

Kamil Cebulski

ZŁOTE
MYŚLI

Efekt Motyla



**Jak jedna decyzja może
wpłynąć na całe Twoje
życie i zawazyć nad
biedą lub bogactwem?**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 20.12.2006

Tytuł: Efekt motyla

Autor: Kamil Cebulski

Wydanie II

ISBN: 83-7521-137-0

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina 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

| | |
|---|-----|
| <u>Wstęp</u> | 5 |
| <u>Efekt motyla w moim życiu</u> | 8 |
| <u>Mój najlepszy biznes trwał 15 sekund</u> | 21 |
| <u>Wszystko w swoim czasie</u> | 24 |
| <u>Co jest najważniejsze w Twoim życiu?</u> | 29 |
| <u>Najpierw pomóż sobie</u> | 35 |
| <u>Potrzeba matką wynalazku</u> | 40 |
| <u>Pozory mogą mylić</u> | 46 |
| <u>Posiadanie pieniędzy usypia kreatywność</u> | 49 |
| <u>Nie słuchaj najbliższych, słuchaj autorytetów</u> | 52 |
| <u>Trzy fazy rozwoju przedsiębiorstwa bez miliona złotych</u> | 56 |
| <u>Jeżeli nie masz czasu</u> | 67 |
| <u>Nadchodzą ciężkie czasy</u> | 72 |
| <u>Świadomością wpływaj na podświadomość</u> | 74 |
| <u>Pieniądze są ekwiwalentem czasu</u> | 82 |
| <u>Pieniądze to ekwiwalent czasu</u> | 83 |
| <u>Prawo Pareta [Zasada 20/80]</u> | 87 |
| <u>Rola specjalisty w Twoim biznesie</u> | 92 |
| <u>Szkoła to tylko podstawa</u> | 97 |
| <u>Efekt placebo</u> | 100 |
| <u>Im prostszy pomysł, tym lepszy biznes</u> | 104 |
| <u>Zarządzanie przepływem pieniędzy</u> | 107 |
| <u>Jasno sprecyzuj swoje cele</u> | 112 |
| <u>Najpierw sprzedaj, potem kupuj</u> | 116 |
| <u>Moralność stawiam wyżej niż prawo</u> | 125 |
| <u>Prawo jest inne dla bogatych i inne dla biednych</u> | 130 |
| <u>Wykorzystywanie pieniędzy banków</u> | 134 |
| <u>Magiczna chwila oświecenia</u> | 137 |
| <u>To już niestety koniec</u> | 140 |

Wstęp

Kiedy byłem kilkuletnim chłopcem, miałem wiele zachcianek. Jedną z nich był mały zielony samochodzik, który zapragnąłem mieć natychmiast kiedy zobaczyłem go na wystawie w sklepie. Nie pamiętam dokładnie tego wydarzenia, jednak rodzice opowiadają, że płakałem pół dnia, nie odzywałem się do nikogo, a nawet rozpocząłem protest głodowy. Wszystko po to, aby zdobyć upatrzoną zabawkę.

Wyobrażam sobie sytuację moich rodziców, którzy na wszystkie sposoby próbowali mi wytłumaczyć, że nie posiadają tyle pieniędzy, żeby je wydawać na zbędne zabawki. Mówili mi, że nie są bogaci, że mają na głowie inne, ważniejsze wydatki. Powiedzieli także inne bardzo ważne słowa, które słyszę do dzisiaj.

Teraz tego nie zrozumiesz, ponieważ jesteś za mały.

I co tu dużo mówić - rodzice mieli rację. Dorosłem i zrozumiałem, że ta zabawka nie była warta mojego dwudniowego strajku głodowego. Abyem mógł jednak to zrozumieć, musiało minąć wiele czasu. Dorosłem, zrozumiałem wiele rzeczy, zbudowałem własną hierarchię wartości. Inaczej rzecz ujmując - musiałem zmienić swój światopogląd oraz sposób myślenia. Musiałem zacząć myśleć jak dorosły człowiek.

Czy Ty, czytelniku potrafiłbyś kilkuletniemu dziecku wytłumaczyć, dlaczego nie dostanie „superodjazdowego” zielonego samochodziku? Według mnie nikt nie potrafi tego dokonać. Do pewnych rzeczy trzeba najzwyczajniej dorosnąć, aby je zrozumieć.

Pisząc tę książkę, stoję przed podobnym problemem. Staram się wytłumaczyć Ci pewne zjawiska oraz sposoby myślenia, które dla mnie są oczywiste, jednak dla Ciebie mogą stanowić zupełną nowość. Musisz „dorosnąć” do takiego rodzaju myślenia.

Ty co prawda nie jesteś dzieckiem, jednak masz już wykreowany swój własny sposób patrzenia na świat. Masz swoje cele, wartości, zasady. Nagle zjawia Kamil Cebulski, który próbuje wywrócić Twój światopogląd do góry nogami.

Zapewniam Cię, że jeszcze nie tak dawno miałem podobne pragnienia i cele w życiu jak większość młodych ludzi. Los jednak chciał inaczej. Przez kilka lat następowała swoista ewolucja w moim światopoglądzie, która zupełnie mnie odmieniła. To, co kiedyś uznawałem za dobre, okazało się złe, a to co było złe, stało się dobre.

Gdyby wtedy, przed zmianą, ktoś próbował mi wytłumaczyć, jak „powinienem myśleć”, na pewno bym go nie posłuchał.

Nikt nie jest w stanie słowami wytłumaczyć dziecku, że zielony samochodzik to nie najważniejsza rzecz na świecie. To wymaga czasu i zdobycia przez dziecko odpowiednich doświadczeń. Podobnie jest z nauką „realnego” patrzenia na świat.

Na mojej drodze spotkałem wielu ludzi i różne problemy, z którymi musiałem się uporać, jeden za drugim. Małymi kroczkami zaczynałem rozumieć, jak zbudowany jest otaczający mnie świat, aż w końcu stałem się światłym oraz wolnym finansowo człowiekiem.

W książce opisuję swój sposób patrzenia na rzeczywistość. Dla wielu może on wydawać się kontrowersyjny, można się z nim nie zgadzać. Nie zamierzam nikogo przekonywać na siłę. Doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że słowami nikogo nie przekonam. Miej jednak na uwadze, Czytelniku, to, że moje poglądy wynikły z moich rozmaitych doświadczeń.

Kiedy piszę te słowa, mam dopiero 22 lata. W wieku 16 lat byłem redaktorem naczelnym dużego magazynu internetowego. W wieku 17 lat, z pomocą mamy, zarejestrowałem działalność gospodarczą i otworzyłem wydawnictwo elektroniczne. Będąc zaledwie rok starszy, otworzyłem własną firmę. Mając 19 lat zatrudniłem pierwszego pracownika, a rok później miałem ich blisko dziesięciu. Moje dwudzieste pierwsze urodziny zbiegły się z osiągnięciem bariery miliona złotych obrotu.

Wyobraź sobie teraz taką sytuację: dwóch Twoich znajomych zostało milionerami. Jednemu zajęło to 4 lata, a drugiemu 40 lat. Którego z nich spytasz o radę? Jeżeli pierwszego – zapraszam do lektury.

Efekt motyla w moim życiu

“Efekt motyla” to tytuł anegdoty, która mówi, że trzepot skrzydeł motyla w USA w stanie Ohio może po trzech dniach wywołać burzę w Teksasie.

Zastanawiam się często, dlaczego moje życie potoczyło się takim, a nie innym torem. Dlaczego stałem się odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą? Dlaczego bez większego trudu osiągnąłem to, o czym inni marzą?

Kiedy tak rozmyślam, to przypominam sobie sytuację, od której zaczęła się moja historia jako przedsiębiorcy. Działo się to jesienią 2000 roku, gdy szesnastoletni chłopak zdobył modę i wszedł do świata Internetu.

Ponieważ w tamtym czasie połączenia z Internetem były wolne i w dodatku bardzo drogie, e-ziny cieszyły się dużą popularnością. Były to spakowane strony internetowe. Redakcja pisma zbierała artykuły i raz w miesiącu, po uprzednim przygotowaniu, wysyłała je do prenumeratorów za pomocą e-maila. Osoba czytająca taki magazyn internetowy nie musiała być on-line, aby zapoznać się z jego zawartością.

Ponieważ technologia internetowa bardzo mnie interesowała, dość szybko postanowiłem dostać się do redakcji jednego z e-zinów

traktujących o komputerach. Tak też się stało. Przeczytałem w jednym z magazynów, że poszukiwani są nowi redaktorzy. Napisałem i zostałem przyjęty. Moim obowiązkiem było pisanie artykułów, przeprowadzanie wywiadów oraz recenzowanie książek. Z redakcją tego e-zina współpracowałam kilka miesięcy.

Niestety po kilku miesiącach w magazynie zaczęło się źle dziać. Razem z grupą współpracowników opuściłem redakcję, a kilka miesięcy później postanowiłem stworzyć własny magazyn internetowy.

Aby stworzyć własny e-zin, musiałem nauczyć się programować i budować strony internetowe, nauczyć się zarządzać redakcją oraz szukać sponsorów. Przygotowywać biznesplan i sprzedawać reklamy, a w międzyczasie zapoznać się z prawem, głównie prawem autorskim.

Nie było łatwo, jednak po kilku miesiącach przygotowań, dokładnie 15 marca 2000 roku, wyszedł pierwszy numer mojego własnego e-zina.

Prowadzenie magazynu internetowego było dla mnie najlepszą szkołą biznesu i zarazem pierwszym krokiem do finansowej wolności. Ktoś mądry powiedział kiedyś, że nawet największa podróż zaczyna się od jednego małego kroku. Moim małym krokiem było stworzenie e-zina. Tworząc ten magazyn internetowy, niechcący zapoczątkowałem reakcję łańcuchową. Jak po nitce zdobywałem kolejne ważne umiejętności, które wykorzystuję aż do dzisiaj.

Doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że nie osiągnąłbym tak wiele, gdybym nie postanowił wstąpić do redakcji magazynu internetowego, a później założyć własne pismo. To tam zdobyłem umiejętności, poznałem odpowiednich ludzi i zdobyłem sponsorów wielu moich późniejszych przedsięwzięć.

Jak się okazuje, warunkiem osiągnięcia sukcesu jest zrobienie pierwszego, małego kroku. Nic, dosłownie nic, nie stanie się bez niego. Niestety nigdy nie wiemy, dokąd ten mały kroczek nas zaprowadzi, czy będzie to krok do sukcesu czy do wielkiej porażki. Tworząc magazyn internetowy nie myślałem, że jest to mój pierwszy krok w biznesie internetowym. Nie wiedziałem, że stworzę w przyszłości firmę internetową.

Abyś lepiej zrozumiał to, co chcę przekazać, opiszę Ci, Czytelniku, jeszcze jeden mały krok, który wywołał wielką burzę w moim życiu. Jestem pewien, że ten przykład będzie dla Ciebie znacznie bliższy.

Pewnego dnia zadzwonił do mnie przyjaciel, który zaprosił mnie na małą imprezę u niego w domu. Była sobota, nie miałem innych planów. Pomimo tego jakoś nie miałem ochoty na imprezowanie, gdyż w telewizji miał lecieć bardzo dobry film, który chciałem obejrzeć. Po długich namowach zmieniłem zdanie i z małym opóźnieniem pojawiłem się na przyjęciu. Była to jak się później okazało, jedna z najważniejszych imprez w moim życiu. Na niej właśnie poznałem swoją przyszłą żonę. Wydawałoby się drobna

decyzja - idę czy nie idę na imprezę - a w efekcie wywarła na mnie ogromny wpływ i odmieniła całe moje życie.

Osobie, która zadaje sobie pytanie, dlaczego jeszcze nie spotkała swojej drugiej połowy, odpowiem – ponieważ zdecydowałaś/zdecydowałeś się nie iść na tę imprezę, na której ona była. Natomiast osobie, która się zastanawia, dlaczego jeszcze nie jest bogata, odpowiem to samo: nie jest jeszcze bogata, ponieważ nie zrobiła nic, aby wykonać ten pierwszy krok.

Obydwa omawiane przypadki -stworzenie magazynu i mój udział w pewnej wrześniowej imprezie były właśnie efektem motyla. Były to małe rzeczy, jednak ich konsekwencje okazały się ogromne.

Największym problemem jest to, że dopiero podczas wywołanej już burzy zdajemy sobie sprawę, że jej przyczyną był trzepot skrzydeł maleńkiego motyla. Kiedy otwierałem magazyn, nie miałem pojęcia, jak się on rozwinie. Podobnie poznając nowych ludzi nie wiemy, jaką te osoby będą grały rolę w naszym życiu. Co zatem należy robić, aby odnieść sukces finansowy lub osobisty? Odpowiedź jest bardzo prosta.

Należy trzepotać skrzydłami i czekać na burzę.

Jeżeli Twoim marzeniem jest odnieść sukces, nieważne jaki - finansowy, osobisty czy jakikolwiek inny, musisz zacząć działać. Praca i wzięcie się w garść jest najlepszym rozwiązaniem. Nigdy nie wiadomo, kiedy spotkasz tego motyla, który wywoła burzę. Wiem

natomiast jedno: nigdy go nie spotkasz, jeżeli ciągle będziesz grał na komputerze czy wiecznie oglądał telewizję. Ucz się nowych rzeczy, czytaj książki, poznawaj nowych ludzi, udzielaj się. Nie siedź z założonymi rękami, po prostu działaj, a na pewno doczekasz się chwili, która odmieni Twoje życie.

Otwórz swój umysł na nową rzeczywistość.

Bardzo często spotykam się z ludźmi, którzy pozjadali wszystkie rozumy i uważają, że tylko oni mają rację. Oceniają innych według wyuczonych wzorów i nie dopuszczają do siebie teorii/koncepcji, które są sprzeczne z ich własnymi. Przecież wszystko jest względne, nawet to, czy mamy rację czy nie.

Pewne wydarzenie skłoniło mnie do refleksji nad poruszonym tematem. Podczas dyskusji w szerokim gronie nad wprowadzeniem pewnych rozwiązań w mojej firmie zostałem „osądzony” jako osoba nie mająca pojęcia o biznesie. Właśnie dlatego, że moja propozycja nie zgadzała się z przyjętymi ogólnie „zasadami postępowania” w biznesie.

O tych zasadach słyszałeś zapewne nie raz. Gromadź pasywny dochód. Ważniejsze są zyski długoterminowe, niż jednorazowy zarobek. Inwestuj w reklamę. Klient zawsze ma rację. I wiele innych dobrze brzmiących haseł.

Aby uzmysłwić, Ci co takiego zrobiłem, że spotkałem się z dezaprobatą kilku osób, przywołam popularną scenę filmową. Pochodzi ona z filmu „Młodzi Gniewni” (Dangerous Minds).

Aby wyjaśnić uczniom w szkole, którzy nie chcieli się uczyć matematyki, jak bardzo ważna jest to nauka, nauczycielka poprosiła jednego z nich, aby wybrał to, co by było dla niego lepsze. Miał do wyboru 2 wyjścia. Dzisiaj dostać 40 tys. dolarów lub dzisiaj dostać 1 centa, a przez najbliższy miesiąc codziennie dwa razy więcej. Czyli drugiego dnia 2 centy, trzeciego 4 centy, a czwartego dnia 8 centów itd. Łatwo się domyślić, że uczeń wybrał 40 tys. dolarów. Nauczycielka triumfowała, uświadamiając mu, że gdyby wybrał drugie rozwiązanie, to zamiast 40 tysięcy po miesiącu miałby 10 milionów dolarów (dokładnie 10 737 418 dolarów i 23 centy).

Każdy z nas, kto ma chociaż odrobinę inteligencji, powie zapewne, że w podobnej sytuacji wybrałby 10 milionów. Wróćmy jednak do przyczyny mojego „wyklęcia” - ja wybrałem 40 tys. To właśnie za to zostałem „zdegradowany” w oczach wielu ignorantów.

Zamiast potępiać mnie za dokonany wybór, powinni raczej zapytać, dlaczego wybrałem 40 tysięcy a nie 10 milionów? Zapewniam Cię, Czytelniku, że to mi się bardziej opłacało. Wybrałem tak, gdyż dysponując 40 tysiącami dolarów na starcie, wykorzystując moją wiedzę i doświadczenie w ciągu miesiąca zarobię 25 milionów dolarów, czyli kilkukrotnie więcej, niż gdybym wybrał drugą opcję.