takim razie może zniechęcić?

Z deszczu pod rynnę?

Jeżeli ktoś decyduje się rzucić pracę, bo ma dość ciągłego marudzenia przełożonego, nie lubi być podwładnym i wybiera swoją działalność w systemie franczyzowym, to czasem trafia w dobre ręce, a czasem z deszczu pod rynnę. Franczyzowadca zapewnia opiekę, szkolenia, know-how, udostępnia szyld marki. Ale też wymaga, narzuca procedury, kontroluje, ogranicza, w większości przypadków pobiera też miesięczną opłatę licencyjną lub marketingową. Z pewnością można powiedzieć, że w wielu przypadkach taki układ kompletnie pozbawia przedsiębiorcy wolnej woli. Jeżeli jednak franczyzobiorca jest tego świadomy i dokona mądrego wyboru danej franszyzy, to jest duże prawdopodobieństwo, że nie będzie żałował swojej decyzji.

Żeby zarobić, trzeba mieć.

Kwoty, jakie trzeba zainwestować są skrajnie różne.Nie oszukujmy się, najwięksi franczyzodawcy, którzy dają potencjalną możliwość największego zarobku, najwięcej wymagają. Aby otworzyć swój własny sklep, salon, myjnie samochodową, aptekę czasem trzeba dysponować kwotą rzędu, bagatela, 100 tys. zł lub znacznie większą.

Inwestycje czasem zwracają się w kilka miesięcy, czasem kilka lat.

Są oczywiście tacy franczyzodawcy, którzy oferują pomysł na biznes wymagający niewielkiego wkładu finansowego, ale też wówczas nie można liczyć na wielkie zarobki. Chyba że poświęcisz 100% swojego czasu, rezygnując z etatu.

Wachlarz ofert franczyzowych ciągle się powiększa. Na pewno ktoś, kto nie ma pomysłu na swój własny biznes ani doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej powinien rozważyć taką opcję. Należy zapamiętać dwie rzeczy: po pierwsze niektóre „okazje” franczyzowe, mogą nas dużo kosztować, po drugie – im grubszy podręcznik operacyjny, tym rzetelniejszy franczyzodawca.

**MLM – Miliony Lada Moment..?**

MLM to biznes polegający na tworzeniu sieci marketingowej i promowanie oferty sprzedaży produktu lub usługi poprzez reklamę drogą pantoflową.

Są dwa niewłaściwe i skrajne podejścia do „mlmów”.

Pierwszy to traktowanie ich z pobłażliwością i niedowierzaniem, że można na tym zarabiać.

Drugie to pełna wiara, że w szybki i łatwy sposób można stworzyć sobie ogromne zyski i przychód pasywny (przychód bez konieczności pracy).

Plus wyboru MLM jest taki, że nie ma praktycznie żadnego ryzyka związanego z prowadzeniem takiego biznesu oraz zagrożenia utraty własnej inwestycji.

Badania wykazują, że najskuteczniejszą formą reklamy jest marketing szeptany. Sporą część ceny produktu stanowią przeróżne koszty firmy związane z reklamą, dystrybucją, logistyką, zatrudnieniem pracowników, opłacaniem pośredników, transportem itp. itd.

Dlatego niektóre firmy postanowiły z nich zrezygnować i skoncentrować się na tworzeniu sieci sprzedaży, dzięki czemu zaoszczędzonepieniądze na eliminacji kosztów, mogą zarabiać uczestnicy programów, którzy są klientami a zarazem osobami rekomendującymi. Uczestnicy w tym wypadku oszczędzają na samym produkcie/ usłudze oraz zarabiają na rekomendacji.

Sama koncepcja jest inteligentna i korzystna dla sprzedających, kupujących i rekomendujących.

Nie wolno jednak zapomnieć o dwóch kwestiach – firm w systemie MLM jest wiele, niektóre są lepsze, inne gorsze, bardziej rzetelne i mniej. Dokonując wyboru, dobrze to zrobić z głową i po analizie możliwości. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że prowadzenie więcej niż jednego, max dwóch tego typu biznesów jest niemożliwe. Determinacja i kierunek skupienia zapewnia sukces. Prowadzenie 4-5 biznesów to jak zamiatanie 5 miotłami w jednym czasie. Drugą kwestią jest wybór lidera. Uczestnikiem MLM można zostać po zaproszeniu do systemu przez innego uczestnika. A to też ważny wybór, bowiem ta osoba powinna pełnić także rolę nauczyciela, mentora, doradcy, który będzie motywował i pomagał. Nie tylko w budowaniu biznesu, ale także w budowaniu Twojej tożsamości lidera.

Zapraszam Cię do przeczytania wywiadu z Kobietą, która 20 lat temu postawiła na mlm a dziś ma w swojej strukturze 15 tys. osób i może sobie pozwolić na roczne wakacje – Wywiad z Krystyną Czapską w Rozdziale 11 – Wywiadownia.

1. „Biedny ojciec, Bogaty ojciec”, Robert Kiyosaki [↑](#footnote-ref-2)