

Mike Michalowicz

Start

Up

bez pieniędzy

FILOZOFIA TRZECH
LISTKÓW
PAPIERU

IQ

Rozwijaj inteligencję finansową

SŁOWO WSTĘPNE

Wszyscy mi mówili, że na napisanie słowa wstępnego do mojej książki powinienem namówić jakąś „grubą rybę”. Okazało się, że moja książka jest odrobinę zbyt kontrowersyjna, odrobinę zbyt bezpośrednia i może zawierać pewną dozę „łazienkowego” humoru – innymi słowy, nie ma słowa wstępnego.

Ja jestem jednak Toaletowym Przedsiębiorcą (*Toilet Paper Entrepreneur* – TPE). Doprowadzam robotę do końca. Dlatego sam napisałem słowo wstępne, które jest przyspieszonym kursem zdobywania atrybutów Toaletowego Przedsiębiorcy – którym musisz się stać, aby odnieść sukces w biznesie.

Oto osiem najważniejszych atrybutów Toaletowego Przedsiębiorcy.

- 1. Toaletowy Przedsiębiorca rozwija mocne fundamenty wiary** – wie, że sukces jest niemal w stu procentach zdeterminowany przez jego przekonania, a nie wykształcenie, środki ani okoliczności. Kiedy Toaletowi Przedsiębiorcy wierzą, że coś osiągną, a następnie wspierają to nieugiętym, zdecydowanym działaniem – dokonają tego.

2. **Toaletowy Przedsiębiorca ma pasję** – zawsze działa w obszarze swoich pasji. Pasja może nie być widoczna ani oczywista dla osób z zewnątrz, ale jest taka dla niego.
3. **Toaletowy Przedsiębiorca skłania się do przedwczesnego działania** – zawsze podejmuje działanie, nie siedzi bez ruchu. Przedwczesne podjęcie działania może sprawić, że Toaletowi Przedsiębiorcy sparzą się, ale w większości przypadków są jednak nagradzani za to, że działają raczej zbyt wcześnie niż za późno.
4. **Toaletowy Przedsiębiorca jest wyjątkowo dobry w wyjątkowo niewielu dziedzinach** – potrafi rozpoznać niewielką liczbę zalet, które posiada, i doszczętnie je wykorzystywać. Wszystko, w czym jest kiepski, zlecane jest komuś innemu.
5. **Toaletowy Przedsiębiorca wykorzystuje pomysłowość zamiast pieniędzy** – pieniądze mogą być jak narkotyk, który tymczasowo ukrywa przed Tobą Twoje problemy. Pieniądze pozwalają na robienie głupich rzeczy bez bolesnych konsekwencji; podtrzymują Twoją głupotę. Toaletowy Przedsiębiorca wie, że mistrzostwo w przedsiębiorczości osiąga się dzięki pomysłowości i perfekcyjnej koncentracji.
6. **Toaletowy Przedsiębiorca opanowuje niszę** – wybiera rynek, na którym konkurencja jest słaba lub nie oferuje szerokiego wachlarza produktów, usług czy wartości, które on może zaoferować. Wtedy przejmuje panowanie nad tą niszą.
7. **Toaletowy Przedsiębiorca łączy długoterminową koncentrację z krótkoterminowym działaniem** – ma absolutną pewność, gdzie znajduje się jego punkt docelowy, ale nie ma szczegółowego planu, który opisuje krok po kroku, jak tam dotrzeć. Zamiast tego podejmuje działanie krótkoterminowe (w 90-dniowych okresach), dzięki któremu osiąga znaczne postępy. Wtedy ponownie ocenia swoje cele, tworzy plany na kolejne 90 dni i wprowadza je w życie.
8. **Toaletowy Przedsiębiorca NIE jest normalny** – to ryzykant. Toaletowi Przedsiębiorcy są odrobinę dziwni i być może trochę szaleni. Definitywnie inni. Nie przestrzegają zasad ani norm społecznych i dokonują zmiany *status quo*.

Czy widzisz w tym wszystkim siebie? Jeśli tak, albo jeśli chciałbyś się w tym zobaczyć, ta książka wstrząśnie Twoim światem.



WPROWADZENIE

Świat jest bardziej
plastyczny, niż Ci się wydaje
i oczekuje, aż wydobędziesz
z niego kształt.

Bono

The world is more malleable
than you think and it's waiting
for you to hammer it into
shape.

Bono

Jestem zmęczony... Zmęczony setkami, o ile nie tysiącami książek biznesowych, które są jedynie tytułami i nie zawierają treści. Większość z tych książek należałoby skondensować do jednej lub dwóch stron wartościowej treści. Pozostałych powinno się używać do podcierania tyłka.

Nie umiem Wam nawet powiedzieć, jak wiele książek zaczynałem analizować, aby po kilku minutach zmuszać się do ich dalszego czytania, a ostatecznie dać za wygraną. Od deski do deski przeczytać warto jedynie kilka wybranych książek biznesowych.

„Start-up bez pieniędzy” ma być z założenia publikacją inną i o wiele lepszą niż tradycyjne książki biznesowe oraz przestarzałe akademickie nauki – od pierwszego, do ostatniego słowa. Nie znajdziecie tu nieaktualnych koncepcji ani „zoptymalizowanej metodyki przedsiębiorczego działania”. Mój tekst przychodzi wprost „z okopów”. Cały wysiłek, doświadczenie i wszystkie swoje zasoby włożyłem w to, aby „Start-up bez pieniędzy” stał się jedną z najlepszych książek. Zdecydujcie sami, czy nią jest.

Ta książka ma sprowadzić Was na ziemię, pomóc w przegnaniu sceptyków i dać Wam kopniaka w tyłek tak, byście się ruszyli i zaczęli działać.

Im mniej posiadasz czegoś, co jest Ci niezbędne, tym ważniejsze się to dla Ciebie staje i tym mądrzej z tego korzystasz. Prawda ta dotyczy wszystkiego – miłości, jedzenia, pieniędzy, a nawet (lub zwłaszcza) papieru toaletowego.

Czy kiedykolwiek „załatwiałeś interes” ze spodniami wokół kostek i kiedy byłeś gotowy dokończyć, okazywało się, że zabraknie papieru toaletowego? Nie zaprzeczaj! Dobrze wiesz, o czym mówię. Trzy naddarte listki papieru, które zdają się z Ciebie drwić, zawieszona na krawędzi tekturowej tuby.

Niezbyt dobrze jest znaleźć się w tak gównianej sytuacji (gra słów zamierzona). Masz wtedy tylko dwie lub trzy opcje. Możesz zawołać o pomoc, co jest STANOWCZO zbyt upokarzające, ale jest jakimś wyjściem. Mógłbyś też, szurając w poniżeniu nogami, udać się na poszukiwanie nowej rolki. To straszne, ale również jest jakimś wyjściem. Ostatnią opcją, i zazwyczaj najlepszą, jest zadowolenie się tym, co jest. A kiedy zaprzęgniesz do pracy swój przedsiębiorczy umysł, uświadomo-



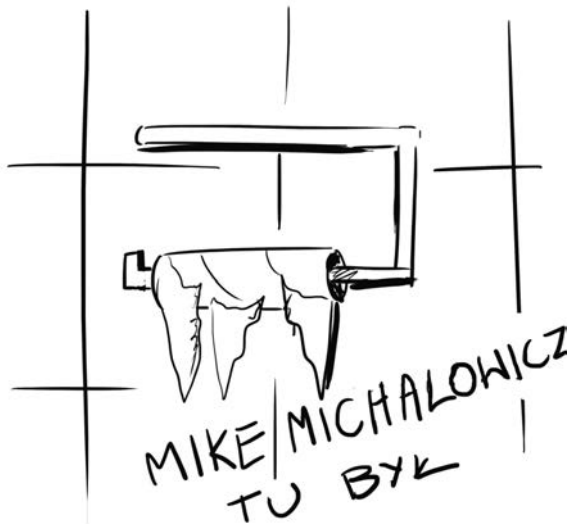
misz sobie, że dysponujesz czymś o wiele więcej niż jedynie trzema nędznymi listkami papieru.

Oto szczegółowa relacja. Wybierasz trzecią opcję, decydujesz się dać sobie jakoś radę. Spójrzmy prawdzie w oczy – masz reputację kogoś, kto używa więcej niż trzech listków. Musisz się zastanowić, co jeszcze możesz zrobić... Aha! Tak! Kosz na śmieci!

Jak mistrz gimnastyki, wykonujący oburęczny skok rozkroczny przez konia, unosisz się na ramionach i wyciągasz nogę. Dokładnie... na... odpowiednią... odległość. Z drżącą z wysiłku nogą niepewnie zaczepiasz palcami stopy o krawędź kosza na odpady i zaczynasz ciągnąć go do siebie. „Chodź do mamusi”, powtarzasz w myślach.

Czas zbadać nowo odnaleziony skarb: zużyta chusteczka higieniczna – dobrze, bardzo dobrze. Patyczek do czyszczenia uszu – prawdziwe okrucieństwo! W ostateczności przydatny. Kilka wacików – OK, możesz je wykorzystać. Oraz... nić dentystyczna? Nie ma mowy! Przy nici dentystycznej wyznaczasz granicę. A więc przy trzech skrawkach papieru, kilku wacikach, zużytej chusteczce i nieznaczącej dłubaniu patyczkiem do czyszczenia uszu wychodzisz świeży jak stokrotka, gotów stawić czoła światu. Oczywiście nie zmieniasz rolki na nową dla następnego faceta. Niech na własnej skórze przekona się, jak to jest!

Historia nie kończy się w tym miejscu. Następnym razem, kiedy odwiedzisz kibel, natychmiast sprawdzisz zapasy papieru toaletowego. Dysponując świeżym zapasem, odrywasz zwały papieru, jak gdyby miał wyjść z mody. Jednak kilka tygodni po „incydencie” wra-



casz do starych metod i kompletnie nie myślisz o możliwości znalezienia się znowu w sytuacji nagłego niedoboru. Wkrótce potem oczywiście znów wpadasz w pułapkę z gaciami wokół kostek i pustą rolką papieru i modlisz się, abyś tym razem nie musiał skorzystać z nici dentystycznej.

Czy dostrzegasz w tym niesamowitą lekcję przedsiębiorczości? Ta najbardziej wyzywająca, najbardziej ludzka chwila zmusza nas do demonstracji nieskończonych możliwości wyciągania „cudów” ze śmietnika. Kiedy dosłownie nie możemy pozwolić sobie na to, aby po prostu wstać i odejść, znajdujemy sposób na wykonanie zadania. Z trzema listkami papieru, resztkami z pojemnika na odpady i być może z podartą na kawałki tekturową tubą niemożliwe staje się bardzo możliwe.

Jest coś niesamowitego w tym, jak ostrożni, troskliwi i pomysłowi jesteśmy w obliczu mocno ograniczonych zasobów. Zastanawiające jest również, jak szybko zużywamy nasze zasoby, kiedy wydaje nam się, że mamy ich dużo. Problem tkwi w działaniu naszych umysłów. Kiedy mamy świadomość dostatku w odniesieniu do konkretnej sytuacji (np. pełna rolka papieru toaletowego), przekształcamy tę informację w bez troską wizję wiecznego dostatku (np. niekończące się zasoby papieru toaletowego w zasięgu ręki). Z tego właśnie powodu marnujemy to, co mamy, a nawet jeszcze gorzej – nie sprawdzamy zapasów, aby uchronić się przed ich wyczerpaniem. Po prostu zakładamy, że mamy papieru pod dostatkiem. Siadamy, robimy co do nas należy, a potem, sięgając po papier, trafiamy w powietrze. Cholera! Znów to samo.

A gdyby za każdym razem, kiedy zasiadasz na sedesie, na rolce były jedynie trzy listki papieru? Jeśli zawsze spodziewasz się skąpych zasobów, szybko nabierasz nawyku bycia bardzo ostrożnym podczas każdorazowego „sprzątania”. Zanim zabierzesz się do „roboty”, upewniłbyś się, że kosz z odpadami masz na kolanach. Być może nawet zmieniłbyś swoje zachowanie tak, by oszczędzić to, co masz, robiąc inne „przystanki”, zanim dotrzesz do domu, jedząc więcej ryżu albo coś w tym stylu. Twoje nastawienie, koncentracja oraz Twoje działania uległyby zmianie, bo miałbyś nadzieję na mniejszą ilość pracy.

O Twoim sukcesie decyduje w pełni zdolność do oderwania się od jedynej metody, którą stosują wszyscy inni. Decyduje o nim to,



jak używasz głowy, jak radzisz sobie z kluczowymi zasobami i na ile zdecydowanie usiłujesz osiągnąć „niemożliwe” za pomocą garstki tradycyjnych zasobów. Twój sukces zależy w pełni nie od poddania się i czekania na więcej rolek, ale od pracy z tym, czym dysponujesz. Ludzie, którzy postanawiają opanować tę wiedzę i wykorzystać ją w biznesie, należą do niewielkiej grupy – Toaletowych Przedsiębiorców!

„Start-up bez pieniędzy” nie jest dla normalnie myślących ludzi

„Start-up bez pieniędzy” nie jest dla ludzi bojaźliwych ani dla cierpiących na nadwrażliwość jelita grubego. Ta książka jest dla ludzi, którzy pragną osiągnąć sukces jako przedsiębiorcy, wiedzą, że będzie ciężko i mają dość ikry, aby podjąć działanie. Nie jest ona dla tych, którzy tylko by chcieli i tych, którzy w kółko o tym mówią. Ta książka NIE jest dla ludzi, którzy chcieliby „spróbować czegoś nowego” jedynie w celu zidentyfikowania wszystkich „problemów” i udowodnienia, że od początku mieli rację. Wiesz, kim jesteś. A ta książka definitywnie nie jest dla ludzi, którzy uważają, że jedna książka lub pakiet materiałów może ich przenieść od nędzy do pieniędzy.

Ta książka jest dla ludzi, którzy chcą rzucić rękawicę *status quo*. Ta książka jest dla tych, którzy będą wyciągać nauki, zastosują je, wykorzystają swoje mocne strony i wtedy wezmą byka za rogi. Przede wszystkim zaś książka ta jest dla ludzi, którzy wezmą pełną odpowiedzialność za swój sukces lub porażkę. Sukces w biznesie nie polega na zdobyciu bogactwa – polega na poświęceniu. Czy w takim razie chcesz mieć rację, czy chcesz odnieść sukces? Ja wybieram sukces.

Twój sukces zależy od Ciebie

Bezpieczeństwo życiowej kariery w dużej firmie umarło dawno temu wraz z ostatnim tchnieniem Enronu¹. Bezpieczeństwo, frajda i wszystkie nagrody dziś kryją się w przedsiębiorczości. Pomyśl – nie

¹ Enron Corporation – dawne amerykańskie przedsiębiorstwo energetyczne z siedzibą w Houston w Teksasie. Pod koniec 2001 roku przedsiębiorstwo ogłosiło bankructwo, po skandalu związanym z fałszowaniem dokumentacji finansowej firmy – przyp. red.

możesz polegać na kimś bardziej niż na samym sobie. Nie możesz ufać komuś bardziej niż sobie. Jestem gotów założyć się, że już teraz masz wszelkie umiejętności potrzebne do tego, aby zacząć – prawdopodobnie przydałyby Ci się jedynie większa świadomość tego, co posiadasz, oraz porządną kop w tyłek. Takie jest moje zadanie.

Nadszedł czas, abyś poznał prawdę, a nie osłodzone, bezsensowne formuły szybkiego sukcesu. Założenie i zbudowanie firmy jest cholernie trudne. Jest przerażające, czasochłonne, frustrujące i czasami kompletnie wyczerpujące. Szczerze mówiąc, jest szansa, że wszystko schrzanisz i doprowadzisz się do ruiny finansowej. Finansowa katastrofa nie jest jednak prawdopodobna, jeśli poświęcisz się własnemu sukcesowi. Jeśli wykorzystasz w pełni swoje mocne strony, możesz stworzyć firmę, która nakarmi Twój portfel i Twoją duszę; firmę, która Cię ożywi i uwolni. Jeśli posiadasz cel, ta książka jest mapą.

Nie mogę odbyć za Ciebie tej podróży. Musisz chcieć spróbować czegoś nowego, ale także wyjść poza ograniczenia, które wydajesz się dostrzegać, i rozwijać się. Odpowiedzialność za Twoje przedsięwzięcie doświadczenie spoczywa w całości na Twoich barkach. Mięczaki mogą pewnego dnia odziedziczyć ziemię, ale jest pewne, że nigdy nie będą przedsiębiorcami.

Po doświadczeniach, związanych z całkowicie samodzielnym zbudowaniem trzech własnych firm, udziałem w zapoczątkowaniu wielu innych oraz badaniem początków setek innych przedsiębiorstw, odkryłem wspólne cechy udanych start-up'ów, które przedstawiam w tej książce. Jedno powiem Ci już teraz – z pewnością udany start-up nie polega na ogólnie przyjętym myśleniu. Zignoruj więc to, co mówiono Ci w szkole biznesu, zapomnij o tym, co wydaje Ci się, że wiesz o początkach biznesu i wyrzuć na śmietnik metodę zarządzania pieniędzmi Twojego taty. Nadeszła nowa generacja przedsiębiorczości i nadszedł czas na nowy *modus operandi*.

Czy jesteś gotowy wstać z sedesu?



MOJA HISTORIA TRZECH LISTKÓW

Facebook, Google i You Tube, wszystkie wystrzeliły jak z procy, odnosząc niesamowity sukces szybciej, niż możesz wymówić „Wow!”. Są to firmy warte miliony lub miliardy, lub setki miliardów. Zaskakującą rzeczą jest to, że wszyscy ich założyciele, kiedy zaczynali i zarobili swoje „gazyliony”, mieli po dwadzieścia kilka lat. *Wow!* Ich sukces jest niesamowity i za to właśnie otrzymują oni lwią część uwagi mediów. Ich firmy ogłaszane są najlepszymi z najlepszych i fundamentem nowej gospodarki.

Moje doświadczenie było inne. Całkowicie inne. A główną różnicą pomiędzy moją historią a historią „Przedsiębiorczych Gwiazd Medialnych” (PGM) jest początek i budowa naszych biznesów, ale wrócimy do tego później. Na temat sukcesów Toaletowych Przedsiębiorców rzadko się dyskutuje, nie mówiąc już o rozgłosie w mediach. Jednak to właśnie ci „codzienni” przedsiębiorcy, powoli, ale systematycznie kroczący do przodu, tworzą wspaniałe firmy i osiągają nadzwyczajne rezultaty.

Google nie jest „prawdziwe” w tym sensie, że nie jest typowym doświadczeniem, jednak Twój biznes może osiągnąć taki sam sukces, jeśli naprawdę w niego wierzysz (więcej o tym później). Google nie powinno być jednak postrzegane jako jedyna ścieżka do sukcesu, a po prostu jako jedna ze ścieżek.

Istnieje wiele innych dróg, którymi podróżuje wielu podobnych do tych dobrze znanych i tych nieznanymi. Są to ścieżki Toaletowych Przedsiębiorców. Niektórzy z nich są dobrze znani, jak na przykład Bill Hewlett i David Packard, którzy założyli swoją firmę z kwotą 538 dolarów w warsztacie w garażu, aby dojść do dzisiejszego rocznego zysku w wysokości stu miliardów dolarów. Niektórzy są mniej znani, jak Brian Scudamore z 1-800-GOT-JUNK?, który zamienił letnie marzenie w biznes, zbliżający się do kwoty dochodu 200 milionów dolarów. Dave Packard, Bill Hewlett i Brian Scudamore są Toaletowymi Przedsiębiorcami. Ja również nim jestem i spodziewam się, że Ty także.

Jestem tu, aby opowiedzieć Ci ich historie oraz historie innych, a także powiedzieć o wiedzy, jaką nabyłem. Jestem tu, aby opowiedzieć Ci prawdziwe historie o udanych przedsięwzięciach biznesowych, w których roi się od porażek, w których postęp ocieka potem, które szpecą błędy i upiększają wielkie osiągnięcia.



Kim jestem, aby opowiadać o tych rzeczach? Toaletowym Przedsiębiorcą. Moja podróż była walką w okopach, ale nauczyłem się, jak wyjść i dokonać rzeczy wielkich. Moja przygoda z przedsiębiorczością była często zabawna, czasem kojarzyła się z walką, ale do bycia pełną uroku było jej daleko. Aby zaoszczędzić pieniądze, przenieśliśmy nawet swoją żonę, wraz z niemowlęciem, do ośrodka dla emerytów – uwierz mi, nie ma w tym nic czarującego, chyba że lubisz *shuffleboard*² i nieprzyjemnie pachnących ludzi.

Raz lub dwa utknąłem także na muszli klozetowej. Pracowałem czterdzieści osiem godzin bez przerwy, ponieważ musiałem – śpiąc w sali konferencyjnej klientów, aby zaoszczędzić na rachunkach hotelowych. A kiedy to piszę, siedzę przy używanym biurku, które pozyskałem, aby zaoszczędzić pieniądze, mimo że mam więcej pieniędzy, niż potrzeba, aby pojechać na wycieczkę do Office Depot. Najprawdopodobniej Twoja ścieżka będzie bardziej przypominać moją niż tę Marka Zuckerberga z Facebooka. Ale chcę, abys wiedział, że osiągnięcie sukcesu na takiej ścieżce, jak moja, jest możliwe. Nie musisz mieć „pełnej rolki”, aby zostać zwycięzcą. Możesz tego dokonać nawet z trzema listkami papieru toaletowego. I nieważne, którą ścieżkę wybierzesz, musisz to uczynić z mocnym przekonaniem, w absolutnym skupieniu i wkładając w to tony wysiłku.

Oto szybkie spojrzenie na moją historię sukcesu w porównaniu z PGM.

Przedsiębiorcze Gwiazdy Medialne	Ścieżka trzech listków Mike’a
Wiek 6 lat: Zakłada firmę koszącą trawniki. Zatrudnia w niej nastolatków z sąsiedztwa. Kupuje rodzicom dom.	Wiek 6 lat: Wciąż nosi pieluchy.
Wiek 12 lat: Zasiada w zarządzie potężnej firmy w branży zabawek.	Wiek 12 lat: Odwieziony do szpitala po połknięciu zabawki.

² Gra polegająca na przesuwaniu drążkiem obciążonych krążków na desce lub podłodze – przyp. tłum.

Przedsiębiorcze Gwiazdy Medialne	Ścieżka trzech listków Mike'a
Wiek 18 lat: Dostaje się do najlepszych szkół z Ivy League, ale odrzuca szansę, aby założyć firmę opartą na kapitale ryzyka.	Wiek 18 lat: Wybiera uczelnię, kierując się sprzyjającym stosunkiem liczby facetów do dziewczyn. Przyjeżdża na miejsce i zostaje natychmiast odrzucony przez dziewczyny.
Wiek 19 lat: Opanowuje zarządzanie multimilionową firmą.	Wiek 19 lat: Opanowuje obsługę kranu beczki z piwem.
Wiek 21 lat: Wchodzi na giełdę.	Wiek 21 lat: Jedzie do domu.
Wiek 24 lata: Odchodzi na emeryturę.	Wiek 24 lata: Pije zbyt dużo piw i rejestruje własną firmę, bo „każdy głupi może to zrobić”.
Wiek 24 lata i 1 dzień: Powraca z emerytury. Zaczyna się świętować.	Wiek 24 lata i 1 dzień: Zakłada nową firmę i dowiaduje się, że każdy głupi nie może tego zrobić. Zaczyna się panika.
Wiek 27 lat: Odnosi następny sukces, bo wszyscy tego oczekują.	Wiek 27 lat: Firma odnosi sukces, bo nie ma alternatywy.
Wiek 30 lat: Znika z wiadomości, ponieważ następny 18-letni fenomen przejął wszystkie nagłówki.	Wiek 30 lat: Odnajduje swoją pasję, zakłada następną firmę, szybko się rozwija i nabiera siły.
Wiek 33 lata: Udaje się do psychiatry, aby „odnaleźć siebie”.	Wiek 33 lata: Odnalazł siebie! Żyje swoją pasją. Biznes i życie są wspaniałe.
Wiek 36: Pisze książkę o historii swojego życia. Książka się nie sprzedaje. Idzie pracować dla Toaletowych Przedsiębiorców.	Wiek 36 lat: Inspiruje nową odmianę liderów w biznesie – Toaletowych Przedsiębiorców. Ci zatrudniają Przedsiębiorcze Gwiazdy Medialne, które odniosły porażki.

Jakie więc sukcesy odniosłem? Posiadam listę obowiązkowych osiągnięć, ale przede wszystkim odkryłem swoją pasję i żyję nią! Kocham rozkręcać nowe firmy, sprawiać, że stają się wspaniałe i dokonywać tego szybko. Lubię startujących ze straconych pozycji, niedo-



cenianych bohaterów, ludzi, którzy są oddani swoim celom, ale być może nie dostali sprawiedliwej szansy. Uwielbiam pomagać ludziom wyrównywać ich szanse, pokazywać im, jak mogą w pełni wykorzystać swoje naturalne mocne strony. Moim życiowym powołaniem jest iść ramię w ramię z początkującymi przedsiębiorcami, aby rozwijać ich kompetencje do rangi liderów w branży. Uwielbiam to robić. W rezultacie jestem szczęśliwy, świetnie żyję i stale czuję się pełen energii. Osiągnąłem zdrowie, bogactwo i szczęście w jednym momencie. Dla mnie to jest największym sukcesem. A co będzie Twoim?

Moja lista obowiązkowych osiągnięć

Gdybyś nie miał ochoty przepuszczać mojego nazwiska przez Google, poniżej najważniejsze punkty mojego *résumé*.

Zacząłem pierwszy biznes – firmę, zajmującą się integracją komputerowych procesów technologicznych – w wieku 24 lat. Sprzedałem ją 31 grudnia 2002 roku w wyniku prywatnej transakcji. Firma istnieje do dziś, jako kwitnący biznes.

1 stycznia 2003 roku założyłem nową firmę. Tak – następnego dnia. Ta firma zdobyła krajowy rozgłos na przestrzeni trzech krótkich lat i została kupiona przez dużą publiczną firmę w roku 2006.

Latem 2005 roku założyłem swój trzeci biznes, Obsidian Launch. Nazwa tej firmy była wtedy inna, podobnie jak początkowa koncepcja. Wprowadziłem zmiany, ponieważ poświęciłem czas na introspekcję. Odkryłem, co kocham robić i powoli zbudowałem koncepcję skupioną na moich zainteresowaniach i życiowych celach. Moje wcześniejsze firmy, mimo że bardzo udane, były zbudowane zgodnie z koncepcjami pożądanymi przez rynek, ale nie wykorzystywały w pełni moich talentów i pasji. Moja najnowsza firma spełnia te ostatnie warunki, więc jestem bezpieczny.

Stosunkowo wcześnie i w sposób niezamierzony i nieświadomy podążałem ścieżką Toaletowego Przedsiębiorcy, ale z biegiem czasu zacząłem robić to celowo i z lepszą koncentracją uwagi. Na tej drodze ceniałem swoje przekonania, odkryłem i wykorzystałem swoje mocne strony, a przede wszystkim – nigdy się nie zatrzymałem, nawet podczas najcięższych chwil. Jakie osiągnąłem rezultaty?

- Biorę udział w rozpoczęciu działalności nowej firmy mniej więcej co cztery tygodnie.
- Stale pojawiając się w programie „The Big Idea with Donny Deutsch” i innych programach telewizyjnych.
- Odebrałem wiele nagród dla przedsiębiorców, włączając w to Young Entrepreneur of the Year Award, nadawaną przez SBA.
- Udzieliłem wywiadów wielu przedstawicielom mediów.
- Prowadziłem wykłady na najbardziej prestiżowych uczelniach w tym kraju, a sam ledwo miałem średnią B na uniwersytecie Virginia Tech.
- Jestem autorem tej książki i mam w planie napisać jeszcze wiele innych.
- A przede wszystkim, stale zwiększam dochody i zyski wszystkich moich firm!

Nie próbuję tu pokazać, że jestem samochwałą, ale że jeśli ja jestem w stanie tego dokonać, to Ty również. Upewnij się też, że nie mylisz występowania w mediach z byciem Gwiazdą Medialną. Wystąpienia w mediach to wspaniała rzecz – polecam Ci korzystanie z nich, tak jak ja to robię. Bycie PGM jest czymś innym niż samo wystąpienie. Jest to bardziej kwestia odniesienia sukcesu z dnia na dzień, co zresztą faktycznie się Gwiazdom Medialnym udaje. PGM bez wątpienia powinny być grupą chwaloną, ale nie powinny być postrzegane jako jedyna zasługująca na uznanie grupa.

Jesteś w stanie osiągnąć sukces i dokonasz tego, jeśli tylko chcesz. Zbudowanie Twojego sukcesu z dnia na dzień może wymagać czasu. Ostatecznie, możesz osiągnąć takie cele, jakie tylko chcesz, i możesz je osiągnąć na ścieżce Toaletowego Przedsiębiorcy.

Jest oczywiste, że nie podążałem ścieżką PGM, ale większość przedsiębiorców tego nie robi. Ty także najprawdopodobniej zaczniesz nowy biznes z trzema listkami i modlitwą, żeby się udało. Moim zadaniem jest pomóc Ci w pozbyciu się części, która wymaga modlitwy. Twoje zadanie polega na osiągnięciu sukcesu z trzema listkami.

Zaczynamy.



CZĘŚĆ PIERWSZA – PRZEKONANIA

Bóg nie miał czasu na stwarzanie kogoś, kto byłby nikim. Wierzę, że każdy z nas posiada dane mu przez Boga talenty, które czekają, aż zacniemy z nich korzystać.

Mary Kay Ash

God didn't have time to make a nobody, only a somebody. I believe that each of us has God-given talents within us waiting to be brought to fruition.

Mary Kay Ash

Rozpocznę moją prezentację od starego pokazu Jacka Canfielda, tego ze studolarowym banknotem. Wygląda to mniej więcej tak, że zaczynam od pytania: „Kto z Was chce zostać multimilionerem?”. Wszystkie ręce idą w górę. „Kto już jest multimilionerem?”. Ręce wędrują w dół. „Kto chce wywrzeć pozytywny wpływ na świat?”. Ręce idą w górę. „Komu się to udało?”. Ręce w dół. „Kto chce być znany z dobra, jakie zdziałał?”. Ręce w górę. „Kto tego dokonał?”. Ręce w dół.

Po tym, jak wyjaśniam przybyłym, że są to wszystko inspirujące aspiracje, ale w tym konkretnym momencie nieosiągalne, grzebię w kieszeni, wyciągam banknot studolarowy i trzymam go w górze. Mówię: „To jest coś, co wszyscy widzimy i o czym możemy rozmawiać. Kto chce ten banknot studolarowy?”. Wszystkie ręce idą w górę. Pytam ponownie: „Kto chce ten banknot studolarowy?”. Ręce pozostają w górze, ale towarzyszą temu dziwne spojrzenia. Po raz trzeci pytam i otrzymuję tę samą odpowiedź. Często potrzeba czterech lub pięciu razy aż jedna osoba nieśmiało wstanie z krzesła, podejdzie i ostrożnie wyjmie banknot z mojej dłoni. Reszta widowni wygląda na zbaraniałą.

Kiedy facet powraca na swoje krzesło z banknotem studolarowym, przechodzimy przez proces poznawania swoich przekonań. Mimo że wszyscy unieśli ręce i oznajmili, że chcą pieniędzy, przekonania powstrzymały ich od wzięcia banknotu. Przekonania są zawsze takie same: „To podstęp”, „To upokarzające”, „Na pewno zabierzesz go z powrotem”, „Ktoś inny na niego zasługuje”. Te potężne, ograniczające przekonania utrzymują tyłki wszystkich uczestników na krzesłach, mimo że każdy z nich chce stu dolarów.

Ale ta jedna osoba, może w wyniku czystej frustracji, podjęła decyzję o zmianie swoich przekonań. „Idę na całość”, „Co złego może się stać?”, „Jeśli to podstęp, to co z tego. Idę na całość teraz!”.

Widownię od banknotu dzieli jedynie powietrze. Nic więcej, a i tak moc przekonań jest tak potężna, że wszyscy są dosłownie unieruchomieni. Zastanawiam się, jak wiele studolarówek i innych sposobności ludzie przegapiają regularnie z powodu strachu.

Wyobraź sobie siebie jako uczestnika tej prezentacji. Założę się, że podniósłbyś rękę tak, jak wszyscy, dowodząc, że planujesz zostać



milionerem. Założę się jednak, że tak, jak wszyscy inni, nie wyciągnąłbyś mi z ręki pieniędzy. Jeśli nie wstaniesz z krzesła, aby wziąć studolarowy banknot, co, Twoim zdaniem, sprawi, że zarobisz 100 milionów dolarów? Nie zarobisz.

Jeśli nie masz wsparcia w swoich przekonaniach, niczego nie jesteś w stanie zrobić. I nie próbuj się oszukiwać i mówić, że będzie inaczej, kiedy stawka będzie wyższa, i że wtedy zrobiłbyś wszystko, czego by wymagano, aby zarobić miliony. Jeśli nie możesz zmusić się do wzięcia pierwszej studolarówki, która zbliża Cię do miliona, kiedy ktoś dosłownie macha Ci nią przed oczami, dlaczego uważasz, że zachowasz się inaczej w biznesie? Jeśli masz odnieść sukces, musisz zniszczyć ograniczające Cię przekonania i stworzyć przekonania, które Ci to umożliwią.

Po około 45 minutach mojej prezentacji robię podsumowanie, które nawiązuje do początkowego pokazu. Mówię zgromadzonym, że potrafię udowodnić, iż wszyscy zmienili swoje przekonania. Sięgam do kieszeni i wyciągam następny banknot studolarowy. Zanim wypowiem jedno słowo, każdy z nich szaleńczo biegnie w moją stronę i w jednym momencie pieniędzy już nie ma. Oto moc przekonania, które umożliwia działanie. Twój sukces w przedsiębiorczości zależy właśnie od niego.

www.startup-bez-pieniedzy.pl