ZŁOTE MYŚLI

Jolanta Gajda

E-BIZNES
JAKO SPOSÓB NA SUKCES

Oni to zrobili...

...Ty też możesz!

Poznaj 16 dróg do osiągnięcia sukcesu i znajdź swoją własną!

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:
„E-biznes jako sposób na sukces”
Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, kliknij tutaj

Darmowa publikacja dostarczona przez
Startbiznes

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

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl
Data: 25.09.2008

Tytuł: E-biznes jako sposób na sukces (fragment utworu)
Autor: Jolanta Gajda

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz
Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna
Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.
ul. Daszyńskiego 5
44-100 Gliwice
WWW: www. ZloteMysli.pl
EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

PODZIĘKOWANIA 4
1. DLACZEGO E-BIZNES? 7
2. PARĘ SŁÓW O AUTORCE 9
3. PARĘ SŁÓW O ROZMÓWCACH 11
4. TOMASZ URBAN 13
5. O DZIAŁANIU 22
6. SEBASTIAN SCHABOWSKI 26
7. O PASJI 37
8. MATEUSZ ROMANOWSKI 39
9. ANNA GRABKA 48
10. O ZARZĄDZANIU CZASEM 57
11. ROBERT MAICHER 63
12. O TOKSYCZNYCH LUDZIACH 73
13. ANETA STYŃSKA 78
14. KAMIL CEBULSKI.....88
15. O MOTYWOWANIU SIĘ 99
16. MAŁGORZATA DWORNIKIEWICZ-OPALIŃSKA 102
17. TOMASZ KAPELAK 113
18. O BARIERACH 119
19. MATEUSZ CHŁODNICKI 125
20. O... GÓRACH ;) 131
21. PIOTR MICHALAK 134
22. O BŁĘDACH 145
23. PAWEŁ KRÓLAK 148
24. O SAMOROZWOJU 159
25. JANUSZ MARUSZEWSKI.....163
26. PATRYCJA KIERZKOWSKA 171
27. O SUKCESIE 180
28. BEATA KOŁODZIEJCZYK 186
ZAMIAST PODSUMOWANIA 207

Podziękowania

Bardzo dziękuję wszystkim osobom, które zechciały uczestniczyć w moim przedsięwzięciu i zgodziły się na udzielenie odpowiedzi na nurtujące mnie pytania ;) Dziękuję serdecznie Ani Grabce, Anecie Styńskiej, Małgosi Dwornikiewicz-Opalińskiej, Patrycji Kierzkowskiej i Beacie Kołodziejczyk — Wy jesteście żywym dowodem na to, że kobiety sprawdzają się w e-biznesie tak samo dobrze, jak przedstawiciele płci przeciwnej :) Równie serdecznie dziękuję wszystkim Panom — Tomkowi Urbanowi, Sebastianowi Schabowskiemu, Mateuszowi Romanowskiemu, Robertowi Majchrowi, Kamilowi Cebulskiemu, Tomkowi Kapelakowi, Mateuszowi Chłodnickiemu, Piotrowi Michalakowi, Pawłowi Królakowi i Januszowi Maruszewskiemu — dzięki naszym rozmowom mogłam Was lepiej poznać i jeszcze bardziej polubić. Dziękuję Wam wszystkim za to, że zechcieliście mi poświęcić swój cenny czas i podzielić się refleksjami na temat e-biznesu i sukcesu w ogóle.

Są wśród moich rozmówców trzy osoby, którym chciałabym podziękować w sposób szczególny, ponieważ zawdzięczam im znacznie więcej niż tylko współtworzenie tej publikacji.

Dziękuję Mateuszowi Chłodnickiemu za stworzenie Złotych Myśli, bo to one ukierunkowały zmiany w moim życiu i pchnęły mnie do świata e-biznesu. Od początku swego istnienia Złote Myśli emanowały fantastyczną, pozytywną energią, szerząc ducha przedsiębiorczości i wiary w siebie. Dzięki różnym inicjatywom tego wydawnictwa trafiłam na szkolenia e-biznesowe, a także poznałam wielu wspaniałych ludzi, których bardzo cenię za ich osobowość i osiągnięcia. Kilkanaścioro z nich zaprosiłam do wywiadów, które znajdziesz w niniejszej

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

publikacji. Mogę śmiało powiedzieć, że „Złote Myśli" Mateusza Chłodnickiego zapoczątkowały prawdziwy przełom w mojej dotychczasowej karierze ;)

Oddzielne podziękowania chciałabym także złożyć Piotrowi Michalakowi z Ententy. Nie dlatego, że jest jakąś szczególnie ważną personą z punktu widzenia czytelnika, tylko dlatego, że dzięki naszej rozmowie — przeprowadzonej dla celów niniejszej publikacji — miałam okazję poznać go lepiej. Jego osobowość i profesjonalizm na tyle przyciągnęły moją uwagę, że zdecydowałam się powierzyć jego firmie jeden z poważniejszych swoich projektów. Przyznam szczerze, że jestem pod olbrzymim wrażeniem stylu, w jakim Piotr prowadzi swoją firmę, realizuje zlecenia, kontaktuje się z klientem. Mimo swojego młodego wieku mógłby stanowić wzór dla niejednego (e-)biznesmena. Piotrze, przywróciłeś mi wiarę w to, że istnieją przedsiębiorcy, dla których bardziej liczy się jakość i zadowolenie klienta niż zainkasowana należność za usługę. I to nie tylko w deklaracjach ofertowych, ale także i w praktyce. I za to Ci dziękuję.

I osoba, którą cenię najbardziej. Sebastian Schabowski. Niesamowity człowiek i niesamowita osobowość. Ma w sobie tyle pasji, entuzjazmu i pozytywnej energii, że gdyby chciał obdzielić tym wszystkich ludzi dookoła, to dla każdego by starczyło :) Przy tym niezwykle pracowity, kreatywny i bardzo życzliwy. Dziękuję Ci, Sebastianie, nie tylko za świetny wywiad, ale także za całość naszej współpracy, możliwość uczenia się od Ciebie oraz czerpania inspiracji i motywacji z Twoich pomysłów i działań. A przede wszystkim dziękuję Ci za to, że w trudnej dla mnie sytuacji — gdy dopadł mnie solidny kryzys biznesowy — okazałeś się po prostu... przyjacielem.

No i na koniec podziękowania dla osoby niezwiązanej bezpośrednio z tą publikacją, ale gdyby nie ona, nie byłoby pewnie ani Su-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

perKid.pl (http://www.superkid.pl), ani ABC Mądrego Rodzica (http://www.zlotemysli.pl/author/show/4907/Jolanta-Gajda.html), ani tej książki, ani moich programów w OsiągaczTV. Nie osiągnęłabym tylu sukcesów na polu zawodowym i w życiu rodzinnym. Myślę, że ten człowiek nawet nie będzie miał okazji przeczytać tych podziękowań, jednak muszę je tu zamieścić. Dzięki lekturze jego książek — mimo wielu traumatycznych doświadczeń, które mam za sobą, dziś jestem kobietą spełnioną i bardzo szczęśliwą. Tym człowiekiem jest Brian Tracy.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

1. Dlaczego e-biznes?

Chciałbyś pewnie otrzymać skuteczną receptę na sukces w e-biznesie. Każdy by chciał :) Jednak nie ma jednego algorytmu, który by zadziałał zawsze i u każdego. Bo każdy z nas jest inny. Dysponujemy przecież różnymi umiejętnościami, przejawiamy odmienne zainteresowania, różnimy się światopoglądem. Pewne wskazówki znajdziesz jednak w tej książce, bo wielu moich rozmówców osiągnęło już naprawdę sporo i słuchając ich wypowiedzi, można się wiele od nich nauczyć. Każdego z nich poprosiłam o sprecyzowanie, co jest dla niego kluczowe w osiągnięciu sukcesu. Poza tym mówią o swoich działaniach, o tym, co jest dla nich ważne, czym się kierują. Myślę, że jest to świetne źródło wiedzy i inspiracji dla tych z Was, którzy o sukcesie w e-biznesie marzą, ale nie bardzo wiedzą, jak się za to zabrać.

Tak naprawdę jednak dla mnie — jako autora — jest ważniejsze co innego. E-biznes JAKO SPOSÓB NA SUKCES. Sukces osobisty i życiowy. Szczerze mówiąc, nie interesuje mnie, ile Kowalski, który ma serwis xyz.pl, ma na swoim koncie bankowym. Jeśli posiada serwis, który przynosi mu duże dochody, ale sam nie czuje się szczęśliwym człowiekiem — to jest to frustrat, a nie człowiek sukcesu. Zapraszając do wywiadów różnych ludzi, chyba poznałam jednego takiego, ale o tym później...

Dla mnie e-biznes to przede wszystkim METODA NA SUKCES. Jest to branża tak uniwersalna, że każdy może tu uprawiać swoje poletko. Niezależnie od tego, jakie ma umiejętności i zainteresowania. Niezależnie od wieku, płci, kondycji fizycznej, przekonań religijnych i czego tam jeszcze... Żadna inna branża nie daje takich możliwości realizowania się i zarabiania pieniędzy.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

W e-biznesie sam sobie jesteś panem. Masz całkowitą niezależność i wolną rękę (w granicach prawa oczywiście ;)). Każda Twoja pasja może tu zostać wykorzystana w ten czy inny sposób. Co więcej — możesz tak zbudować swój e-biznes, by uaktywnić cały wachlarz swoich umiejętności. W pracy na etacie czy nawet w wielu klasycznych biznesach jesteś w stanie spożytkować tylko fragment swojego potencjału. Możesz na przykład wykorzystywać znajomość j. niemieckiego, ale pracodawca nie będzie zupełnie zainteresowany tym, że świetnie znasz cały repertuar Iron Maiden ;) W e-biznesie masz prawdziwe pole do popisu i możesz połączyć wszystkie swoje pasje i zainteresowania.

I to jest właśnie to, co mnie najbardziej w tej branży pociąga. Pomijam oczywiście wiele innych zalet, które będą przewijać się w dalszej treści publikacji.

Tak naprawdę sukces osiąga ten, kto robi w życiu to, co kocha, ten, kto realizuje własne pasje, a jednocześnie może przy tym pomagać innym. Dla człowieka sukcesu życie staje się radością i spełnieniem. A pieniądze — dopełnieniem ;)

E-biznes to bez wątpienia świetny sposób na TAKI sukces.

Jeśli jesteś pasjonatem, ale nie zależy Ci na sukcesie finansowym, będziesz człowiekiem niezamożnym, ale szczęśliwym. Jeśli dążysz do sukcesu finansowego, ale nie ma w Tobie żadnej pasji, czeka Cię rozczarowanie. W e-biznesie świetnie połączysz realizację pasji z celami finansowymi. I o to właśnie chodzi!

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

2. Parę słów o autorce

Kim jestem? Najkrócej mówiąc — pasjonatką e-biznesu ;) Dlatego powstała ta książka. A tak poza tym — zależy, o co pytasz. Pierwsze, co mi przychodzi na myśl, to fragment piosenki Edyty Górniak — „jestem kobietą" ;) Wbrew pozorom — to wcale nie jest takie bez znaczenia, bo w e-biznesie kobiety na razie stanowią zdecydowaną mniejszość. A przecież jest to idealna forma realizowania się dla mam, które — oprócz aktywności zawodowej — chciałyby mieć jeszcze czas dla dzieci i rodziny. Wystarczy wydzielić w mieszkaniu kąt z komputerem i półką z paroma dobrymi książkami — i już jest świetne miejsce do pracy. Przynajmniej na początek :)

Działaniem w Internecie zajęłam się dosyć późno. Przez jakieś 10 lat po zakończeniu studiów pracowałam w różnych firmach na etacie. Stawiałam sobie cele i po kolei je realizowałam. Zmieniałam posady na coraz lepsze, zarówno pod względem prestiżu, jak i zarobków. W pewnym okresie swojego życia postawiłam sobie nawet za cel wysokie stanowisko kierownicze. I wiesz co? Zrezygnowałam. Nie dlatego, że nie dałam rady. Jestem osobą dość ambitną i upartą. Każdy cel, jaki sobie stawiałam — osiągałam. Po prostu tym razem stwierdziłam, że gra jest niewarta świeczki.

Praca na etacie to jak życie w klatce. Ze wszystkich stron ograniczają Cię metalowe pręty. Musisz robić to, co Ci każą, i tak, jak Ci każą. A im wyższe stanowisko, tym większy element gry i pozorów. Obłuda i fałsz na każdym kroku. Nie można być szczęśliwym, postępując wbrew sobie i wbrew swoim wartościom. Dlatego zaczęłam traktować pracę na etacie jako etap przejściowy. Chciałam robić coś, z cze-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

go czerpałabym prawdziwą radość i zadowolenie. I robić to całkowicie po swojemu.

I tak powstał SuperKid.pl — serwis, któremu zamierzam poświęcić drugą część mojego życia. Serwis, gdzie mogę realizować własne pasje, a przy tym pomagać innym. Świetna sprawa. Zabrzmi to jak banał, ale dopiero teraz życie nabrało dla mnie prawdziwych barw :) Wiem, że będzie to kiedyś największy i najlepszy serwis edukacyjny dla dzieci. Śmiałe stwierdzenie? To jest po prostu moje marzenie, a marzenia się spełniają — o ile tylko marzeniu towarzyszy intensywna praca nad jego realizacją :)

W publikacji, którą masz przed sobą, przedstawiam rozmowy z różnymi ludźmi, których poznałam na swojej drodze. Ale chciałabym też podzielić się z Tobą własnymi doświadczeniami, jakie zebrałam, stawiając pierwsze kroki w e-biznesie. Przekażę Ci swoje refleksje, które powstały na bazie owych doświadczeń, a także na bazie spotkań z ludźmi, którzy w branży internetowej już dość dobrze funkcjonują. Będzie to — obok wywiadów, które dla Ciebie przeprowadziłam — mój osobisty wkład w tę publikację. I mam nadzieję, że także tutaj znajdziesz jakąś inspirację czy ważną myśl dla siebie :)

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

3. Parę słów o rozmówcach

Kim są moi rozmówcy? Są to ludzie, których poznałam w Sieci lub na spotkaniach czy szkoleniach e-biznesowych. Ludzie, których bardzo lubię, cenię i szanuję. Wiesz za co? Nie za serwisy, które stworzyli. Nie za ilość pieniędzy, jaką dysponują, bo tak naprawdę nawet nie wiem, jakimi kwotami każdy z nich obraca. I nie interesuje mnie to. Lubię i szanuję ich za ich OSOBOWOŚĆ. Za to, co sobą reprezentują.

Każdy z nich jest inny. Będziesz miał okazję przekonać się o tym, czytając ich wypowiedzi. Różne charaktery, różne pasje, czasem odmienne podejście do pewnych zagadnień. Łączy ich jedno — konsekwentnie realizują swoje cele. Od takich ludzi warto się uczyć.

Stosunek do tych osób wpłynął prawdopodobnie na mój sposób zwracania się do nich. Niektórzy mieli nawet obiekcje — czy nie za bardzo „słodzę", czy nie powinnam zwracać się per pan/pani, czy rozmowy nie powinny być bardziej suche i oficjalne. Ja jednak nie zmieniłam swojego stylu, ponieważ jest to moja książka, w której mam prawo przedstawiać swoje subiektywne postrzeganie rzeczywistości. Piszę to, co myślę, i tak jak czuję. Jeśli taka szczera i bezpośrednia forma Ci nie odpowiada, muszę Cię odesłać do jakichś innych — sztywnych i naukowych — publikacji o e-biznesie. Jeśli natomiast masz ochotę poznać mój osobisty punkt widzenia — zapraszam do lektury.

W swoim serwisie, a także w innych wypowiedziach, artykułach i programach często podkreślam, że każde dziecko jest wyjątkowe i każde posiada niesamowity potencjał. Podobnie traktuję dorosłych. Wiem, że w każdym człowieku można znaleźć coś wartościowego, od

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

każdego można się czegoś nauczyć. Dlatego chętnie słucham innych i lubię obserwować, jak się rozwijają, angażują w swoje działania i osiągają sukcesy. Ludzie czynu emanują pozytywną energią, która jest bezcenna, bo nigdzie jej nie kupisz. Można powiedzieć, że takie osoby — pozytywne, pełne pasji i entuzjazmu — działają jak akumulatorki, do których się możesz za darmo podłączyć ;) Dlatego Ciebie również zachęcam do otwartości na innych. Otwarty umysł poszerza i rozjaśnia horyzonty.

Czasami jedna myśl, usłyszana od przypadkowo spotkanego człowieka, może coś zmienić na lepsze — czy to w naszym życiu osobistym, czy to w biznesie. Wierzę, że publikacja, którą masz przed sobą, kryje w sobie niejedną taką myśl również dla Ciebie.

Zapraszam do lektury :)

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

4. Tomasz Urban

JG: Tomku, jesteś jedną z najbardziej znanych osób wśród uczestników programów partnerskich. Jak właściwie zaczęła się Twoja przygoda z PP?

TU: Gdy byłem na studiach, mama — w czasie jednej z naszych rozmów — uświadomiła mi, że po zakończeniu studiów nie ma zamiaru mnie dalej utrzymywać (raczej normalna kolej rzeczy). Wcześniej zbytnio się tym nie przejmowałem, zawsze myślałem, że jakoś to będzie, no a swoją drogą — przecież zawsze mogę nie dożyć ;-). Zacząłem się jednak rozglądać, zastanawiać, co mogę ze sobą zrobić.

Gdzieś przeczytałem, że aby dostać pracę, trzeba napisać CV i dobrze mieć przy nim różne załączniki... Zacząłem więc chodzić na konferencje, zainteresowałem się członkostwem w kołach naukowych i stowarzyszeniach. Tak minął rok i nadeszły wakacje. Do CV mogłem już dopisać sporo, ale jeszcze brakowało mi jakiejkolwiek praktyki. Zapukałem więc do jednej z niewielkich firm z pytaniem, czy mogę jakiś czas tam pochodzić i pomóc co nieco w zamian za zaświadczenie. Na początku nie było sprzeciwu. Po dwóch tygodniach sprzeciw się pojawił, ale nie w firmie, lecz.... we mnie. Kilka rzeczy mi nie pasowało. No i impas.

Przypomniałem sobie wtedy historyjkę opowiedzianą na jednym ze szkoleń z przedsiębiorczości, w którym uczestniczyłem. Prowadzący mówił, że jeśli jest się w takiej sytuacji, najpierw trzeba określić swoje zasoby. W historyjce bohater stwierdził, że skoro ma poloneza, może założyć jakąś firmę, która będzie coś tam dowozić. Ja tymczasem nawet poloneza nie miałem... Miałem jednak stary komputer,

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

z dostępem do Internetu (u rodziców), wyżywienie, dostęp do biblioteki uczelnianej, jakieś 300 zł, czas i kilku ludzi na uczelni, którzy jeszcze przynajmniej przez dwa lata mieli ochotę mnie czegoś nauczyć. Usiadłem więc przy tym i... tak się zaczęło.

Jakimś cudem trafiłem wtedy na coś takiego, jak programy partnerskie. Wyszło, co wyszło — z dostępnymi zasobami i darmowym kursem HTML w Internecie ruszyłem z moją pierwszą stroną internetową, stworzoną w celach zarobkowych. Wcześniej już coś w Internecie robiłem, ale tylko w ramach zabawy — były to stronki dla wirtualnego państwa Sarmacja.org. Tematem nowej strony był e-biznes (a to tylko dlatego, że akurat taką domenę znalazłem wolną — Ebiznes.org.pl). Rzecz jasna nie miałem o e-biznesie najmniejszego pojęcia, lecz nie przeszkodziło mi to w tym, by za kilka miesięcy, przy pomocy dostępnych mi zasobów, mieć o nim pojęcie znacznie większe.

JG: Zasoby, o których wspominasz — komputer z dostępem do Internetu czy dostęp do biblioteki — ma dziś praktycznie każdy. Czy uczestnictwo w PP to rzeczywiście zajęcie dla każdego chętnego? Czy te zasoby wystarczą? Co pomaga, a co przeszkadza w tym, by być skutecznym partnerem?

TU: Dobre pytanie... Ostatnio przywlokłem do mieszkania mojej narzeczonej starą, zniszczoną szafę. Gdy ją zobaczyła, usłyszałem od niej jedno słowo — „tragedia". Dwa dni minęły, zrobiłem z tym zasobem, co trzeba, i jest to teraz chyba najładniejszy mebel, jaki ma w mieszkaniu. W sklepach tak pięknej szafy ze świecą szukać. Zasoby nie sztuka posiadać, sztuka je umiejętnie wykorzystać, sztuka widzieć w nich to coś, co można z nich stworzyć. Biblioteki stoją pełne książek... ale dla większości książki, które tam są, to „tragedia".

Słyszałaś zapewne historyjkę o tym, że ktoś wygrał w totka, przez chwilę był milionerem, ale później wydał prawie wszystko w bardzo

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

krótkim czasie i znowu był biedny? Wszystko dlatego, że nie umiał wykorzystać zasobu, który posiadał. Ja nauczyłem się wykorzystywać większość z tego, co do mnie przychodzi, jako zasoby. Co prawda wygrana w totka do mnie jeszcze nie przyszła... ale przychodzi wiele innych zasobów.

Przykładowo: idę do kościoła, usłyszę fajne zdanie w kazaniu, wracam do domu, wykorzystuję je. Idę z psem na spacer, zobaczę zieloną trawę, wracam do domu, zaraz mi jakaś myśl z nią związana przyjdzie do głowy i wykorzystuję ją. Ktoś do mnie dziwnego maila napisał — wykorzystuję go, rozmawiam z kimś — zaraz potem wykorzystuję tę rozmowę, znajdę jakąś ulotkę — zaraz ją wykorzystam, ten wywiad też zapewne jeszcze gdzieś wykorzystam :) Stałem się w pewnym sensie takim małym rzemieślnikiem, który przerabia to, co do niego przychodzi, na coś, co innym ludziom też się może spodobać, a przy okazji zarabia na życie.

Czy te zasoby wystarczą, by być skutecznym partnerem? To wszystko zależy od tego, ile chcesz zarobić. Żeby być milionerem — nie wiem... Ale żeby żyć w miarę spokojnie z tego, co do mnie wokoło przychodzi, jak widać wystarcza.

A czy uczestnictwo w PP to zajęcie dla każdego chętnego? Każde zajęcie jest dla każdego chętnego, pod warunkiem, że za chęciami idzie jakieś działanie.

JG: Wielu nowych partnerów, przystępując do programu, spodziewa się od razu wysokich dochodów. Tworzą jakąś stronę, wstawiają parę reklam i... czekają.

TU: Piotr, mój znajomy, prowadzi biznes w Sieci... Wymyślił sobie jednak pewnego dnia inny biznes i tak z ciekawości założył fikcyjną

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

stronkę firmy, czekając na jakieś zamówienia — pytania dotyczące prezentowanej usługi. Chciał tylko sprawdzić, czy będzie jakiś popyt.

Tak właśnie należy traktować każdą stronkę, jaką się zrobi — jako testowanie, czy będzie popyt. Koszt zrobienia nowej stronki w Internecie — dla kogoś, kto już poradził sobie z tą pierwszą — jest znikomy i trzeba to wykorzystać. Nie znam innego typu działalności, gdzie pomysły można w tak szybki sposób wprowadzać w życie i sprawdzać, czy działają.

Mówisz — tworzą jakąś stronę, wstawiają parę reklam i... czekają. Zamień w tym zdaniu słowo „czekają" na „zajmują się dalej tworzeniem", a będzie wszystko, jak ma być. Z tego, co wiem, to Ty też postępujesz właśnie tak jak ja — tworzysz dalej, zamiast czekać, tracąc nadzieję. Zamiast czekać na jakieś wymierne zyski ze swojego ebooka, stworzyłaś stronę internetową, następnie zamiast czekać na jakieś wymierne zyski ze strony internetowej, napisałaś kolejnego ebooka, teraz np. zamiast czekać — piszesz artykuł itd. Jesteś konsekwentna w działaniu. Chodzi tylko o to, by nie było tego bezczynnego czekania, bo właśnie z niego rodzi się zwątpienie :)

Z samego czekania nie ma żadnych dodatkowych wartości... a przecież można tworzyć dalej, zapominając o tym, że gdzieś tam przy okazji się na coś czeka. Potem tylko pojawiają się różne niespodzianki w postaci prowizji z tego czy z tamtego :)

JG: Rzeczywiście — aktywność i działanie to słowa klucze w każdej branży, nie tylko w PP. A u Ciebie ta aktywność jest bardzo widoczna. Masz mnóstwo własnych projektów: serwis o e-biznesie — Ebiznes.org.pl, dla chcących rozwinąć własną kreatywność — Kreatywnosc.witryna.org, prowadzisz blog dla partnerów — Tomek w Krainie Partnerów (http://pp.ministrona.pl), jesteś również opiekunem partnerów w ramach Pierwszej Polskiej Sieci Partnerskiej ProPart-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

ner.pl. A to przecież tylko niektóre przykłady. Jak na to wszystko znajdujesz czas i siły?

TU: Jak na to wszystko znajduję czas i siły? Zamiast nad tym rozmyślać, zwyczajnie robię. A tak serio, to odpowiedź na to pytanie zawiera się już w poprzedniej odpowiedzi. Ludziom się wydaje, że to zajmuje sporo czasu, bo... gdybym robił jeden serwis i tracił czas, upiększając go, ciągle czekał na efekty... też bym nie zdołał się z tym wszystkim uporać. Ja robię jedną rzecz, potem drugą, następnie trzecią, potem sprawdzam, czy pierwsza rzecz zadziałała (czy coś mi się udało zarobić, osiągnąć), a jak zadziałała, można ją ulepszyć — zrobić coś więcej. Jak nie zadziałała, robię coś innego... Internet jest o tyle fajny, że daje takie możliwości.

Poza tym jest jeszcze jeden mały sekret — który tak jakoś wyszedł. Zauważ, że te wszystkie rzeczy, które wymieniłaś, choć na zewnątrz wyglądają na niezwiązane ze sobą, dla mnie tworzą jedną całość:

- Ebiznes.org.pl — tutaj się rozwijam w zakresie e-biznesu;
- Kreatywnosc.witryna.org — tu się rozwijam we wszystkich dziedzinach, a w międzyczasie gdzieś wykorzystuję to, czego się nauczyłem;
- PP.ministrona.pl i ProPartner.pl — tu opisuję swoje doświadczenia.

Ogólnie rzecz biorąc — nauczyłem się, że jak się za coś chwytam, to zawsze to w jakiś sposób łączę z tym, co już robiłem — traktuję to całościowo.

To by było na tyle o znajdywaniu czasu... Jeszcze coś o znajdywaniu siły. Tutaj mam jeden wniosek... Dopóki traktuję to jako zabawę, to mam siłę — po prostu robię swoje. Natomiast gdy siadam z myślą, że muszę coś zrobić, to nagle nie mam siły... Ale tym, skąd ja czerpię si-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

łę, radzę się nie sugerować, bo myślę, że w tym względzie każdy inaczej funkcjonuje.

JG: Tak duża aktywność z Twojej strony, próbowanie różnych rozwiązań, testowanie, wykorzystywanie przeróżnych pomysłów — to sprawiło, że masz teraz olbrzymie doświadczenie. Na własnej skórze przekonałeś się, co działa, a co nie. Ale jeszcze bardziej niezwykłe jest to, że chcesz i potrafisz się swoją wiedzą dzielić. Twój ebook „Programy partnerskie w praktyce" (http://programy-partnerskie.zlotemysli.pl) i blog partnerski to kopalnia wiedzy — i to nie tylko dla zupełnie początkujących w tej dziedzinie. Nie obawiasz się konkurencji?

TU: Rozważałem kiedyś tę sprawę z finansowego punktu widzenia... bo zauważyłem, niestety, że większość ludzi kopiuje rozwiązania „jak leci" — czego się w sumie nie spodziewałem. Zdarzało mi się znaleźć nawet kilka kopii moich tekstów, a nawet całych stronek — rzecz jasna bez jakichkolwiek wzmianek o autorze. No i tak ogólnie rzecz biorąc, z moich prostolinijnych, w głowie wyliczonych wniosków wynikło, że mógłbym trochę więcej zarabiać, gdybym się niczym nie podzielił. Ale jest też pozytywna strona tego aspektu — mam co robić, no i coraz większa liczba osób dzięki mnie przekonuje się, że można na Internecie zarobić :)

A musisz wiedzieć, że — wbrew pozorom — jestem leniwy. Gdy zarabiam tyle, że starcza mi na jako takie utrzymanie — nie mam większej motywacji do kolejnych zarobków, nie mam potrzeby bycia milionerem — chcę jedynie od życia czasem trochę spokoju. Pomyśl więc — gdybym siedział z założonymi rękoma, zarabiając na swoich starych pomysłach, wkrótce bym mógł się pozbyć swoich dochodów — przecież Internet się wciąż rozwija, a ja bym pozostał w tyle. Dlatego więc traktuję to zarabianie jako grę — los niestety chciał, że pozostali gracze zostali na jakiś czas w tyle... Pomagam więc im mnie trochę dogonić, bym miał z kim grać.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

JG: Ciekawe podejście do sprawy :) Swoją drogą — szkoda, że Internet, który oferuje tyle możliwości rozwijania własnej kreatywności, służy także do przywłaszczania sobie bezprawnie cudzych projektów...

Wracając do programów partnerskich — jesteś uczestnikiem bardzo wielu z nich, a gdy powstaje jakiś nowy, też dowiadujesz się o nim jako jeden z pierwszych. Masz więc porównanie różnych rozwiązań systemowych, różnego poziomu skuteczności czy nawet uczciwości firm, które poprzez ten system promują swoje produkty czy usługi. Jak oceniasz istniejące w Polsce systemy partnerskie? Jesteś zadowolony z jakości ich funkcjonowania? Coś byś poprawił?

TU: Wyobraź sobie sytuację: jest przedsiębiorca, otworzył nowy sklep internetowy. Ma on w zasadzie 3 rodzaje różnych form promocji do wyboru. Pierwsza to pozycjonowanie, druga to wykup reklamy w jakimś serwisie, trzecia to program partnerski.

Pozycjonując, musi liczyć się z tym, że jakiejś firmie będzie płacić określoną kwotę — w miarę możliwości za wyniki, wraz z wyższą pozycją może się zwiększyć sprzedaż, ale niekoniecznie. Wykupując reklamę w jakimś serwisie, najczęściej płaci za wyświetlenia, za liczbę odwiedzin czy też za liczbę wysłanych maili — w każdym razie płaci z góry za coś, co może zwiększyć sprzedaż, ale nie musi. Prowadząc program partnerski, płaci partnerom prowizję wyłącznie wtedy, gdy partnerom uda się zwiększyć sprzedaż. Którą z tych trzech możliwości byś na jego miejscu wybrała?

Kilku ludzi sobie to uświadomiło i pewnie właśnie dlatego sporo się tych programów partnerskich porobiło... Ale ogólnie rzecz biorąc, rynek jest dopiero w fazie rozwoju, właściciele programów partnerskich dopiero zaczynają ze sobą konkurować o „względy" partnerów. A tym samym ustanawiać coraz to lepsze warunki współpracy. A to

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

bardzo ważne, bo obecnie nadal wiele firm nie rozumie, jaka siła tkwi w partnerach, traktując program partnerski jako coś dodatkowego — była taka możliwość, to założyliśmy, może jakiś partner się przypadkiem znajdzie i będzie fajnie...

Obserwuję czasem naprawdę śmieszne sytuacje. Wyobraź sobie jakiś sklep internetowy, któremu opłaca się wykupić reklamę kontekstową, płacąc jakiejś tam firmie za jedno kliknięcie mniej więcej tyle samo, ile partnerowi za sprzedaż jednego produktu. Tu płacą jakąś kwotę za przekierowanie, z którego nie wiadomo, czy cokolwiek wyniknie, a tu tę samą kwotę za udaną transakcję... I jak tu ma się partnerowi opłacać działanie w takim programie partnerskim?

Albo inna sytuacja — tu już mniej śmieszna dla mnie, bo o ile wyżej wspomniane PP omijam z daleka, tak tego nie udało mi się ominąć. Wyobraź sobie, że od czasu, jak założyłem firmę i rozliczam się na faktury, z niektórych PP otrzymuję mniejszą prowizję niż przedtem, rozliczając się na umowy... A wszystko dlatego, że niektóre firmy sprytnie postanowiły sobie jeszcze zarobić na podatku VAT, o który zostały te prowizje pomniejszone w przypadku rozliczania się jako firma. Rzecz jasna było to wcześniej w regulaminie — więc wszystko w porządku, ale czuję się tak jakby trochę oszukany... Oni mają szanse ten podatek odzyskać od urzędu skarbowego, a tym samym realnie wypłacają mi niższą prowizję niż wcześniej. Na szczęście takie PP stanowią mniejszość.

W każdym razie sytuacja ta się zmienia i jest coraz lepiej. Ideałem są programy partnerskie, w których takie rzeczy, jak zlecanie reklamy w innych serwisach (jak np. wspomniana reklama kontekstowa) przechodzi na głowę partnerów, którym opłaca się to robić ze względu na odpowiednie prowizje. Rzecz jasna pod pojęciem „odpowiednia prowizja" nie kryje się tylko wartość procentowa od transakcji, która wcale nie musi być wysoka, chodzi też o długość działania coo-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

kies, wieczną prowizję, niższe poziomy w PP, jak i takie rzeczy, jak newsletter, w którym polecony otrzymuje linki z ID partnera.

JG: Więcej informacji o Twoich doświadczeniach z różnymi PP każdy znajdzie na Twoim blogu, który — dla początkujących w PP — jest, wydaje mi się, obowiązkową lekturą. I to darmową :) Nie jest oczywiście możliwe streszczenie wszystkich zawartych tam informacji w takiej rozmowie jak ta. Gdybyś jednak miał dać jedną, najważniejszą radę tym, którzy chcą spróbować swoich sił w programach partnerskich — co by to było?

TU: Jak chwycisz jakąkolwiek książkę o NLP, na 90% będzie tam przykład ze słowem „spróbować". Mogę go powtórzyć, jeśli ktoś jeszcze go nie słyszał. Zamknij oczy i chwilę wyobrażaj sobie, że PRÓBUJESZ zrobić coś, by zarobić na programach partnerskich. A teraz zamknij oczy i wyobraź sobie, że ROBISZ coś, dzięki czemu zarabiasz na programach partnerskich. Tak więc rada jest taka: Przestań „chcieć spróbować", a weź się w zamian do roboty.

Tylko nie myśl, że czepiam się słówek. Bo to nie tak, znam wiele osób, które chcą. Ale problem w tym, że za tym „chciejstwem" nie idzie żadne działanie. Jak się przez kilka miesięcy lub lat coś chce, a nic się w tym kierunku nie robi... to się potem wymyśla historyjki, a że to trudne, a że nie było czasu, a że to nie na moje zdolności, a że to tamto... Ja miałem to szczęście, że ani przez chwilę się nie zastanawiałem, czy chcę spróbować — zwyczajnie usiadłem, poczytałem i zacząłem robić.

JG: Bardzo dziękuję Ci za rozmowę. Życzę Ci, Tomku, byś jak najrzadziej znajdował w Sieci swoje projekty pod cudzym nazwiskiem, a naszym czytelnikom — by mieli tyle samo pomysłów i werwy do działania, co Ty :)

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

5. O działaniu

Działanie to podstawa każdego biznesu. Nie zbudujesz niczego, jeśli będziesz tylko marzył, tylko motywował się czy tylko planował. Sęk w tym, że te wstępne etapy — oddawanie się marzeniom, szukanie motywacji, tworzenie dalekosiężnych planów — są w gruncie rzeczy bardzo przyjemne i wiele osób tak się delektuje ich smakiem, że poza tę „grę wstępną" w ogóle nie wychodzi ;)

Mówi się, że najtrudniejszy jest pierwszy krok. I to prawda. Ale równie trudna jest — wydaje mi się — konsekwencja w działaniu. Na początku, kiedy głowa wypełniona jest pomysłami i aż kipi od entuzjazmu i zapału, dość łatwo jest zaprząc siebie do pracy. Potem jest trudniej. Tymczasem chcąc zbudować trwały sukces, na solidnych podstawach — taki, który Ci się nie rozsypie przy pierwszej lepszej niesprzyjającej okazji — trzeba włożyć w niego dużo pracy. Szczególnie na początku jest to praca ciężka i rutynowa, potem się takie żmudne rzeczy deleguje.

Wiesz, jak ja sobie radzę z tym, by być konsekwentną? Codziennie robię COŚ. Coś, co ma wpływ na rozwój mojego przedsięwzięcia. Nie ma sensu robić sobie na każdy dzień wielkich planów, bo tego nie zrealizujesz. Każdego dnia czujesz się przecież inaczej — raz jesteś pełen energii, innym razem masz wszystkiego dość. Zdarzają się też różne nieprzewidziane okoliczności zewnętrzne, które potrafią zburzyć misternie przygotowany harmonogram działań. Jeśli zaplanujesz sobie 10 punktów do zrealizowania na czwartek, a okaże się, że w czwartek czujesz się fatalnie i nie robisz nic, to zaczynasz czuć się winny, a poczucie winy demotywuje Cię i zniechęca. Od tego już nie-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

wielki krok do tego, żeby sobie powiedzieć, że właściwie to jesteś do niczego i nie dasz sobie rady ;)

Lepiej jest dostosować rodzaj działań do swojej kondycji psychofizycznej. Jeśli wiem, że muszę opracować jakiś nowy projekt, a jednocześnie czuję, że w danym momencie nie mam weny — nie zmuszam się do niego. Straciłabym na pracę dużo czasu, a efekt i tak byłby mizerny. No, chyba że zadanie jest na wczoraj ;) Ale takich sytuacji unikam — do tego służy zarządzanie swoim czasem, o którym napiszę parę słów w jednym z następnych rozdziałów.

W dniach, kiedy naprawdę nie jestem w stanie zrobić czegoś sensownego, zabieram się za... porządkowanie poczty elektronicznej. Albo przegląd prasy fachowej. Są to czynności dość mechaniczne, nie wymagające specjalnie przytomności umysłu, więc z takimi zadaniami sobie radzę :) I wieczorem mogę sobie z czystym sumieniem powiedzieć: „Dzisiaj też coś zrobiłam". Następnego dnia — bez poczucia winy — siadam z nową energią do planowanego projektu.

Działać, działać, działać. Codziennie zrobić COŚ.

Z działaniem jest jeszcze inny problem. Możemy mieć poczucie, że ciągle coś robimy — i nie osiągać żadnych wymiernych efektów. Dlaczego? Bo może się okazać, że zadowala nas działanie POZORNE. U początkujących w e-biznesie działania pozorne to między innymi:

– nieustanne sprawdzanie skrzynki pocztowej (to ciągle JEST mój problem :));
– nieustanne sprawdzanie statystyk odwiedzalności strony lub statystyk zarobków w PP (to BYŁ mój problem na początku);
– spędzanie zbyt dużej ilości czasu na forach, czatach, blogach (to BYWA mój problem).

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

Oj, pamiętam, ile czasu spędzałam na stats24, a potem na Google Analytics, żeby podpatrzeć, kto wchodził na moją stronę, ile czasu na niej spędził, co na niej oglądał... To są — owszem — informacje potrzebne, ale ilość czasu poświęconego na te dociekliwe obserwacje była niewspółmiernie duża w stosunku do realnych korzyści, jakie z tego czerpałam :)

O sprawdzaniu skrzynki nic Ci nie napiszę, bo sama się z tym borykam, więc nie będę teoretyzować. Powiem Ci tylko, że zauważyłam pewną prawidłowość u osób, które pojawiają się w tej publikacji. Większość z nich odpowiadała na moje maile o pewnej stałej, określonej porze. Pory są oczywiście różne w zależności od osoby, ale dla danej osoby mniej więcej te same. Wniosek nasuwa się sam — każda z nich ma z pewnością wyznaczony w swoim planie dnia jakiś krótki odcinek czasu przeznaczony na załatwienie poczty. I to jest rozwiązanie, do którego trzeba dążyć.

Z forami i blogami też jest problem. Warto tam zaglądać, by zaznaczyć swoje istnienie i zostawić tu i ówdzie swoje linki. Jest to również dobre miejsce, by obserwować konkurencję lub podpatrzeć metody stosowane przez kolegów po fachu. Tylko że trzeba umieć postawić sobie granicę. Określić limit spędzanego tam czasu. Ja po pierwszym zachłyśnięciu się forum na GoldenLine, gdzie po raz pierwszy spotkałam w jednym miejscu tylu ludzi nieodbiegających poziomem intelektualnym od mojego ;), musiałam czym prędzej zrezygnować z wchodzenia na owo forum. Dlaczego? Bo za bardzo emocjonowałam się przeróżnymi dyskusjami na interesujące mnie tematy i czas zaczął mi przeciekać między palcami...

Dlatego do swoich działań trzeba podchodzić bardzo krytycznie i zastanowić się, czy to, co teraz robię, przybliża mnie w jakiś sposób do mojego celu, czy też tylko sprawia mi przyjemność, niczym aroma-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

tyczna kawa z rana lub — w wersji dla palących — dobry papieros po posiłku. Czy to jest działanie POZORNE, czy RZECZYWISTE.

Jeśli chodzi o działanie w biznesie, to jest jeszcze jedna ważna pułapka. Możesz ciągle coś robić — nawet niech to będzie działanie rzeczywiste — ale nie przybliżasz się do sukcesu ani o krok. Bo działanie musi być też UKIERUNKOWANE. Na cel oczywiście :) Nie można przez cały czas próbować to tego, to tamtego, bez końca testować różne metody, ciągle szukać swojego pomysłu na biznes. Jeśli chcesz zarabiać na programach partnerskich — prawdziwe pieniądze, a nie parę groszy w miesiącu — musisz się SKONCENTROWAĆ na PP. Jeśli chcesz zarabiać na serwisie z płatnym dostępem, musisz się skoncentrować na tworzeniu jego treści. Nie można łapać wszystkich srok za ogon naraz — szczególnie na początku drogi e-biznesowej. Trzeba wiedzieć, czego dokładnie się chce. Określić swój cel, a dopiero potem podporządkować mu działania, stawiając sobie odpowiednie cele pośrednie. Szczególnie ważne jest to wtedy, gdy — podobnie jak ja — budujesz swój e-biznes i równolegle pracujesz na etacie. I jeszcze pętają Ci się dzieci pod nogami ;) Wtedy ilość czasu do dyspozycji jest naprawdę ograniczona i koncentracja działań staje się kluczowa. Działania na oślep prowadzą donikąd.

Podsumowując, moja recepta na efektywne działanie jest dość prosta:

1. codziennie robię coś, co przybliża mnie do mojego celu, dostosowując trudność zadań do aktualnej kondycji psychofizycznej;
2. unikam działań pozornych;
3. unikam przypadkowości i wybieram działania ukierunkowane na cel.

U mnie ta recepta działa. Ciekawa jestem, jaka jest Twoja?

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

6. Sebastian Schabowski

JG: Spotkałam Cię, Sebastianie, po raz pierwszy rok temu, na jednym ze szkoleń e-biznesowych. Mówiłeś wtedy o tym, jak zarabiasz na własnej stronie WWW. Przyznam, że ująłeś mnie rzeczowym podejściem do tematu i prostotą przekazywanych wskazówek. Dziś jesteś już człowiekiem niezależnym finansowo, co oznacza, że Twoje metody sprawdziły się w stu procentach. Ciekawi mnie, jak wyglądały początki Twojej drogi w e-biznesie?

SS: Zanim jeszcze odkryłem świat e-biznesu, miałem za sobą lata tworzenia i prowadzenia jednej z największych polskich stron internetowych dla telefonów komórkowych (GreatWap!) i trochę ponad rok zarządzania pierwszą w Polsce gazetą internetową dostępną przez telefon komórkowy (WAPmagazine).

Tak więc wiedziałem już, że da się z sukcesem stworzyć stronę, która będzie dawała coś wartościowego ludziom, a także wielką satysfakcję autorowi.

E-biznesowego olśnienia doznałem nagle w bibliotece Letterkenny Institute of Technology w Irlandii, gdzie studiowałem w ramach stypendium Socrates-Erasmus. Otóż buszowałem po Internecie w poszukiwaniu materiałów na temat szybkiego czytania... Tak trafiłem na ofertę ebooka, którego natychmiast (ku swojemu wielkiemu zdumieniu!) kupiłem.

Postanowiłem więc przyjrzeć się bliżej Złotym Myślom. Doszło do tego, że wydałem tam swoją pierwszą książkę, przetłumaczyłem kolejną, nauczyłem się niesłychanie dużo — najpierw praktykując tam

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

przez dwa miesiące za darmo, potem pracując jako marketingowiec przez następne 10 miesięcy.

W związku z tym, że intensywnie szukałem materiałów motywacyjnych w polskiej sieci i znajdowałem je w niewielkich ilościach, w bardzo różnych miejscach, do których trudno było dotrzeć — postanowiłem założyć Osiągacza (http://osiagacz.info/) i ułatwić ludziom dostęp do artykułów, cytatów, filmików, książek, biografii mówców itd. Teraz to wszystko jest w jednym miejscu. Do tego dodałem całą świeżo zdobytą (w Polsce i USA) wiedzę na temat marketingu internetowego — i muszę przyznać, że jestem bardzo zadowolony z rezultatów :)

JG: Pewnie jeszcze bardziej zadowoleni są użytkownicy, którzy mogą bezpłatnie korzystać z tej skarbnicy materiałów i wiedzy. Czy chęć zapełnienia luki na rynku lub zaspokojenia jakiejś ludzkiej potrzeby — jakkolwiek byśmy to nazwali — wystarczy, by w tak krótkim czasie stworzyć obszerny, prężnie działający serwis, który będzie dla nas zarabiał przyzwoite pieniądze?

SS: Oczywiście stworzenie obszernego serwisu pochłania trochę czasu i być może pieniędzy (szczególnie jeśli ktoś ma małą wiedzę informatyczną i apetyt na rozbudowany serwis). Jednak sprawy techniczne są proste i mało istotne w porównaniu do dwóch najbardziej kluczowych rzeczy:

1. Trzeba mieć pasję.
2. Trzeba chcieć się dzielić swoją pasją z ludźmi, którzy też się danym zagadnieniem interesują.

Dla mnie posiadanie pasji to chęć dowiedzenia się wszystkiego na dany temat, stania się ekspertem od danego zagadnienia. To oznacza setki przeczytanych książek, regularne czytanie stron internetowych

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

i oglądanie filmów na ten temat w Sieci (w moim przypadku głównie po angielsku), prenumerowanie newsletterów, udział w szkoleniach itd.

Kiedy się tak otoczymy daną tematyką — widzimy, co z tego, co do nas dociera, jest najbardziej wartościowe i przekazywane w najlepszy sposób. Możemy więc naśladować np. czyjś styl pisania newslettera, możemy zastosować w swoim serwisie jakieś ciekawe rozwiązanie (np. Brian Tracy zainspirował mnie do zaoferowania cytatu dnia — prenumerowałem jego cytat i bardzo mi się podobał).

Podsumowując — sprawy techniczne są dość proste, natomiast trzeba dążyć do bycia ekspertem w tym, czym się pasjonujemy, i poznawać sposoby efektywnego przekazywania swojej wiedzy innym ludziom. Napisanie dobrego newslettera czy notki na blogu jest sztuką.

Jeśli chodzi o zarabianie na serwisie — jest to łatwe, o ile dajemy ogromną wartość odwiedzającym go ludziom. Dużym błędem byłoby skupianie się na początku na zarabianiu, a nie na tworzeniu wartości dla innych — przez takie działania serwis może nigdy się nie rozwinąć, bo ludzie nie będą do niego wracać ani polecać go znajomym.

Patrząc na to z punktu widzenia prawa siania i zbierania: im dłużej i intensywniej będziemy siać — tym większe będą nasze zbiory. Warto sobie odpuścić na początku te parę groszy, które moglibyśmy uzyskać, intensywnie reklamując produkty w naszym serwisie, na rzecz dawania wartości innym ludziom, co przyciągnie więcej i więcej użytkowników i spowoduje, że będą Cię oni lubić.

JG: Podkreśliłeś mocno rolę pasji. Jednak gdy mówi się innym, że można zarabiać na tym, co się lubi robić, reakcje są zwykle dwojakiego rodzaju: albo ludzie twierdzą, że nie mają pasji i nie wiedzą, jak ją

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

znaleźć, albo też tę pasję mają, ale są przekonani, że na niej nie można zarobić. Co Ty na to?

SS: Świetne pytanie. Słyszę tego typu teksty prawie codziennie. Doszedłem niedawno do wniosku, że posiadanie (lub nieposiadanie) pasji jest NAWYKIEM. Kiedy moje zainteresowanie Internetem dla komórek zanikało (nie było już prawie nic więcej do nauczenia się lub osiągnięcia w tej dziedzinie) — zacząłem zgłębiać tworzenie stron internetowych. Niedługo później odkryłem e-biznes i gdzieś w międzyczasie psychologię osiągnięć. Mam nawyk studiowania czegoś ciekawego i właściwie, mimo istniejących pasji, ciągle szukam nowych interesujących tematów.

Tak więc nie jest tak, że pasja to coś danego (lub nie) jakiejś osobie na całe życie i dotyczy ona tylko jednej rzeczy. Ktoś kiedyś powiedział: jeśli nie wiesz, jaki jest cel Twojego życia — uczyń celem życia znalezienie celu życia. Podobnie jest z pasją: jeśli nie masz — szukaj. Wykaż się otwartością względem wszelkich nowych informacji, które spotykasz, i badaj, dociekaj, sprawdzaj, jaki temat smakuje Ci najbardziej. Potem wyrób sobie nawyk studiowania tego tematu przez wiele godzin dziennie (a np. telewizor może iść w odstawkę, bo szkoda czasu).

Kiedy ludzie mówią: „Na mojej pasji nie da się zarobić", często jestem w stanie w ciągu kilku minut zasypać ich pomysłami na dochodową stronę, która w jakiś sposób wykorzystuje ich pasję. „Kto chce — szuka sposobu. Kto nie chce — szuka powodu". Jeśli nie wiesz, jak wykorzystać swoją pasję, by z zyskiem pomagać innym — wyznacz sobie cel: znalezienie pięciu takich sposobów. Potem przez np. dwa tygodnie użyj całej swojej kreatywności, by wymyślić te sposoby.

Z pomocą mogą przyjść istniejące już strony internetowe poświęcone danej pasji (szczególnie te po angielsku). Ostatnio rozmawiałem

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

z kolegą na temat wykorzystania pasji — podróżowania — dla generowania pasywnego dochodu. Powiedziałem mu między innymi, że mógłby na początek robić wywiady ze znanymi podróżnikami, pytając ich o porady i sekrety udanych wypraw. Kilka dni później zobaczyłem, że powstał serwis społecznościowy dla podróżników — umożliwiający prowadzenie własnego bloga, posiadanie mapy z zaznaczonymi wyprawami itp. Jak widać, da się coś wartościowego zrobić, nawet nie będąc od razu słynnym podróżnikiem.

Niektóre pasje (np. zamiłowanie do twórczości Norwida) mogą mieć rzeczywiście niski potencjał zarobkowy, ale jeśli ktoś od dawna interesuje się literaturą, to prawdopodobnie potrafi świetnie PISAĆ — zamiast więc używać pasji samej w sobie, może wykorzystać tę umiejętność i połączyć ją ze swoim innym zainteresowaniem, by stworzyć coś wartościowego dla większej grupy osób. Zamiast powtarzać: „Nie mogę wykorzystać mojej pasji", lepiej zadawać sobie pytanie: „Co mogę zrobić, by wykorzystać swoje pasje i stworzyć coś wartościowego dla innych?".

JG: Pasja jako nawyk — nie pomyślałam nigdy o tym w ten sposób, ale jest to rzeczywiście bardzo trafne spostrzeżenie. Ale z tego, jak Cię obserwuję, wyciągam wniosek, że masz jeszcze dwa inne nawyki — działanie i rozwój. Ciągle coś robisz, stale poszerzasz swoją wiedzę, zbierasz nowe doświadczenia. Najpierw Internet dla komórek, potem marketing w Złotych Myślach, autorstwo ebooka „Potęga jednego e-maila" (http://e-mail.zlotemysli.pl/), wykład na szkoleniu e-biznesowym, wywiady z Brianem Tracy i Joe Vitale, stale czytasz książki i wertujesz zasoby Sieci, wyszukując ciekawe i wartościowe materiały dla użytkowników swojego serwisu — to wszystko jest naprawdę bardzo imponujące. Co Ci dały te wszystkie doświadczenia? I może przy okazji doradzisz — co robić, by wykształcić w sobie nawyki nieustannego działania i samorozwoju?

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

SS: Dały mi na pewno wiele niezwykle cennej wiedzy na temat szczęścia, sukcesu, bogactwa, e-biznesu itd. Najważniejsze jednak jest to, jaką osobą się stałem. W tej chwili WIEM, że mogę zrealizować nawet bardzo ambitne cele. Jeśli nie będę wiedział dokładnie, jak zrobić coś, co chcę zrobić — dowiem się lub znajdę ludzi, którzy mi pomogą. Problemy są po to, by je rozwiązywać, przeszkody — by sobie z nimi radzić...

Występuje tu efekt kuli śniegowej: osiągasz coś małego — rośnie Twoje poczucie własnej wartości i wiara we własne siły — dzięki temu chwilę później osiągasz coś większego. I to się powtarza w kółko, aż osiągasz rzeczy, które robią ogromne wrażenie i o których większość myśli jako o niemożliwych (np. przejście na „emeryturę" w wieku 22 lat). W międzyczasie gromadzisz także wiedzę i doświadczenie — to pomaga Ci celować wyżej i wyżej. Zig Ziglar naucza, że należy budować swój sukces na solidnych fundamentach (solid foundation) — powyższy sposób właśnie to umożliwia.

Jeśli chodzi o nawyk działania i rozwoju — zaczęło się od tego, jak byłem traktowany przez rodziców, gdy miałem jakiś pomysł, problem lub byłem ciekaw i pytałem o różne rzeczy. Spotkałem się z wielkim wsparciem, empatią, rozmową, partnerskim traktowaniem, czytaniem dobrych książek „na dobranoc" itd. Dzięki temu, przy lekkiej asyście rodziców, doprowadziłem do sukcesu wiele z moich bardzo wczesnych pomysłów. Łatwo w takich okolicznościach uwierzyłem, że jeśli coś wymyślę, to pewnie mogę to zrealizować.

Dochodzimy tu do kwestii przekonań — uwierzyłem, że świat jest wspaniałym, ciekawym miejscem, życie jest fantastyczną przygodą, mogę być, kim chcę, a inni ludzie i okoliczności mi w tym pomogą, nauczę się, czegokolwiek będę chciał itd. I mam szereg dowodów z przeszłości na to, że tak właśnie jest.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

Jeśli chodzi o ciągłe studiowanie czegoś, to jest to kwestia niezabitej w dzieciństwie, naturalnej ciekawości. Jeśli ktoś jej nie ma — najwyższy czas ją w sobie obudzić i zachwycić się światem. Dobrze jest ciągle szukać nowych ścieżek, a nie chodzić cały czas tą samą. Do tego powinniśmy pozbyć się nadmiaru nieufności, która powstrzymuje nas przed poznaniem nowych idei, przyjęciem propozycji czy wykorzystaniem okazji.

Niesamowite jest to, ilu możemy jeszcze doświadczyć fantastycznych przeżyć, poznać wspaniałych ludzi, przeczytać zmieniających życie książek, o ile możemy podnieść jakość swojego życia.

JG: Wielu młodych ludzi (i nie tylko młodych) chciałoby pójść Twoim śladem, bo wolność finansowa to perspektywa kusząca dla każdego. Coraz więcej osób próbuje swoich sił w Internecie, ale ich małe e-biznesy nie wytrzymują próby czasu. Nie myślałeś o tym, żeby w jakiejś formie podzielić się z tymi ludźmi swoim doświadczeniem i wiedzą? Żeby wydać książkę albo poprowadzić serię szkoleń?

SS: Od dawna szukałem sposobu na efektywne przekazanie tej wiedzy ludziom, którzy naprawdę chcą ją wykorzystać. Myślę, że sama książka nie byłaby tu wystarczająca — zwykle ktoś przeczyta książkę raz i odłoży ją na półkę. Jak już mówiliśmy — sukces determinują nawyki, w związku z tym metoda nauczania tego tematu powinna moim zdaniem wykształcać nawyki i dawkować wiedzę, by nie przerazić kogoś jej ogromem od razu.

Moim zdaniem nie istnieje droga „na skróty" do osiągnięcia niezależności finansowej. Istnieją różne dźwignie itd., ale nie obejdzie się bez ciężkiej pracy (głównie nad sobą). Jest naprawdę wiele wiedzy, którą trzeba zdobyć, umiejętności, których trzeba się nauczyć, nawyków, które trzeba wyrobić itd. Dlatego postanowiłem przygotować sześciomiesięczny, intensywny kurs internetowy, który krok po kroku, lek-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

cja po lekcji i ćwiczenie po ćwiczeniu wprowadzi uczestników w świat generowania pasywnego dochodu ze swojej pasji. Kurs ten jest dostępny na stronie: http://dochod-z-pasji.pl .

Moim celem jest zgromadzenie 150 zmotywowanych, naprawdę zainteresowanych tematem ludzi i poprowadzenie ich z miejsca, w którym są (i w którym kiedyś byłem), do miejsca, w którym chcą być (i w którym teraz jestem) — nie tylko do niezależności finansowej, ale także zbudowania wizerunku eksperta w dziedzinie, którą się pasjonują i otworzenia drogi do stania się milionerem. To coś więcej niż kurs „Jak zarabiać w programach partnerskich" czy „Jak zoptymalizować dochody z AdSense". Chodzi bardziej o to, by wykorzystując swoją pasję i możliwości Internetu, osiągnąć niezależność finansową i stać się jednym z najsłynniejszych ekspertów od danego zagadnienia w Polsce.

JG: Już z tego krótkiego opisu wnioskuję, że będzie to kurs bardzo praktyczny, „zmuszający" człowieka do działania i umiejętnego wykorzystywania swoich zasobów. A tego — moim zdaniem — najbardziej brakuje początkującym w e-biznesie.

Wielu też nie docenia tego, jak bardzo przydaje się znajomość angielskiego, a przecież często podkreślasz, że u Ciebie był to jeden z czynników pomocnych w osiągnięciu sukcesu. Co ciekawe, angielski można podszlifować, korzystając z Twoich darmowych materiałów — czy to cytatu dnia, który wysyłasz w dwóch wersjach językowych, czy też dzięki angielskiemu odpowiednikowi Osiągacza.info (http://onlinemotivator.info/), który stworzyłeś. Przygotowanie serwisu w całości po angielsku wymagało chyba sporych nakładów pracy i czasu?

SS: Kiedy wpadłem na pomysł stworzenia OnlineMotivator.info, miałem akurat bardzo ciężki semestr na studiach (dziennych) i w do-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

datku pracowałem w Złotych Myślach (że nie wspomnę tu o prowadzeniu Osiągacza). Było oczywiste, że NIE MAM CZASU zająć się zrobieniem tego serwisu. I tak — z braku innych możliwości — musiałem nauczyć się delegować pracę :)

Osobiście wykonałem może 5% serwisu (całe planowanie plus napisanie autorespondera wysyłającego cytat dnia). Wrzucenie wszystkich gotowych materiałów z serwisów z artykułami do przedruku, z Amazon.com, Youtube, z Wikipedii itd. zleciłem koledze. Niestety, tak przygotowany serwis został zupełnie zignorowany przez Google, bo była to w 100% powielana treść (duplicated content).

To następny problem, z którym musiałem sobie poradzić. Zleciłem więc stworzenie kilkunastu filmików, które promują mój serwis, między innymi na Youtube (są to kompozycje inspirujących cytatów, muzyki i zdjęć: (http://www.youtube.com/profile_videos?user=onlinemotivator&p=v). Dzięki temu codziennie zapisują się u mnie — spragnieni inspirujących cytatów — ludzie z całego świata. Cytaty zostały skopiowane z bazy Osiągacza i są przygotowane do wysyłki w liczącej kilkaset pozycji kolejce autorespondera.

Anglojęzyczny bliźniak Osiągacza działa w pełni samodzielnie — nie wymaga mojej uwagi na co dzień. Przy okazji dzięki niemu odkryłem, że Google AdSense potrafi generować naprawdę ciekawy dochód (np. 6 czy nawet 9 razy większy niż przy analogicznym ruchu na polskiej stronie).

JG: Sebastianie, na koniec chciałabym Ci zadać pytanie, które dręczy wiele młodych osób stojących u progu dorosłości i szukających własnego sposobu na życie. Co jest Twoim zdaniem najważniejszym czynnikiem w osiągnięciu sukcesu? Słowo klucz, które otwiera drzwi do realizacji własnych marzeń?

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

SS: Im dłużej studiuję psychologię osiągnięć, tym dokładniej widzę, że ważnych czynników jest naprawdę wiele. Liczą się przekonania, wartości, osobista filozofia danego człowieka, doświadczenia z przeszłości, wiedza, podejście, nawyki itd. Myślenie ludzi osiągających wielkie sukcesy różni się od myślenia ludzi przeciętnych prawie wszystkim.

Jest natomiast jedno słowo klucz, które bardzo pomaga mi na co dzień w wybieraniu tego, co powinienem w danej chwili zrobić, które zawiera w sobie tak naprawdę przepis na sukces. To słowo to „value", po polsku „wartość".

Po pierwsze, dobrze jest dążyć do stania się wartościowym człowiekiem (Einstein mówił, że zamiast starać się być człowiekiem sukcesu, powinniśmy starać się być wartościowymi ludźmi). Jeśli rozpatrujemy to z punktu widzenia rynku — dlaczego jedna osoba zarabia 8 zł na godzinę, a druga 200 zł na godzinę? Ta druga jest bardziej wartościowa dla innych ludzi. Jak zwiększyć swoją wartość? Przez ciągły rozwój osobisty, naukę nowych rzeczy, czytanie nowych książek, poznawanie wartościowych ludzi...

Oczywiście ową „wartościowość" możemy przypisać nie tylko do sytuacji pracownika/przedsiębiorcy na rynku, ale także do każdej innej roli społecznej (możemy stać się bardziej wartościowym dziadkiem, bardziej wartościową córką, bardziej wartościowym partnerem, bardziej wartościowym harcerzem itd.). Każda dziedzina naszego życia może zostać ulepszona.

Druga sprawa: jeśli już jesteśmy wartościowi — możemy tworzyć wartość dla innych ludzi. I potem dzielić się z nimi tą wartością. Weźmy przykład piosenkarza — staje się wartościowy, pracując nad swoim talentem, ćwicząc itd. Potem tworzy coś wartościowego — nagrywa, dajmy na to, płytę. Potem dzieli się tym wartościowym czymś

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

z innymi ludźmi — wypuszcza ją na rynek i podnosi tym samym jakość życia tysięcy ludzi. Czyli ważne, jak wartościową jesteś osobą i jak wielka jest grupa ludzi, na których masz jakiś pozytywny wpływ. Powinniśmy dążyć do maksymalizacji obu tych parametrów :)

JG: Myślę, że i ta rozmowa z Tobą okaże się czymś bardzo wartościowym dla dużej grupy ludzi, którzy ciągle jeszcze poszukują swojej drogi. Życzmy im, by znaleźli w sobie tę pasję, która pozwoli im realizować siebie, a przy okazji doprowadzi ich do wolności finansowej. Dziękuję Ci za rozmowę.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

7. O pasji

Nie wyobrażam sobie życia bez pasji. Pasja nadaje mu sens i sprawia, że każdego dnia, kładąc się do łóżka, nie mogę się doczekać następnego dnia. Pasja nie różni się niczym od szaleńczej miłości do drugiej osoby, kiedy to nie jesteś w stanie skupić się na czymkolwiek innym i myślisz tylko o tej jedynej czy o tym jedynym. Człowiek, który posiada pasję, kocha życie. Realizacja pasji daje poczucie zadowolenia i szczęścia. I nie ma tu znaczenia, czy tą pasją jest uprawa przydomowego ogródka, gdzie chuchasz na jakieś wyszukane gatunki sałaty liściastej, czy też tą pasją jest np. zgłębianie wiedzy na temat marketingu internetowego.

Jeśli sam jesteś człowiekiem z pasją, to nie zdziw się, że inni mogą Cię nie rozumieć. Często nie zrozumieją Cię nawet najbliżsi. Moja mama, która na szczęście mieszka dość daleko i rzadko ma okazję dawać mi „dobre rady", próbuje mnie czasem sprowadzić na dobrą drogę ;) Gdy widzi, ile godzin spędzam przy komputerze, „dłubiąc" coś przy swoim serwisie, mówi: „Dziecko, ty musisz zachować jakąś równowagę. Nie możesz ciągle pracować!". Pracować? Przecież dla mnie jest to największa radość i frajda, której nie oddałabym za nic! Równowaga... A cóż to jest równowaga? Czy człowiek, który pracuje od 8.00 do 16.00 na etacie, przychodzi do domu i ogląda telewizję od 17.00 do 22.00, zachowuje równowagę? Bo jeśli tak, to taka równowaga mnie w ogóle nie interesuje.

Jeśli masz pasję, nie ma w Twoim słowniku słowa „nuda". W głowie rodzą się wciąż nowe pomysły i palisz się do ich realizacji. Pasja sprawia też, że nie ma w Twoim słowniku słowa „porażka".

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

Jeśli uda Ci się zbudować biznes na swojej pasji lub jeśli Twój biznes stanie się Twoją pasją, to już jesteś na wygranej pozycji. Dzięki pasji zignorujesz wszelkie uwagi nieżyczliwych Ci ludzi. Dzięki pasji pokonasz wszelkie przeszkody, które staną na Twojej drodze. Dzięki pasji nie poddasz się, dopóki nie dotrzesz do celu.

Ludzie czasem nie mają pasji z jednego powodu. Wydaje im się, że pasja to jest jakieś jedno konkretne zainteresowanie, które jest tak wciągające, że pochłania człowieka przez całe życie. Może tak być, ale nie musi. Bardzo mi się spodobało to, co powiedział Sebastian Schabowski — pasja to nawyk. Jest to raczej pewna postawa życiowa, która skłania nas do zaangażowania się w jakąś ideę całym sobą, duszą i ciałem. Moja obecna pasja, realizowana poprzez serwis SuperKid.pl i inne projekty z tym związane, trwa od kilku lat. A wcześniej? Również miałam różne pasje. Wszystko, co robiłam, robiłam z pełnym oddaniem i zaangażowaniem. Dawało mi to nie tylko poczucie szczęścia, ale także — w dłuższej perspektywie czasowej — przynosiło konkretne korzyści finansowe.

Dlatego nie mam co do tego żadnych wątpliwości — najlepszym „dopalaczem” dla Twojego biznesu jest Twoja pasja.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej rozmów z ludźmi, którzy osiągnęli sukces, i ich rad znajdziesz w pełnej wersji ebooka. Zapoznaj się z opisem na stronie:

http://sposob-na-sukces.zlotemysli.pl/

Poznaj 16 dróg do osiągnięcia sukcesu i znajdź swoją własną!

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Jolanta Gajda

POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

ABC Mądrego Rodzica: Droga do Sukcesu — Jolanta Gajda

Dowiedz się, jak pomóc swojemu dziecku osiągnąć sukces i sprawić, aby było szczęśliwe

Czy wprowadzasz dziecko w świat piękny, jasny i barwny? Czy wskazujesz mu drogę, która prowadzi do spełnienia marzeń? A może każesz mu iść po omacku...

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
http://dziecko.zlotemysli.pl

"Taki właśnie „przepis" na mądre rodzicielstwo pragnę oddać do Twojej dyspozycji w postaci publikacji „ABC Mądrego Rodzica: Droga do Sukcesu". Sprawdza się to znakomicie w przypadku moich własnych dzieci, które są pogodne i otwarte, mają już na swym koncie sporo osiągnięć, zbierają często nagrody i pochwały. Ta recepta sprawdzi się również u Ciebie."

Jolanta Gajda, *autorka*

Inteligencja Twojego Dziecka — Jolanta Gajda

Dowiedz się, jak rozbudzić w Twoim dziecku jego wrodzoną inteligencję i ukryte talenty...

Wyobraź sobie, że Twoje dziecko jest już duże. Patrzysz na jego osiągnięcia, patrzysz, jak dzielnie radzi sobie z życiem, jak pozytywną i szczęśliwą jest osobą. Wiesz, że warto było zgłębić tajniki rozwijania naturalnej inteligencji dziecka, gdy było jeszcze małe. Wiesz, że Twoje codzienne właściwe działania, Twoje podejście i wiedza zaprocentowały... Zgodzisz się ze mną, że trudno o większą satysfakcję, prawda?

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
http://dziecko-inteligencja.zlotemysli.pl

Każde dziecko jest kimś szczególnym. Każde jest jedyne i wyjątkowe. Każde rodzi się z wieloma uzdolnieniami i talentami, a Twoją rolą, czyli rodzica, jest **poszukać w swoim potomku tych właśnie ukrytych skarbów, wydobyć je na światło dzienne i pomóc małemu człowiekowi zrobić z nich użytek**.

Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników na stronie www.zlotemysli.pl