

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 48

Data publikacji: 2017-12-28

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/pani-swojego-czasu/>

FBO 048: Jak obrać właściwy kurs w nowym roku? Rozmowa o wyznaczaniu celów z Panią Swojego Czasu

Cześć! Nazywam się Marcin Iwuć i witam Was bardzo serdecznie w 48. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*. Dzisiejszy odcinek to prawdziwa petarda, a osoba, którą dziś usłyszysz, to chodzący wulkan pozytywnej energii. Z okazji nowego roku zapraszam Cię bardzo serdecznie do wysłuchania rozmowy z Panią Swojego Czasu, czyli Olą Budzyńską, która niezwykle prężnie rozwija swój biznes on-line, opierając go na skutecznym przekazywaniu wiedzy na temat bardzo mądrego zarządzania swoim czasem. Naszą rozmowę publikujemy wspólnie w tym samym czasie, zarówno na moim blogu, jak i na blogu Oli, Pani Swojego Czasu. A robimy to po to, aby pomóc Tobie i innym naszym słuchaczom w mocnym, dobrym starcie w ten nowy rok, dzięki któremu będzie to dla Ciebie wspaniały, radosny, pełen sukcesów i osiągnięć okres.

W tym odcinku przepytujemy siebie nawzajem. I na początku, i na końcu rozmowy Ola powie o tym, co zrobić, aby w tym roku skutecznie zrealizować swoje cele, jak tym razem nie odpuścić, jak się zmotywować do ich realizacji, żeby pary starczyło na więcej niż na dwa tygodnie czy dwa miesiące. Porozmawiamy o tym, jakie błędy ludzie popełniają przy planowaniu i realizacji swoich celów, ile ich jednocześnie powinniśmy realizować, a także – jeśli mamy ich kilka – jak wybrać ten najważniejszy. Powiemy, co jest ważne przy definiowaniu i ich ustalaniu i jak wpisać nowe cele w swój standardowy plan dnia, aby faktycznie dać sobie szansę na ich realizację.

W środku audycji usłyszysz też parę porad ode mnie na temat tego, jak poukładać swoje finanse w nowym roku, szczególnie jeśli prowadzisz swoją własną działalność. A teraz już bardzo serdecznie zapraszam Cię do wysłuchania naszej rozmowy.

Cześć, witamy Was bardzo serdecznie w wyjątkowym, wspólnym podcaście przygotowanym dla Was przez...

Olę Budzyńską, czyli Panią Swojego Czasu...

...i Marcina Iwucia, autora *Finansów bardzo osobistych*.

Słuchajcie, dziś jest wyjątkowa sytuacja, w której z Marcinem postanowiliśmy połączyć swoje siły i przygotować dla Was podcast o tym, jak w końcu roku zmobilizować się, żeby w przyszłym roku nasze cele były zrealizowane tak, jak chcemy, w obszarach, w których chcemy działać, i tak jak nam się teraz wydaje, że je zrealizujemy.

A ponieważ podcast publikujemy równocześnie na naszych blogach, co nam bardzo fajnie tu pasuje, bo hasło *czas to pieniądz* bardzo fajnie nas łączy, myślę, że zaczniemy od przedstawienia się tym słuchaczom, którzy nie mieli jeszcze okazji zetknąć się z tym, co na co dzień robimy. Ola, powiedz trochę więcej, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Nazywam się Ola Budzyńska, jestem Panią Swojego Czasu. Uczę kobiety, jak brać czas w swoje ręce i zarządzać nim po swojemu, czyli jak znajdować go więcej, mimo że wszyscy mamy 24 godziny, jak się organizować i planować. I mimo że powiedziałam, że uczę kobiety, to wśród swoich uczniów i uczennic mam także panów. Moje treści przeznaczone są dla kobiet, aczkolwiek to nie jest tak, że jak system wyczuje męczyznę, to wzbudza alarm. Nie, jak najbardziej mam ich też wśród swoich kursantów.

Więc niekoniecznie musiałem zakładać ten fałszywy profil ze zdjęciem kobiety, żeby skorzystać z Twoich kursów... Powiedz jeszcze w kilku słowach, jak to się wszystko zaczęło, bo teraz działasz bardzo intensywnie, spektakularnie, masz bardzo fajną markę, która świetnie rozrasta się i powiększa. Skąd pomysł, jak to się zaczęło i dlaczego akurat taki temat?

Temat jest ze mną bardzo długo, gdyż od 2006 r. byłam trenerką umiejętności miękkich i pracowałam w korporacjach, czyli jeździłam po Polsce i szkoliłam pracowników i menedżerów korporacji z zarządzania czasem, z efektywności osobistej, z zarządzania ludźmi, motywacji i tego typu tematów. Więc ten temat to jest coś takiego, co mam we krwi od dawna. Natomiast gdy w moim prywatnym życiu nastąpiły pewne wielkie zawirowania i przetasowania, bo u mojego syna zdiagnozowano chorobę, to z lotu ptaka spojrzałam na swoje życie i zobaczyłam, że nie wygląda tak, jak chciałam. Postanowiłam to zmienić. Po dwóch miesiącach zmian, kiedy odpuściłam wszystko, co do tej pory robiłam, czyli powiedziałam wszystkim „Nie, dziękuję” – bo byłam oczywiście freelancerką – doszłam do wniosku, że jestem Panią Swojego Czasu. Ja takie rzeczy ogarniam, więc dlaczego nie miałabym się tym dzielić? To splotło się z chęcią zmiany swojego życia i tym, że chciałam przestać jeździć po korporacjach, z nowym konceptem prowadzenia biznesu on-line, co oczywiście na początku wszyscy wyśmiali, szczególnie całe moje dotychczasowe otoczenie.

Częsta, charakterystyczna reakcja na takie plany.

„Ho, ho, ho, biznes on-line, umieramy ze śmiechu, co to w ogóle jest?” – słyszałam to szczególnie w takich standardowych korporacjach. I tak się potoczyło: od bloga, przez dzielenie się wiedzą, przez webinary, potem przez produkty płatne – tak rozwija się Pani Swojego Czasu.

Rozwija się bardzo prężnie. I tak jak mówiłem Ci w naszych prywatnych rozmowach, obserwuję to z nutką podziwu i lekkiej zazdrości, bo chciałbym również tak prężnie rozwijać swój biznes. Więc naśladowuję Cię i na pewno jestem Twoim wielkim fanem.

Marcin, to teraz Ty powiedz moim dziewczynom – mówię tak o moich odbiorczyńiach – kim jest Marcin Iwuć?

Marcin Iwuć jest zatwardziałym finansistą z krwi i kości, który prawie 12 lat przepracował w branży finansowej. Plan był taki, że gdy zaczynałem pracę, to obiecałem sobie, że po 10 latach pójdę na swoje. Plan się nie powiódł, bo pracę miałem bardzo fajną, fajny zespół, dobrze zarabiałem, co nie sprzyjało temu, żeby podjąć decyzję o zmianach, ale nie mogłem już patrzeć na to, jakie bezsensowne finansowe decyzje podejmują ludzie. Więc postanowiłem zostawić tę swoją ciepłą, fajną korporację i zająć się pasją polegającą na szerzeniu zdrowego rozsądku w podejściu do finansów, w pomaganiu ludziom w tym, żeby w prosty sposób o swoje finanse dbali, bo to jest bardzo proste. A kiedy ma się pieniądze, to można też bardzo łatwo i na większą skalę realizować swoje plany i marzenia. Właśnie w tym staram się pomagać moim czytelnikom, słuchaczom podcastów i wszystkim osobom, które korzystają też z moich produktów.

Wciągnęło mnie bardzo. Dziś prowadzę blog *Finanse bardzo osobiste*, jest ok. 60 tys. czytelników miesięcznie, jestem też autorem książki *Jak zadbać o własne finanse?*. Pod koniec tego roku uruchomiłem również sprzedaż kursu on-line „[Kredyt hipoteczny krok po kroku](#)”, bo jak się okazuje, różnica między mądrze a głupio zaciągniętym kredytem to kilkadziesiąt tysięcy złotych, które albo zostaną w naszej kieszeni, albo powędrują do banku, więc nie ma sensu przepłacać.

Słuchajcie, nasz dzisiejszy podcast jest wyjątkowy, bo będzie puszcany na naszych obydwu kanałach, gdzie wzajemnie dzielimy się wiedzą, czyli ja powiem o tym, na czym znam się najlepiej: jak aktualnie planować i realizować swoje cele, a Marcin opowie o tym, ale w kontekście finansowym. Szczególnie przemagluję Marcina, jeśli chodzi o cele finansowe w małych przedsięwzięciach, mikrofirmach, które albo dopiero wystartowały, albo startują i mogą mieć dylematy finansowe, a wiem, że mogą, bo sama też kiedyś takie miałam.

Przejdźmy do sedna, pomóżmy naszym słuchaczom osiągnąć ich *best year ever* w 2018 r. Zaczynamy! Czy Ty, Ola, robisz postanowienia noworoczne?

Nie, nie robię ich, bo też nie wierzę w Świętego Mikołaja ani we wróżki, ani w krasnoludki. Dla mnie to jest podobna kategoria i obszar. Możemy sobie robić postanowienia na wielkim kacu, ale nie udawajmy, że coś potem z tego dalej wyjdzie. To, że myśmy sobie gdzieś coś postanowili, powiedzieli: „Stary, ja w tym roku coś zrealizuję...” – nie ma szans. Ja nie mam postanowień noworocznych. Jeśli już sobie coś postanawiam zrobić, to to się u mnie staje celem, to ma plan i jest realizowane.

To dlaczego te postanowienia nie działają?

Przede wszystkim dlatego, że są wynikiem chwili – szczególnie mówię o tych robionych 1 stycznia. One wynikają z tego, że ja jestem tu i teraz i mi się wydaje, że to coś byłoby najlepsze. Najczęściej nie idzie za tym nic więcej, one są bardzo ogólne, w żaden sposób niedoprecyzowane, ukonkretniane i w związku z tym nie mają szansy na realizację, bo jak minie mi ta chwila, ten zapal, ten noworoczny szal, to nie zostaje już nic więcej, bo ja tylko to miałam. Nie zrobiłam planu, nie sprawdziłam, jak to należy zrobić, jak to wyglądało wcześniej, i w związku z tym prawdopodobieństwo nie jest zerowe, bo „nigdy nie mów nigdy”, ale jest bardzo, bardzo mało szans na to, że w ogóle się za to zabierzemy.

To jak powinniśmy to zrobić? Jak zrobić to z metodologią Pani Swojego Czasu, aby faktycznie dać sobie szansę na realizację postanowień czy celów?

Jak powiedziałaś „metodologia Pani Swojego Czasu”, to ja muszę coś powiedzieć. Ja generalnie we wszystkim, czego uczę w obszarze organizacji, zarządzania czasem i planowania, na pierwszym miejscu stawiam Ciebie. Ty jako osoba, która będzie to potem realizować, wdrażać albo wymyślać, jesteś najbardziej decyzyjna. Czyli to Ty najbardziej decydujesz, czy to jest dla Ciebie OK, czy nie OK. Bo według mnie w tym świecie, w którym ja się obracam, jest za dużo przykazań, metod, które w moim życiu nie działają. I według mnie sprzedawanie czegoś jako jedynie słuszną metodologię, która teraz zbawi świat, jest kiepskim rozwiązaniem. Ja w moim podcaście „Pani Swojego Czasu od kuchni” dzielę się metodami, które u mnie działają i sprawdzają się, co zrobić, aby w tym roku faktycznie cele zrealizować, szczególnie jeśli mamy takie doświadczenia, że kiedyś nam się to nie udawało.

Każdy z nas ma długą i bogatą historię niezrealizowanych postanowień.

I nie wszystkimi należy się jakoś bardzo mocno przejmować. Bo to nie jest tak, że wszystkie powinniśmy realizować. Ja często powtarzam, że zarządzanie sobą w czasie to nie jest sztuka dowalania sobie jeszcze więcej, tylko sztuka mądrego eliminowania. Więc to nie jest tak, że każdy cel, który mi przyjdzie do głowy, od razu powinnam, skacząc jak piłeczka, realizować. Na początku powinno się zanalizować, co faktycznie robić, a co nie.

Ale co robić, aby w tym roku to poszło sprawnie albo żeby w ogóle poszło? Po pierwsze zachęcam do tego, żeby zanalizować to, co było przeszłości, to, co działo się wcześniej. Czyli jak mamy te sytuacje, w których nie zrealizowaliśmy swoich celów, to trzeba dowiedzieć się, przeanalizować, dlaczego tak się zadziało. Ale problem polega na tym, że my jako ludzie mamy takie specyficzne podejście do błędów, które popełnialiśmy. I są dwa skrajne podejścia. Jedno mają szczególnie kobiety: lubimy biczować się za to, że popełniliśmy błędy. Lubimy to rozpamiętywać: „O mój Boże, jak ja to mogłam zrobić, to było takie straszne i mnie tak skrytykowali. Źle się czułam z tego powodu. I to było takie głupie”. I tak chlust tym biczem, i tak jeszcze, i jeszcze. To powoduje, że ja nie mam najmniejszej ochoty zabierać się za cokolwiek, skoro się tak ciągle biczuję. Nie chcę przeżywać tego ponownie.

A drugie podejście do błędów jest takie, że ja to teraz taką grubą kreską oddzielę, tego w ogóle nie było, zaczynam nowe życie i realizuję wszystko od nowa. To niestety ma negatywne konsekwencje w naszych przyszłych celach, bo jest bardzo prawdopodobne, że będę powielać stare błędy, gdyż ich nie zanalizowałam, nie zobaczyłam, co było fatalne, czego absolutnie nie należy robić, a z czego powinnam skorzystać, co być może powinnam kontynuować, ale np. w innym środowisku. Bo czasami mylimy środowiska z działaniem i wylewamy dziecko z kąpielą. A działanie mogło być OK, tylko kontekst mógł być nie OK, albo działanie mogło być w porządku, a zbyt mało czasu przeznaczyłyśmy na nie, albo na odwrót, czyli bez względu na to, ile czasu na to przeznaczysz, nie przyniesie Ci to żadnych efektów, bo kontynuujesz kiepskie działanie, które sobie wymyśliłaś i którego nie zanalizowałaś, a było beznadziejne.

Czyli pierwszy krok: patrzymy przez ramię wstecz i wyciągamy wnioski, co robiliśmy dobrze, co źle, po to żeby nie popełniać błędów, a z kolei w przypadku rzeczy, które zadziały, dać sobie szansę i wykorzystać również w przyszłości. Co dalej, jak już zrobimy taką retrospekcję?

Dalej powinniśmy zrobić coś takiego, żebyśmy nie mówili o postanowieniu, tylko o celu. Czyli żeby mieć konkretny cel. I to jest coś, co jest walcowane absolutnie wszędzie – żeby nie było, że ja myślę, że odkrywam Amerykę. Wiem, że jej nie odkrywam. Wszyscy o tym wiedzą, że cel musi być konkretny, określony w liczbach. To naprawdę nie jest nic nowego. Ale z jakichś powodów nikt tego nie robi. I moje przemyślenia są takie, że bardzo często tego nie robimy, ponieważ oprócz dobrego zdefiniowania sobie celu, czyli tego, że on będzie w jakiejś konkretnej ilości, konkretnym czasie i konkretnych parametrach, niewiele robimy z tym więcej. zakładamy sobie jakiś efekt końcowy, ale w ogóle nie zastanawiamy się nad tym, jak będzie wyglądała droga do niego. Czyli gdzieś tam w przyszłości sobie określamy, że chcemy mieć coś, być gdzieś, ale nie myślimy, jak do tego dojdziemy. I jak mówię do osób, które prowadzą biznes on-line od środka, to dziewczyny mówią: „Dobra, to ja za trzy miesiące chcę mieć bloga, biznes, w 2018 r. rozwinę swój biznes albo zadbam o swoje finanse”. I to będzie oznaczało, że będę miała 300 tys. przychodów w marcu,

jakiegokolwiek liczby sobie wymyślimy. I potem przychodzi poniedziałek i my dalej mamy ten cel, że 300 tys. w marcu i w sumie nie wiemy, co zrobić, żeby tego dokonać. Zabrakło przekładania tego na codzienne działania.

Nie wystarczy zdefiniowanie tego celu. Więc co trzeba zrobić więcej?

Trzeba zrobić sobie bardzo dokładny plan działania. Ja podchodzę do sprawy tak: dobrze ustawiony, zdefiniowany cel, czyli taki, który daje mi szansę tego, że ja go zrealizuję, to jest taki, w którym wiem, co zrobić dzisiaj, żeby ten cel realizować, i co zrobić jutro, pojutrze, w środę, w czwartek itd. I to nie tylko w czwartek, ale kiedy w czwartek? Czy będę to robić od ósmej rano, czy wieczorem, czy przez 30 minut dziennie, czy trzy godziny dziennie, bo to zależy od różnych kontekstów, które mamy, i sytuacji życiowych. Jak mamy to w taki sposób rozpisane, to wtedy zwiększamy prawdopodobieństwo, że ten cel osiągniemy. Mogą pojawić się wątpliwości: „Ej, Ola, ale ja mam sobie rozpisać, co będę robić w grudniu 2018 r.?”. Nie, ja rozmawiałam kiedyś z Michałem Śliwińskim, twórcą Nozbe, o celach długoterminowych. Na rozmowach kwalifikacyjnych o pracę padają takie bzdurne pytania: „Jak pani wyobraża sobie swoje życie za pięć lat?”. Jediną słuszną odpowiedzią jest: „Cholera wie!”, szczególnie jeśli mamy do czynienia z różnego rodzaju technologiami.

To zależy, co wypiję i zapalę, i w zależności od tego inaczej wyobrażam sobie swoje życie za pięć lat.

Ale jak my rozmawialiśmy o swoich biznesach, każdy z nas robił gdzieś biznes on-line, a Michał jeszcze bardziej, bo siedzi w tych wszystkich aplikacjach, to on nawet nie jest w stanie sobie wyobrazić w kontekście technologicznym swojego biznesu za pięć lat, bo to się tak rozwija, że jeśli chcesz mi zarzucić, co mam robić w grudniu w poniedziałek o 12, to absolutnie nie. Problem z niezrealizowanymi celami jest nie taki, że Ty nie wiesz, co chcesz robić w grudniu, tylko Ty nie wiesz, co Ty będziesz robić jutro, żeby ten cel zrealizować.

Czyli definiujemy sobie najbliższe czynności do wykonania, żeby nas w stronę tego celu przybliżyły.

Tak. I wszystko zależy, czy nasz cel jest długoterminowy, czy krótkoterminowy, czyli czy mamy go osiągnąć w grudniu 2018 r., czy w marcu. Bo jak w marcu, to w zasadzie ja do marca mogę sobie prawie każdy dzień zaplanować – nie każdy dzień da się zaplanować. Ale jak coś ma być w grudniu, to wiadomo, że będzie to elastyczne, bo pewne rzeczy będą wynikać z tego, co się wydarzy w marcu. I to jest zupełnie normalne. Nie należy wtedy przekreślać planowania i stwierdzać, że jest bez sensu, bo tak wygląda życie.

I jeszcze jedna rzecz, o której chciałam wspomnieć, mianowicie uważam, że zbyt często przywiązujemy się do tego efektu końcowego, który ma być, czyli już sobie konkretyzujemy ten cel i ustawiamy, że chcemy mieć coś konkretnego w liczbach

w kontekście prowadzenia biznesu on-line od środka, np. dziewczyny dają sobie taki cel, że chcą mieć w przyszłym roku 5 tys. lajków na Facebooku, bo to jest ważne w biznesie on-line. I tak się fiksują na tym efekcie, na tym punkcie, do którego mają dojść, że nie zwracają uwagi na to, w jaki sposób do tego dochodzą. Albo robią to w taki sposób, który kompletnie im nie sprawia przyjemności, albo przedkładają cel nad środki. Czyli nagle ludziom przychodzą do głowy takie dziwne rzeczy, że skoro ustawiłam sobie taki cel, to trzeba podrasować te lajki.

Kupię sobie paczkę lajków.

Więc jak sobie ustawiamy cel, to trzeba myśleć: „Po co ja to tak naprawdę mam mieć? Do czego jest mi to konkretnie potrzebne? Czy to jest tak naprawdę mój cel i co się wtedy wydarzy?”. A tak naprawdę nic się nie wydarzy. Być może bardziej jest Ci potrzebna ta droga: czyli codzienne publikowanie czegoś fajnego, angażującego. W naszych prywatnych celach też tak często jest, że fiksujemy się na tym, że chcemy schudnąć pięć kilo, zamiast skoncentrować się na tym, w jaki sposób to zrobić, żeby codzienne osiągnięcie tego celu sprawiało nam radość, było dla nas budujące i motywujące. Potem kończy się tak, że robimy tygodniową głodówkę, nie robimy nic poza tym, żeby zaliczyć sobie pięć kilogramów, i do niczego nas to nie zbliża.

Słuchając Ciebie, od razu przychodzi mi do głowy powiedzenie, że droga jest ważniejsza niż cel. Cel celem, ale też sposób dojścia do niego jest ważny i istotny: czy sprawia nam to przyjemność, czy przekłada się później na długofalowe efekty, a nie fiksacja na celu za wszelką cenę.

Wolę koncentrować się na tej drodze. Nie mówię, że każdy ma tak mieć, ale ja chcę mieć konkretne efekty, które chcę zrealizować w sposób etyczny i zgodny z moimi wartościami.

Ludzie wyznaczają sobie cele różnymi metodologiami, robią różne kursy, kończą je, zaczynają to robić bez tego ćwiczenia wyznaczania celów, pary wystarcza im na tydzień, dwa, na miesiąc, i nagle koniec, wracamy z powrotem na stare tory, do dawnych nawyków, spada nam motywacja. Jak się zmotywować, żeby tej pary starczyło jednak na dłużej?

Po pierwsze należy zupełnie inaczej podejść do motywacji. Bo najczęstsze podejście do motywacji jest takie: „O mój Boże, jak ja się mam zmotywować?”. Na początku mamy taki power, że góry przeniosę, a teraz już nie mam i co mam zrobić, aby się zmotywować? Jak ostatnio sprawdzałam w Google, to na hasło „Jak się zmotywować do...” wyskoczyło 417 tys. wyszukiwań. Czyli zamiast usiąść do pracy, wolimy wpisać to hasło w Google i myślimy, że tam znajdziemy motywację. Myślimy, że ona siedzi w kącie i wystarczy znaleźć ten kąt, wziąć ją z niego i nagle nas oświeci. Więc ja zachęcam do porzucenia mitu motywacji i uświadomienia sobie, że to jest zupełnie normalna kolej rzeczy: najpierw nam się chce, a potem nam się nie chce. I to, że nam się nie chce, nie oznacza, że stało się z nami coś strasznego, że nie jesteśmy w stanie

teraz zrealizować celu, bo nam się odechciało, tylko to jest zupełnie normalne. I sztuką jest nauczyć się to robić wtedy, kiedy nam się nie chce.

Bardzo często jest tak, że motywacja nie poprzedza działania, tylko jest jego skutkiem. Czyli to, że usiadziemy z wielką niechęcią do roboty, którą mamy, która doprowadzi nas do naszego celu, spowoduje, że nam się zachce. Największym problemem nie jest to, żeby mi się zachciało, tylko żeby ja usiadła i zaczęła to robić. Moim sposobem jest to, by takie zadanie, do którego siadła nam motywacja, podzielić na tak małe aspekty, gdzie to pierwsze minizadanie będzie tak proste i krótkie, łatwe, że pomyślimy sobie, że głupio byłoby tego nie zrobić.

Mininawyki, np. zrobię jedną pompkę.

I jak już zrobisz jedną, to i drugą. Jak siadam do artykułu, którego mi się nie chce pisać, bo obiecałam sobie, że będzie jeden tygodniowo, to mówię sobie: „Tytuł chociaż wymyśl albo w trzech punktach napisz, co w tym artykule będzie, jakbyś miała opowiedzieć, co w tym artykule będzie, nie że piszesz artykuł, tylko trzy punkty”. I napiszę te trzy punkty i z tego działania wynika dalsze zaangażowanie.

Włącza się *flow* i zaczynasz tworzyć.

À propos motywacji: abyśmy zastanawiali się nad celem samym w sobie. Jak definiujemy sobie te cele, to jest oczywiste, aczkolwiek nie do wszystkich z nas to dociera, że bardziej motywujące są te cele, które są naszymi celami, czyli takimi, które są nie dlatego, że cały świat postanowił, że to jest modne, że tak trzeba, że wszyscy trąbią, że należy mieć milion złotych, bo coś tam, tylko aby realizować to, co jest dla nas ważne. Cel jest ambitny nie wtedy, gdy świat tak mówi, tylko gdy on jest ambitny dla Ciebie. Tylko Ty decydujesz, czy on jest dla Ciebie ambitny, czy nie.

Jakie błędy ludzie najczęściej popełniają przy planowaniu i realizacji swoich celów?

Pierwszy błąd to ambicja, co jest oczywiście związane z modelem SMART, który niesamowicie się rozpowszechnił, przyszedł do nas ze świata korporacji. Korporacje mają to do siebie, że muszą działać systemami, mieć jeden ogólny, wspólny system dla wszystkich, bo inaczej się nie da. Tam nikt nie zastanawia się, czy dany cel jest ambitny dla Kowalskiego lub Nowakowskiej, tylko on ma być taki dla korporacji. Natomiast najczęściej nas usadza, czyli powoduje, że nie realizujemy tego błędu, którym są zbyt ambitne cele. Ale nie mam tu na myśli, że generalnie dajemy sobie coś, co jest trudne do zrealizowania i co jest dla nas wyzwaniem, bo można powiedzieć, że to jest definicja celu. Jeśli ja sobie zapodam, że codziennie rano wstaję o szóstej, to to nie jest ambitny cel, bo to jest realizowanie tego samego, ale najczęściej problem z tymi ambitnymi celami jest taki, że ustawiamy je nie pod siebie, tylko pod kogoś, słysząc, że ktoś tak robi. To jest dla niego ambitne, więc dla mnie też.

Moje kobiety często mają taki problem: wydaje im się, że dobrym celem do zrealizowania jest tylko coś, co u innych spowoduje efekt wow, czyli ambitny cel to jest opłynąć świat dookoła, koniecznie wpływ, zdobyć milion dolarów, najlepiej w tydzień, wychować dzieci, aby zdobyły Nagrodę Nobla. A ja sobie myślę, że nie mam ambitnego celu, ja to bym chciała wychować dobrych ludzi albo prowadzić taki biznes, który zarabia, daje mi bezpieczeństwo finansowe, ale naprawdę nie mam potrzeby zarabiania trzech milionów dolarów rocznie, do niczego nie jest mi to potrzebne. I myśląc, że ich cel nie jest ambitny, nawet się za niego nie zabierają, a to jest błąd. Cele mają być ambitne dla Ciebie.

I prowadzić do czegoś, co sprawi, że to my będziemy szczęśliwi sami ze sobą, a nie uszczęśliwiamy kogoś czy robimy na kimś wrażenie.

Drugi błąd to nietworzenie planu działania. Masz cel, a nie zastanawiasz się, jak to zrealizujesz. Masz rozwinąć firmę, więc co konkretnie zrobisz? Będę zwiększać przychody. Czyli co konkretnie zrobisz, jak?

Czyli pogłębiać, maglować, dopytywać, aż znajdziemy odpowiedzi.

Dopytywać do momentu, aż dojdziemy do zadań, czyli do chwili, w której usiądziesz i zrealizujesz to zadanie, które rozłożyłam w taki sposób na czynniki pierwsze. Kolejny błąd to zbyt długoterminowe cele. A konkretnie: nie jest błędem fakt, że mamy długoterminowy cel, bo np. skończyć studia to cel trzy- lub pięcioletni. Błędem jest to, że długoterminowych celów nie przekładamy na krótkoterminowe odcinki, czyli najlepiej na trzymiesięczne. Zamiast tego zostawiamy to gdzieś w nieokreślonej przyszłości albo w ogóle myślimy, że wizja jest naszym celem. To jest już totalnym pogmatwaniem, pomieszaniem. I to, co mówiliśmy o motywacji, czyli jeśli wydaje mi się, że jestem niezmotywowana, to nic nie będę robić, bo poczekam, aż motywacja przyjdzie. To tak, czekaj jak na Świętego Mikołaja, który przychodzi tylko do pięcioletnich dzieci.

Przejdźmy dalej w temacie celów. Ja w imieniu moich kobiet chciałabym porozmawiać o finansach. Jeśli prowadzę swoją małą firmę czy myślę o tym, żeby ją poprowadzić, i moim celem jest ustabilizowanie finansów, to co powinnam zrobić, jak się za to zabrać? Bo u mnie kiedyś było z tym bardzo źle. Jak patrzę na swoje firmowe finanse sprzed ok. pięciu lat, to przypominały worek ze śmieciami. Wszystko było tam wymieszane, cokolwiek wzięłaś, to pociągałaś kilka innych rzeczy za sobą. Więc co jest najważniejsze w zarządzaniu finansami, gdy prowadzimy małą, jednoosobową działalność?

Zacznę od tego, że finanse osobiste, ale też firmowe, są bardzo proste. W przeciwieństwie do wyznaczania celów i kwestii motywacji wszystko jest proste, łatwe i przejrzyste. Stosowanie prostych, opartych na zdrowym rozsądku zasad zawsze kończy się praktycznie takim samym pozytywnym dla nas wynikiem.

Czyli powiesz nam, co zrobić, by mieć w końcu pieniądze w 2018 r.?

Zdecydowanie są to konkretne zachowania. Jeśli będziesz je konsekwentnie realizować, to nieodłącznie, nieuchronnie, jak w przypadku wszystkich moich czytelników i odbiorców, którzy to wdrażają, pieniądze po prostu się pojawiają. I tak jak śmieję się zawsze, że tak jak w fizyce jest równanie Einsteina, prawo zachowania masy i energii, $E = mc^2$, tak samo w finansach jedno równanie, które wygląda bardzo łatwo, czyli: zarobki minus wydatki równa się oszczędności bądź długi, w zależności od tego, co robimy, wystarczy do tego, żeby te finanse w pełni pojąć. Ale jak ktoś mnie pyta, co zrobić w przyszłym roku, żeby poprawić swoją sytuację finansową, to po moim wstępie, że tu są zdroworozsądkowe zasady, trzeba je poznać i wdrożyć, to nie wystarczy.

Więc idąc przykładem tej pompki, jednej prostej rzeczy, którą powinniśmy zrobić, to ja wyznaczyłbym tylko jeden cel na przyszły rok, brzmi on tak: wygospodaruj każdego dnia 20 minut na swoje finanse. Siadasz i w ciągu tego czasu zajmujesz się swoimi finansami. Jak łatwo policzyć, to są 123 godziny w roku, czyli mamy 15 pełnych dni roboczych w ciągu roku, gdzie możemy sobie bardzo fajnie te nasze finanse poukładać, poznać te wszystkie zasady i je szybko i skutecznie wdrożyć. Więc to pierwszy krok. Ja w ogóle ułożyłem całą metodologię dbania o własne finanse, takich 10 prostych kroków, które realizujemy jeden po drugim, koncentrując się w danym momencie tylko na jednym kroku. Nie będę ich wszystkich tu opowiadał, bo chcę przejść do odpowiedzi na Twoje pytanie, o finanse firmowe i osobiste.

Tak jak Ty zrobiłaś to porównanie do jednego worka, to tak rzeczywiście nie może być. Musimy na 100% te finanse sobie pięknie i elegancko rozdzielić. Nasze przychody i koszty związane z naszą działalnością biznesową to jest zupełnie co innego niż nasze koszty życia i rzeczy związane z naszym życiem osobistym. Przygotuję prostą grafikę, którą wkleimy do bloga, która pokazuje, o co tu chodzi. Ale zobaczymy, jak płyną pieniądze przez nasz biznes i jak powinniśmy na nie patrzeć. Pierwszy krok to nasze przychody. Pieniądze wpływają na konto. Chciałbym zrobić rozróżnienie, bo w takim ujęciu księgowym są przychody, koszty, mamy faktury, a to, co liczy się w biznesie, to jest gotówka, *cash is king*, czyli patrzemy na gotówkę. To, że wystawimy fakturę, to jeszcze nic nie znaczy, dopiero jak na koncie mamy pieniądze, to dopiero możemy sobie powiedzieć: „Zarobiliśmy”. Więc kiedy mówię „przychody”, to mam na myśli tę gotówkę, którą zarobiliśmy z naszej działalności.

Prowadząc grupę biznesową, wiem, że nie wszystkie osoby, które myślą: „Fajnie, będę robić biznes on-line”, wiedzą, co to są przychody. Rozumiem, że przez przychody nie masz na myśli faktu, że właśnie wystawiłam fakturę i mam ją w systemie, ale dopiero, gdy dostanę gotówkę na konto.

Posłużmy się określeniem „wpływy” lub „zarobki”, czyli wpłynęły nam pieniądze na konto. Z tych pieniędzy musimy pokryć wszystkie koszty naszej działalności. Jak mamy biuro, to wynajęcie biura, jak płacimy za hosting, to hosting. I patrzymy w pierwszej kolejności tylko na koszty związane z naszą działalnością. Bo tu często dochodzi do takiej schizofrenii, że ponieważ prowadząc jednoosobową działalność, my często możemy sobie w te koszty księgowo wrzucać różne ciekawostki, np. tablet dla dziecka itp., które nie są związane z naszym biznesem, ale my to zaliczamy w koszty i tak naprawdę nie wiemy, czy ten nasz biznes zarabia, czy nie, nie wiemy, który koszt związany jest z biznesem, który nie. Więc pierwszym krokiem jest wyraźne dostrzeżenie, że to są moje przychody z działalności, to jest kasa, którą zarobiłem, a to jest kasa, którą muszę wydawać co miesiąc na to, żeby ten biznes istniał i działał.

Jak to już sobie odejmiemy, to mamy taki pierwszy poziom dochodu, widzimy, czy to jest w ogóle rentowne, ale z tego dochodu, z tej górki, która nam zostanie po opłaceniu wszystkich kosztów musimy sobie odłożyć jeszcze jakieś pieniądze na rozwój firmy. Dopiero po objęciu tej drugiej kupki pieniędzy na rozwój firmy wypłacamy sobie pensję. Czyli fizycznie robimy przelew z naszego firmowego rachunku na rachunek osobisty, wypłacamy sobie pensję. I to jest ta granica pomiędzy finansami firmowymi a osobistymi. Wszystkie inne wydatki związane z naszymi kosztami życia pokrywamy już z osobnego rachunku z tych właśnie pieniędzy.

Dlaczego to jest takie istotne? Bo po pierwsze dokładnie widzimy, czy cała nasza działalność ma sens. Co z tego, że zarabiamy 100 tys., 200 tys., 300 tys. miesięcznie, jeśli po pokryciu kosztów związanych z biznesem i odłożeniu jakiejś niewielkiej kwoty na dalszy rozwój, okazuje się, że ta nasza pensyjka jest minimalna, że nie będziemy w stanie się z tego utrzymać? To znaczy, że musimy coś z tym biznesem zrobić, bo on jest nierentowny. Więc pierwsza największa korzyść z tego oddzielenia to jest to, że zaczynamy widzieć jak na tacy, jak ten nasz biznes działa, czy jest rentowny, czy ma sens, czy może jakieś koszty powinniśmy wyciąć, czy może właśnie zwiększyć sobie przychody z biznesu.

Mam dużo słuchaczek, które dopiero myślą o biznesie on-line, i myślę sobie, że takie podejście do tej sprawy jest bardzo fajne na tym etapie myślenia. Bo często słyszę od dziewczyny, że kończą się dwa lata niższego ZUS-u, to co ona robi? Myślę, że na tym etapie fajnie jest to rozpracować. Oczywiście to wszystko będzie szacowane, bo jeszcze nie wiem, jakie będę miała te przychody, ale jeśli będzie szacowane, to mogę zobaczyć, akurat koszty w podobnych biznesach jestem w stanie sprawdzić, kogoś podpytać.

Właśnie o to chodzi, bo tyle osób mówi: „A co ja ta będę planować pieniądze w mojej firmie, skoro nie wiem, ile zarobię?”. W porządku, ale możesz naprawdę precyzyjnie oszacować sobie koszty, ile to będzie Cię kosztować. Takie oszacowanie kosztów jest też bardzo istotne, bo od razu masz odpowiedź

na pytanie, ile tak naprawdę musisz wygenerować przychodów, żeby Twoja działalność miała sens. To Ci od razu podpowiada, jakich żądać stawek, ilu musisz mieć klientów, czy fizycznie jesteś w stanie to zrobić. Czyli można też podejść od tej strony. Nie mówiąc o tym, że te odpowiedzi mogą nakierować nas na zupełnie inne tory działania. Bo zupełnie inaczej pomyśli ktoś, komu z wyliczeń kosztów wyjdzie, że musi zarobić 5 tys. miesięcznie, a zupełnie inaczej ktoś, komu wyjdzie 50 tys. miesięcznie. Taka wielkość pytania, wynikająca z oszacowania naszych kosztów, definiuje trochę wielkość naszej odpowiedzi, polegającej na tym, jakie działania musimy tu podjąć. I koniecznie pamiętajmy o tym, że wśród kosztów wypłacamy sobie pensję, wyciągamy z naszej firmy pieniądze po to, żeby żyć, tak jakbyśmy pracowali normalnie w korporacji. Jeśli nie jesteśmy w stanie wyciągnąć tej pensji, to z czego będziemy się utrzymywać?

Jeśli chodzi o pensję, to przyznam, że koncepcja, którą gdzieś usłyszałam, żeby wypłacać sobie pensję, na początku wydała mi się dziwna. Bo był taki szal, że można mieć wspólne konto, że nie trzeba rozdzielać na firmowe i prywatne. Mam dostęp, kartę, to mogę sobie z tego wybierać. I nagle mam sobie pensję wydzielać we własnej firmie? Ale ta decyzja pociągnęła za sobą bardzo dużo innych dobrych decyzji dla moich finansów. Więc co jeszcze możemy zrobić, aby rozdzielić swoje finanse osobiste i firmowe?

Punkt pierwszy to dwa osobne konta. Na jedno wpływają nam pieniądze z naszej działalności i tylko z tego konta pokrywamy wszystkie wydatki związane bezpośrednio z naszą działalnością czy te wydatki inwestycyjne, robimy sobie przelew, który możemy sobie zatytułować „pensja”, mam nadzieję, że urząd skarbowy nam się nie przyцепi, więc może zatytułować lepiej „przelew własny”. Przelewamy na nasze konto osobiste i tam się dzieją wszystkie rzeczy związane z budżetem domowym.

Ale jak już mamy to oddzielone, to bądźmy ze sobą szczerzy, tzn. nie ma co się oszukiwać, że jak kupujemy tablet dziecku, to jest to wydatek firmowy; że jak wymieniamy sobie telefon po pół roku na nowy, że to jest inwestycja w nasz biznes. Powinniśmy podejść krytycznie do naszych wydatków. Im bardziej przejrzymy te nasze koszty, im bardziej poszukamy sposobów na mądre oszczędności, tym większą dajemy sobie szansę na odniesienie sukcesu. Bo to pozwoli nam być bardziej konkurencyjnym i to uwolni nam pieniądze, które teraz być może wydajemy na jakieś pierdoły w naszym biznesie, a moglibyśmy wydać np. na zatrudnienie kolejnej osoby, która ściągnie nam z głowy mnóstwo obowiązków; na skorzystanie z pomocy jakiegoś eksperta, który pomoże nam przyspieszyć rozwój i wyskalować to wszystko. Więc tak samo jak w życiu, tak i w biznesie patrzmy na to, żeby te pieniądze wydać mądrze. Ja bardzo często powtarzam, że w finansach nie chodzi o to, żeby wycinać do kości wszystkie

wydatki, ale o to, by pieniądze przeznaczać na rzeczy, które są dla nas ważne i które kreują wartość, a nie wydawać ich na pierdoły. Żeby mówić naszym pieniądzom, dokąd mają iść i co mają dla nas zrobić, zamiast zastanawiać się, gdzie się rozeszły i dlaczego ich nie ma.

Jak zabrać się do robienia budżetu firmowego, aby to miało ręce i nogi, ale z takim założeniem, że jestem małą, jednoosobową mikrofirmą, i jak będę tu miała kosmiczną liczbę tabel, to od razu powiem „nie, dziękuję, nie będę tego robić”? Czy jest jakiś prostszy sposób na to, by sobie oszacować, ile zarobię, jakie będę miała koszty i ile będę mogła w 2018 r. odłożyć sobie pensji prywatnej i co zrobić, aby ona była wyższa?

Cały urok małego biznesu polega na tym, że jak taka tabelka nawet powstanie, to nie jest wielka, długa i pozycji kosztowych wcale nie ma dużo, ale i tak fajnie jest to sobie w jakiś sposób ułatwiać. Osobiście prowadzę taki swój firmowy budżet, oparty na podejściu czystogotówkowym, w aplikacji YNAB, która jest bardzo prosta. Wpisujesz sobie tam plan, na co musisz ile wydać, w ciągu miesiąca wpisujesz sobie, ile faktycznie za to zapłaciłaś, dzięki temu mniej więcej po dwóch, trzech miesiącach znasz na wylot, jak Twój biznes funkcjonuje, na co te pieniądze się rozchodzą, na co mogą być potrzebne, kiedy i po co.

Oczywiście z planowaniem przychodów jest dużo większy problem. Ja nikomu nie proponuję, aby szacował swoje przychody na siłę, tylko żeby zastanawiał się, jak rozdysponować pieniądze, które już teraz fizycznie ma na koncie. Więc cały czas patrzmy na to: mamy gotówki X, możemy ją wydać na to, na to i jeszcze powinny zostać nam pieniądze na naszą pensję. Patrzmy po prostu na gotówkę, to król, to king i róbmy to regularnie, systematycznie.

Jeszcze jedną bardzo ważną rzeczą – jak w życiu, tak i w biznesie – jest to, że powinniśmy mieć odłożoną poduszkę bezpieczeństwa. Czyli powinniśmy mieć odłożone w naszym biznesie takie pieniądze, których nie pamiętamy, które są po to, żebyśmy mogli skorzystać z nich w sytuacji, gdy z jakichś powodów nasz miesięczny budżet się nie domknie. Nie możemy dopuścić do takiej sytuacji, że w naszej firmie działamy bez oszczędności. Bo jak nie będziemy mieć poduszki bezpieczeństwa, to wtedy będziemy łapać się różnego rodzaju chałtur i rzeczy, których normalnie nie chcielibyśmy robić, tylko po to, żeby cokolwiek zarobić, by pokryć nasze koszty. Więc taka poducha, która pozwoliłaby nam najlepiej z pół roku popracować nawet bez żadnych przychodów, daje poczucie ogromnego komfortu. I jeżeli ktoś w swojej małej firmie takiej poduszki jeszcze nie ma, to powinien zacząć co miesiąc część na bok odkładać, by nie przejmować się, czy kontrahent się spóźnił dwa tygodnie z płatnością, że jeżeli zabraknie jeszcze 2 tys. zł, to musimy zrobić jeszcze jakieś szkolenie i inną rzecz, której normalnie bym nie robił. Pieniądze dają nam poczucie komfortu i pozwalają lepiej dysponować swoim czasem. Właśnie dlatego czas to pieniądz.

Zapytam się Ciebie jeszcze techniczno-logistycznie. Mam jedno konto firmowe, w ramach którego robię bieżące opłaty, comiesięczne. Płacę ZUS, podatki, wynagrodzenia, mam poduszkę finansową, inwestycje. Więc mając tę określoną pulę pieniędzy na koncie, np. 100 tys., czy powinnam mieć tabelkę, w którą wpiszę, że tyle idzie na ZUS, tyle na urząd skarbowy, tyle na wynagrodzenia? Czy technologia może nam w tym pomóc, abyśmy w tym nie zginęli?

Nie ma co przesadzać z tą technologią, tabelkami, bo się w tym pogubimy, ale bardzo prosta rzecz: masz jeden rachunek bieżący, na który przychodzą przychody i z którego robisz przelewy dla swoich kontrahentów, i dwa konta oszczędnościowe. Jedno to jest ta Twoja poduszka bezpieczeństwa, najlepiej żeby to konto było w zupełnie innym banku, lepiej oprocentowane, tam możesz wtedy robić fizyczny przelew i fizycznie te pieniądze są z boku, żebyś w ogóle nie traktowała ich jako pieniędzy, które są w Twoim biznesie, a drugie konto oszczędnościowe jest na nasze rezerwy związane z podatkami, z VAT-em i z podatkiem dochodowym. Bo tak jak mówisz, rozliczasz się co kwartał, ja też, wielu przedsiębiorców płacze, kiedy przychodzi do zapłaty VAT. Więc trzeba pamiętać o tym, że jak wystawimy fakturę z VAT-em, wpłynie nam 1230 zł z tytułu tej faktury, to 230 zł nie jest moje, tylko to podatek, odkładałam to na konto oszczędnościowe, nie ruszam tego. Ja tak robię z każdym wpływem, z każdej faktury. Zwykle też ponosimy koszty, więc część VAT-u sobie odliczamy z drugiej strony, więc ten dzień, w którym płacę VAT, to jest jeden z najfajniejszych dni dla mnie. Bo okazuje się, że ta odłożona rezerwa jest pomniejszona o VAT, który już zapłaciłem w innych fakturach, i nagle do mojego biznesu wpływa sobie dodatkowy przelew. W finansach behawioralnych nazywa się to księgowaniem mentalnym, fajnie jest sobie to ułatwiać, robiąc takie osobne szufladki, do których fizycznie te pieniądze wkładamy. To nam daje poczucie porządku i pozwala nad wszystkim dobrze zapanować.

Jak ja pamiętam czasy związane z tym kwartalnym płaceniem VAT-u, kiedy dzień VAT-u i rany boskie, ile mi pieniędzy splywa z konta, bo oczywiście wszystko miałam na jednym koncie. Dzień przed płaceniem VAT-u myślałam sobie: „Ale fajnie, jak ja miałam dużo pieniędzy”. Potem zapłaciłam VAT i nagle: „Mój Boże, jak ja mam mało pieniędzy”.

Dokładnie, mamy huśtawki nastrojów, a inaczej, jak mamy odłożony fundusz bezpieczeństwa, robimy rezerwy na VAT. Zobacz, że konieczność odłożenia tych rezerw też nam pokazuje, że muszę się w moim biznesie bardziej postarać, aby wygenerować więcej przychodów, zaczynam szukać innych sposobów. Generalnie zawsze najlepszym sposobem na zamawianie jest zwiększanie swoich przychodów i na tym powinniśmy się przede wszystkim koncentrować. Natomiast jeśli będziemy wydawać pieniądze w głupi sposób w swoim biznesie, to zwiększanie przychodów niewiele pomoże, bo nie ma takiej kwoty, której

byśmy nie byli w stanie w głupi i niemądry sposób rozdysponować. Nie straszmy jednak wszystkich tymi podatkami, bo dla mnie najważniejsze jest, żeby ludzie weszli z megapowerem w ten nowy rok, a ten megapower pochodzi właśnie z wyznaczania celów, więc wróćmy na koniec jeszcze do Ciebie.

Dodam, że wrzucę kilka linków do źródeł u Ciebie, które nam pomogą pogłębić ten temat.

Dziesięć prostych kroków i stan zen w finansach gwarantowany. Wróćmy do celów rocznych: ile celów jednocześnie powinniśmy realizować?

Jak zacząłeś mówić o finansach, to pomyślałam sobie, że moje kobiety Cię ozłocą, bo Ty tak mówisz, że tu jest wszystko jasne, pyk, pyk, pyk, a w tym, ile celów powinniśmy realizować, to już nie. Nie da się określić, ile celów można jednocześnie realizować. Wszystko zależy od tego, na jakim etapie jesteśmy i jak się sytuujemy, jeśli chodzi o realizowanie celów. Bo jeśli to jest dla nas coś bardzo prostego, w sensie jesteśmy do tego przyzwyczajeni... Tak z reguły mają przedsiębiorcy, że my po prostu siadamy i robimy, czy trzeba, czy nie, pewne rzeczy są do zrealizowania i koniec. Więc dla nas jest bardziej oczywiste, że będziemy realizować kilka celów. Ale ja zawsze mówię, że jeśli Ty dopiero się uczysz i jeśli wcześniej szło Ci jak po gruzie albo w ogóle Ci to nie szło, to nie patrz na osoby, które już w tym wymiatają, bo to jest podobna sytuacja, jakbyś był osobą, która wczoraj zaczęła biegać, jest w stanie przebiec kilometr, i to z wielką zadyszka, a jako wzór bierzesz sobie maratończyka. Bierzesz jego plan marketingowy do swojego biegania, to jest totalny absurd. Trzeba zacząć od innego pułapu. I najlepszym pułapem, od jakiego można zacząć, jest jeden cel. Oczywiście nigdy nie realizujemy jednego celu jako tako, bo jak żyjemy swoim życiem, to realizujemy różne cele. Moimi celami mogą być bycie dobrą żoną, mamą itp.

Nawet jak nie wyznaczymy sobie świadomie żadnego celu, to i tak jakieś tam cele zrealizujemy, tylko jeśli nie robimy tego świadomie, niekoniecznie znajdziemy się w tym miejscu, w którym chcielibyśmy być.

Więc jeśli bierzemy sobie jakiś cel ekstra, np. te finanse, to ustalmy sobie, że przez jeden miesiąc czy jeden tydzień – bo to od nas zależy, jaki czas na to poświęcimy – skupimy się tylko i wyłącznie na tym, żeby to doprowadzić do porządku. Raz, żeby się nie zdemotywowować, gdy mamy 15 rzeczy, 15 sznurków i nasza głowa buzuje dookoła, bo robię jedno, a myślę o drugim, ale dwa – żeby bardziej się skupić i być bardziej efektywną w tym, co realizuję. To też oczywiście zależy od naszych preferencji, bo są osoby, które czują się lepiej, gdy mają więcej rzeczy na głowie. U mnie np. jest tak, że moja efektywność siada, gdy robię jedno, a mam myśleć o drugim, dlatego zatrudniłam menedżerkę projektów swego czasu, żeby to ona myślała, co tam kiedyś w przyszłości trzeba robić, a nie ja. Bo u mnie cele nie są realizowane tak dobrze, gdy muszę je mieszać ze sobą.

To akurat tutaj jesteśmy do siebie podobni, bo ja mam całkowicie niepodzielną uwagę i w danym momencie jestem w stanie pracować tylko nad jedną rzeczą. Co więcej, wyłączam się wtedy zupełnie, więc nawet jak ktoś coś do mnie stara się mówić, to ja po prostu tego nie słyszę. Moja rodzina mówi, że to jest skrajnie niepodzielna uwaga, a ja mówię, że nie, nie to nie jest żadna wada, to nie jest skrajnie niepodzielna uwaga, to jest superzaleta, to jest skrajna umiejętność skupienia się na jednej rzeczy. Więc faktycznie wtedy, kiedy tak się pracuje, można dany temat mocno posunąć do przodu. Jest takie niebezpieczeństwo, że jak tych celów wyznaczymy dużo, bo chcemy się zdrowo odżywiać, biegać, podróżować, rozwijać swój biznes, a najlepiej jeszcze zatrudnić pięć osób, zaczynamy tym żonglować, robi się tego dużo. Jak wtedy wybrać ten najważniejszy? Bo trudno, żeby o wszystkim innym zapomnieć, ale czy masz jakiś sposób na to, aby z tej dużej grupy wybrać ten jeden, na którym powinniśmy najwięcej naszej energii koncentrować?

Dla mnie pierwsze i najważniejsze to to, żeby wybrać taki cel, który jest spójny z moimi wartościami i przekonaniem, żeby nie iść w tym kierunku, w którym nie chcemy. I tu przykład z mojego biznesu: w pewnym momencie postanowiłam, że nie chcę realizować więcej szkoleń dla korporacji, bo to jest niezgodne z tym, co chciałam robić, i z miejscem, w którym chciałabym się znaleźć. W związku z tym w swojej pracy jako Pani Swojego Czasu wybieram te cele, które nie prowadzą mnie do tego miejsca, które to wykluczają, bo idę tam, gdzie chcę się znaleźć, i robić to, co ja chcę robić.

Dzwoni do Ciebie jutro pani z agencji, mówi, że ma firmę, wspaniały event, 500 osób, płacą Ci 10 tys. zł za godzinę: „Pani Olu, czy możemy liczyć na Pani obecność?”. Co pani Ola wtedy robi?

Pani Ola sprawdza wtedy swój kalendarz. I jak naprawdę nie ma nic do roboty i to jest gdzieś blisko, bo pamiętajcie, że ja kiedyś jeździłam po całej Polsce i mam tego jeżdżenia serdecznie dość – to wtedy się zgodzę. Natomiast szansa, że ktoś do mnie zadzwoni i w ciągu najbliższego pół roku coś mi zaoferuje, i ja wtedy nie będę miała nic do roboty, jest naprawdę bardzo mała. Dlatego że mam ten rok zaplanowany swoimi projektami, które są dla mnie ciekawsze niż granie do kotleta, jak ja to nazywam.

Druga sprawa: jak wybrać ten najważniejszy cel z tych kilku, który sobie obraliśmy, a który nas najszybciej doprowadzi do tego, co chcemy zrealizować, do jakiejś wizji czy strategii, np. w kontekście firmowym? Zakładam, że firma ma jakąś strategię rozwoju. Może na początku jest z tym trudniej, ale później jest to bardziej oczywiste, w związku z czym wybieramy te cele, które nas do tej strategii doprowadzą szybciej i efektywniej, a odrzucamy te, na które będziemy musieli poświęcić więcej czasu albo w mniej przyjemny sposób będziemy musieli to realizować. W moim przypadku jest tak, że ja mam szereg produktów fizycznych, które mogłabym wybrać w realizowaniu swojego biznesu. Ale mam określoną strategię u Pani Swojego Czasu i np. wypuszczanie linii

zegarków jest związane z nią jako tako, ale do tej strategii, którą chcę zrealizować w okresie kilku lat doprowadzi mnie bardzo wolno. Inne cele doprowadzą mnie szybciej. W związku z tym realizuję inne cele.

I trzecia sprawa: warto zastanowić się i z tej całej puli wybrać te cele, które za pomocą realizacji jednego z nich wpłyną na kilka innych obszarów, bo czasami jest tak, że jak realizujemy jeden cel, to tak naprawdę poprawiamy sobie kilka innych obszarów życia albo kilka innych obszarów biznesu. Warto zastanowić się, gdzie są takie połączenia. I jeśli mamy ograniczoną ilość czasu, to wybrać te cele, które mają tych połączeń jak najwięcej.

Ja zacząłem stosować u siebie metodę podwójnego, a czasem potrójnego Pareto. Zawsze jest tych 20% dających 80% rezultatu, więc jak mam na liście tyle tych celów, to staram się wyselekcjonować te 20%. Jak mi się to uda, to potem następnego dnia robię drugą rundę i teraz 20% z tych 20%. Jak jeszcze tego jest za dużo, to potem trzecią rundę. I faktycznie, gdy potem są trzy takie iteracje, to zostajesz z jedną, czasem z dwiema rzeczami na swojej liście i wiesz, że to jest to. U mnie to się sprawdza, bo ja lubię odrzucać wszystkie takie rzeczy, które wydają się ciekawe, ale ostatecznie mogą nas nie doprowadzić do celu.

Ja jeszcze lubię przypominać ludziom, że jak mają tę pulę 10 celów, to wziąć te cele i przesunąć się o 10 lat do przodu, by zobaczyć, który z nich naprawdę coś zmienia i naprawdę będą miał wpływ w życiu czy w biznesie. Ten, przy którym zaświeci Ci się żarówka, że „o kurczę, jakbym to zrealizowała, to za 10 lat byłabym gdzieś tam”, to jest większe prawdopodobieństwo, że zacząłbyś się za to zabierać.

Powiedz, ile czasu powinniśmy przeznaczać na wyznaczanie swoich celów?

Najprostsza odpowiedź jest taka: ile go masz. Tylko wiele osób powie, że nie ma tego czasu.

Nie ma, bo nie wyznacza celów i nie planuje.

Ale to jest związane z przekonaniem, że nasze cele muszą być ambitne. My nie tylko wyznaczamy sobie zbyt ambitne cele, ale też czasami zbyt ambitnie podchodzimy do tego, w jaki sposób powinniśmy je realizować. Wydaje nam się, że jak już myślimy o naszych przychodach, to trzeba by było pojechać na szkolenie, żeby zabrać się do tego porządnie.

Kupić 10 książek.

Więc przeznacz taką ilość czasu na realizację i planowanie swoich celów, żebyś je zrealizował. Bo jeśli założysz sobie w celach prywatnych, że przez godzinę dziennie będziesz medytować, bo przeczytałeś, że to jest bardzo ważne i dzięki temu Twoje życie wybuchnie pozytywnym nastrojem, jest to bardzo prawdopodobne, ale Ty sobie założysz na to godzinę, to po dwóch dniach okaże się, że nie masz tej godziny

i w związku z tym zrezygnujesz z tego celu w ogóle. W związku z czym ja namawiam do tego, żeby to była możliwie jak najmniejsza ilość czasu, która pozwoli Ci to zrealizować, zbudować w Tobie nawyk robienia tego.

Jak musisz, jak lubisz, patrz na inne osoby, inspiruj się nimi, pod warunkiem że nie zaczniesz ich ślepo modelować. Ja tutaj mówię do kobiet, które próbują rozwijać biznes on-line, to są bardzo często kobiety na urloпах macierzyńskich. One myślą, że rok czasu jest fajnym okresem, aby rozwinąć swój biznes on-line. I wygląda to w końcu tak, że są na urlopie, mają cztery razy po 15 minut w ciągu dnia, bo tyle czasu im dziecko śpi, i to przy pozytywnych wiatrach, w związku z tym mają te cztery piętnastominutowki na rozwijanie swojego biznesu on-line. Są załamane, bo patrzą na inne kobiety, które mają osiem godzin dziennie na rozwijanie biznesu on-line, i one też by tyle chciały. Więc nie ma sensu patrzeć na to, jak ktoś ma, i frustrować się, że ja tak nie mam, tylko mając tyle czasu, ile masz, zastanów się, co możesz zrobić ze swoim celem, żeby to w tych czterech piętnastominutowkach zmieścić. Oczywiście wtedy nam się urealnia cel. Bo zakładanie, że robiąc trzy piętnastominutowki, osiągnę dokładnie tyle samo co ktoś inny, kto pracuje osiem godzin dziennie, jest mało realne. Choć czasami jak mamy za mało czasu, to efektywniej pracujemy.

Czyli musimy to dostosować do siebie i swojej osobistej sytuacji. Ostatnie ogólne pytanie: co jest ważne przy ustalaniu i definiowaniu celu?

Najważniejsze jest dla mnie, żeby wiedzieć po co. Niektórzy mogą się oburzyć: „Jak mogę nie wiedzieć po co?”. Ale jak położymy sobie rękę na sercu i popatrzymy wstecz, to zastanówmy się, ile rzeczy i ile celów w swoim życiu robiliśmy, dlatego że to było dla nas ważne i chcieliśmy to zrealizować, a ile robiliśmy, dlatego że ktoś od nas tego oczekiwał albo to było jakoś społecznie uzasadnione. Ludzie bardzo często realizują swoje cele, bo do tego przywykli, bo tak wypada, że skoro wszyscy poszli w rodzinie na prawo, to ja też, ale jestem tam nieszczęśliwa, nienawidzę tego, a tak naprawdę chcę lepić garnki, ale będę studiować to prawo. Wchodzimy w niewłaściwe związki, budzimy się w wieku 45 lat z ręką w nocniku, bo nie zastanawialiśmy się, po co to robimy. Jak wiemy, po co są nam te cele potrzebne, że chcemy je realizować z takich, a nie innych powodów, to najrzadszą rzeczą według mnie, którą robią ludzie przy definiowaniu, a potem realizowaniu celów, jest robienie planu działania. Bo mało kto go robi. Plan działania to jest coś takiego, co powoduje, że jak ja Ciebie spytam, co konkretnie zrobisz jutro od godziny takiej do takiej, żeby zrealizować ten cel, i jak jest takie: „Yyy...”, to znaczy, że tam nie było planu działania, a powinien być.

Dawno temu czytałem książkę pt. *Czego najbardziej żałują umierający*. Autorką była kobieta, która pracowała m.in. w australijskich hospicjach, robiła pogłębione wywiady z ludźmi, którzy byli już w terminalnym stanie swojego życia. I jedną z najczęściej powtarzających rzeczy było to, że żałuję, że realizowałem cele czy żyłem w sposób taki, jakiego oczekiwali ode mnie inni, a nie w taki, jaki chciałem. Więc patrząc z tej perspektywy, to, co powiedziałaś,

jest bardzo wartościowe i mądre. Ale Ty jesteś bardzo wartościową kobietą i cieszę się, że mogłem Cię poznać i zaprosić do podcastu. Z Twoich kursów, które przygotowałaś, możemy dowiedzieć się znacznie więcej o Tobie i o tym, jak pomagać kobietom, ale również mężczyznom. Opowiedz trochę więcej o tych najbliższych kursach, które będziesz promować.

W styczniu wypuszczam swój nowy kurs, czyli taki, który jeszcze nie był realizowany, będzie to jego pierwsza edycja, nazywa się „[Kurs na cel](#)”. Oczywiście jak wszystkie moje kursy, tytuł został wymyślony przez moje czytelniczki i klientki, i ja tak zawsze robię, nauczona błędami z przeszłości. Jest on dla tych osób, które chcą nauczyć się planować i, co ważniejsze, realizować cele. Bo bardzo wiele osób planuje, tylko potem jakoś jest tak, że nie realizuje tego. Uczestniczki i uczestnicy kursu na początek będą definiować ten cel, szukać go, bo nie ukrywajmy, jest wiele osób, które nie wiedzą, co takiego mogłoby zrealizować w tym 2018 r. Jak zdefiniować dobrze cel, aby nie był taką tabelką SMART, a potem nic się z tym nie dzieje. Uczestnicy będą robić sobie plan działania, czyli ten, który powie Ci, co masz robić we wtorek itp. Pomyślimy o tym, jak wcisnąć go w swój plan dnia, bo nie sztuka zrobić piękny plan, a potem przychodzi życie i wyraca wszystko do góry nogami, a jak chcemy zrealizować cel, to go trzeba włożyć w to życie. I na koniec: jak monitorować, jak ewoluować te cele, żeby wyciągać i z sukcesów, i z porażek to, co najlepsze, i eliminować te błędy, by ich dalej nie powtarzać. Sprzedaż kursu startuje 15 stycznia i przez pierwszych kilka dni jego cena będzie niższa, ponieważ ja zawsze promuję osoby, które są w pierwszej kolejności.

Warto skorzystać, warto uczyć się samemu na własnych błędach, ale taniej, szybciej i skuteczniej jest uczyć się od innych. Bardzo mi się podobało, jak mówiłaś o tym kursie, bo w każdym Twoim zdaniu była odpowiedź na konkretny jakiś problem, z którym faktycznie każdy z nas na etapie planowania czy realizacji celów się zmagają. Jestem bardzo ciekawy Twojego kursu. Czyli „[Kurs na cel](#)”, 15 stycznia 2018 r.

Marcin, powiedz jeszcze moim dziewczynom, gdzie Ciebie mogą znaleźć w internecie.

Zapraszam Was bardzo serdecznie na blog [Finanse bardzo osobiste](#), tam jest taka zakładka „Zacznij tutaj”. Tam znajdziecie link [10 kroków](#), który mówi o tym, jak krok po kroku ułożyć sobie swoje finanse. To jest takie czytanie na 15 minut i nagle okazuje się, że to jest faktycznie proste. Jeśli ktokolwiek ze słuchaczy myśli o kredycie hipotecznym, to słuchajcie, kupno mieszkania i sfinansowanie go kredytem hipotecznym jest jedną z najważniejszych decyzji finansowych w życiu. Pracowałem przez kilka lat w banku hipotecznym, gdzie byłem dyrektorem finansowym, więc wiem, gdzie ile i jak bank na tym zarabia. I wiem też, jak dużo pieniędzy można zaoszczędzić, zaciągając ten kredyt w mądry sposób. Jest to jedna z takich decyzji, które sprawiają, że jak zaciągniesz głupi kredyt, to całe lata takiego budżetowania, odmawiania sobie kawy na mieście, zaciskania pasa idą w piach, bo nagle zaczynamy przepłacać

poważne pieniądze. Dlatego zacząłem od tego tematu, by moim kursantom pomóc rozwiązać ten najważniejszy problem. Stworzyłem kurs, który składa się z 12 odcinków, które krok po kroku pokazują, jak ten kredyt mądrze zaciągnąć. Dodatkowo do niego jest kalkulator internetowy, który pozwala szybko porównać wszystkie oferty, znaleźć odpowiedź na pytanie, czy to jest faktycznie oferta najlepsza dla mnie, czy może jednak dla doradcy, który mi to za prowizję poleca. Więc zdecydowanie zachęcam. Już ponad 600 osób go kupiło. Ale to dla tych, którzy myślą o kredycie hipotecznym.

Natomiast wszystkie osoby, które chcą po prostu zapoznać się ze światem finansów osobistych i moim zdroworozsądkowym podejściem do tych finansów, polecam ten prosty wpis: [10 kroków – skuteczny plan dla twoich pieniędzy](#). Chciałbym jeszcze raz bardzo serdecznie podziękować Ci za tę rozmowę i bardzo gorąco pozdrawiam wszystkie Twoje słuchaczki, ale też moich słuchaczy.

I wzajemnie, bardzo Ci, Marcin, dziękuję.

Dzięki.

I co? Mówiłem, że będzie petarda! Ola jest niesamowita. Jeśli nie miałeś jeszcze okazji zapoznać się bliżej z jej działalnością, to koniecznie zajrzyj na jej blog [Pani Swojego Czasu](#), bo pomogła ona już setkom osób wspaniale poukładać nie tylko swój czas, ale wręcz swoje życie i biznesy.

To moje ostatnie spotkanie z Tobą w roku 2017, dlatego życzę Ci wspaniałego, radosnego, pełnego radości i spełnionych marzeń nowego roku. Ja wyłączam się teraz na kilka dni, wyjeżdżam, by na spokojnie i w pełnym skupieniu wszystko przemyśleć, wyznaczyć własne cele na rok 2018 i przygotować solidny plan ich realizacji. Ale słyszymy się już niedługo w nowym roku, w którym wspólnie zadbamy o Twoje finanse. Pozdrawiam Cię bardzo serdecznie, życzę Ci wspaniałego sylwestra, uściskaj i pozdrów ode mnie serdecznie wszystkich swoich bliskich, wszystkiego dobrego, trzymaj się, cześć!